

Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Выпуск 16

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

Краснодар
2014

УДК 330.01
ББК 65.01
А 437

Редакционная коллегия:

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

А 437 Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. 163 с. 500 экз.

ISBN 978-5-8209-1027-2

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 978-5-8209-1027-2

© Кубанский государственный университет, 2014

ПРЕДИСЛОВИЕ

Постановка и поиск конструктивного решения проблемы определения прогрессивной перспективной формы производственных отношений как имманентной последовательной формы экономических связей между производителями и потребителями, отвечающей цели общественного производства и адекватной ей мере результатов хозяйственной деятельности, все более актуализируются по мере нарастания противоречий доминирующего способа производства. В этой связи актуальной становится и проблема ориентации современного хозяйственного механизма на наиболее полное удовлетворение потребностей всех членов общества. Данная перспектива не снимает с повестки дня задачи конструктивного использования и совершенствования товарно-денежных отношений, здоровое функционирование которых способно создать такую обстановку, такие условия хозяйствования, при которых результаты данного механизма концентрируются в качестве системных связей рыночных акторов. Принимая в качестве реального факта экономической действительности главенство стоимостной формы производственных отношений и базирующихся на ее основе рычагов механизма рыночного хозяйствования, нельзя не замечать ограничение исторической перспективы ее развития, что объективно порождает вопрос о том, какова должна быть перспективная форма экономических связей. Поиск ответа на этот и другие, связанные с ним вопросы, позволяет использовать количественную определенность характеристик указанных связей в инструментальных функциях для перспективной разработки новой концепции хозяйственного механизма воспроизводства инновационного типа. Выделение нового типа производственных отношений прежде всего оттеняет факт изменения цели производственной деятельности, воплощенной в его результатах, субстанциональным носителем которых выступает рост производства продуктов, потребительных стоимостей, в наибольшей мере удовлетворяющих общественные потребности. Известно, что в потребительной стоимости воплощается не абстрактная сторона сущности труда, а полезная, поэтому последняя становится целевой функцией системы общественного труда. Складывающиеся при этом хозяйственные отношения как раз и являются центральным объектом внимания настоящего сборника. В то же время в нем представлены и новые направления, осваиваемые экономической наукой, проблемные стороны вопросов функционирования экономики, применительно к современной ситуации; отражены вопросы моделирования рыночных ситуаций на различных уровнях.

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

ЭВОЛЮЦИЯ СТОИМОСТНОЙ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы развития стоимостной формы экономических отношений общественного производства. Высказано предположение о том, что на высшей фазе своей эволюции стоимостная экономическая форма замещается такой общественной экономической формой, в рамках которой качественная неоднородность участников общественного производства нивелируется.

Ключевые слова: общественное производство, экономические отношения, экономическая форма, стоимостные отношения, обособление, обобществление.

Воспроизводственные отношения капиталистического общества на любой стадии его развития (в том числе и современного) есть не что иное, как стоимостные отношения. Они выступают неотъемлемой составляющей хозяйственной динамики доминирующего способа производства, в связи с чем исследование проблем стоимости является одним из приоритетных направлений экономической науки.

Несмотря на то что отношения стоимости исследуются со времен классической политической экономии, они все еще остаются до конца не изученными¹. Ничто не порождает так много ошибок и разногласий в науке, как неопределённость понятий, которые связываются со словом «стоимость».

В разработку проблем, связанных со стоимостными отношениями, в разное время определенный вклад внесли такие выдающиеся представители экономической мысли, как: У. Пети, А. Смит, Д. Рикардо, Ф. Бастиа, К. Маркс, А. Маршалл, У. Джевонс, М.И. Туган-Барановский и др.

Хронология событий показывает, что изначально существовало немало диссонансирующих взглядов на природу стоимости, было сформулировано множество концепций, теорий. Но ни одна не получила абсолютного признания,

¹ К. Маркс утверждал, что форма стоимости, получая свой законченный вид в денежной форме, очень бессодержательна и проста. И, тем не менее, ум человеческий тщетно пытался постигнуть ее в течение более 2000 лет, между тем как ему удалось, по крайней мере приблизительно, анализ гораздо более содержательных и сложных форм, потому что развитое тело легче изучать, чем его клеточку.

поскольку все они характеризовали различные аспекты стоимости в процессе ее эволюции. Наибольшее распространение все же получила трудовая теория стоимости (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). Ее сторонники стояли на позиции того, что стоимость – суть общественное свойство вещи, определить ее непосредственно в товаре с помощью естественнонаучных исследований невозможно, поскольку она проявляется лишь в отношениях между товаропроизводителями. Основой трудовой теории стоимости является признание труда источником богатства, а экономический мир – это огромная мастерская, где разворачивается соперничество между различными видами труда в целях создания общественного богатства. Наиболее важную роль в росте богатства играет разделение труда, благодаря которому совершенствуются навыки каждого работника, происходит облегчение и сокращение процесса производства, обеспечивается рост производительности. В рамках классического направления было определено, что стоимость формируется на базе количества и качества затраченного в процессе производства труда. Воплощенный в товаре труд как раз и образует стоимость, придавая ему (товару) определенные свойства.

К. Маркс дополнил трудовую теорию стоимости, разработав положение о двойственном характере труда, воплощенном в товаре, доказав, что необходимым условием для системы товарного производства является сочетание общественного разделения труда и частной собственности на средства производства. Эти два фактора в конечном счёте обуславливают двойственный характер труда и двойственную природу товара, свойствами которого являются меновая стоимость и потребительная стоимость. Товар, взятый в определённой пропорции, можно обменять на другие товары – это свойство делает товар меновой стоимостью, т.е. придает ему возможность в определенных соотношениях обмениваться на другие товары. Каждый товар может иметь не одну меновую стоимость. В силу этого становится ясно, что в обмене, если один товар равен нескольким товарам, между ними есть что-то общее, что делает эти товары сравнимыми. Все товары обмениваются в силу того, что все они созданы трудом, все они заключают в себе человеческий труд. Именно общественно необходимый труд лежит в основе меновых отношений. Не любой труд делает товары сравнимыми, а только общественно необходимые затраты труда. Общественно необходимыми затратами являются затраты, осуществлённые при общественно необходимых условиях при учёте требований объективных экономических законов. На этот счет К. Маркс отмечает: «Производитель – как в промышленности, так и в земледелии, – рассматриваемый изолированно, не производит стоимости или товара. Его продукт является стоимостью или товаром лишь при определенной комбинации общественных отношений. Во-первых, поскольку он выступает как выражение общественного труда, следовательно, собственное рабочее время данного производителя является частью общественного рабочего времени вообще; во-

вторых, этот общественный характер труда производителя проявляется в денежном характере его продукта и его общей обмениваемости, определяемой, как общественный характер, свойственный его продукту» [6].

Сторонники трудовой теории стоимости считали, что товары в определённых количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу – труд. Поэтому только на рынке при обмене появляется общественно необходимый уровень затрат труда, только на рынке стоимость получает свою форму выражения в виде меновой стоимости. Проще говоря, стоимость создаётся в производстве, а проявляется на рынке.

Через меновую стоимость обнаруживает себя стоимость, так как стоимость одного товара не может быть выражена непосредственно в рабочем времени, а выражается через посредство другого товара. Равенство количеств двух товаров говорит о том, что на производство первого товара, так же, как и на производство второго товара, затрачено одинаковое количества труда.

Известно, что меновая стоимость развивалась от простой, случайной формы стоимости до денежной формы стоимости.

Из единства потребительной и меновой стоимости неизбежно вытекает единство процесса формирования общественной потребительной стоимости и общественной стоимости товара. Самым существенным в этом единстве является то, что эти процессы постоянно взаимодействуют друг с другом. Первый развивается под воздействием потребностей общества, их сопоставления и удовлетворения, что выражается в формировании общественной потребительной стоимости. Второй процесс ориентирован на затраты общественного труда, рабочего времени, в результате происходит формирование общественной стоимости.

Принципиально новые подходы к определению и анализу стоимости начали формироваться в 1870-е гг. Представители нового направления исследовали проблемы формирования спроса на товар и поведение покупателей, осуществляющих выбор. Решение этих проблем положило начало разработке теории предельной полезности, которая стала исходным пунктом маржинализма (приверженцами этого направления были У. Джевонс, К. Менгер, Ф. фон Визер, Е. Бём-Баверк, Л. Вальрас, Л.В. Слуцкий и др.).

Исходя из теории предельной полезности, стоимость определяется той ценностью товара, которую потребитель предоставляет последней потребленной им единицы товара. Отсюда видно, что теория предельной полезности основой стоимости считает не объективные факторы (производство), а субъективное отношение каждого конкретного потребителя к различным товарным группам. В связи с этим становится очевидным, что центральным элементом теории предельной полезности является изучение интересов и мотивов поведения потребителей. Эта сторона экономических отношений была разработана А. Маршаллом, предложившим компромиссную теорию цен, где внимание акцен-

тировалось на значении количественных оценок побудительных мотивов и поступков людей. В концепции А. Маршалла издержки производства, интенсивность спроса, предел производства и цена продукта взаимно регулируются, вследствие чего анализ потребностей, спроса и полезности позволяет построить модель равновесной цены.

Последователи теории полезности претендуют на обоснование ее всеобщего значения для всех форм хозяйствования, включая первобытные и индивидуальные. Они добились определенного успеха, но внимательное исследование их работ приводит к выводу, что основные положения данной теории несколько несостоятельны. Избегая анализа процесса производства благ, они не говорят о стоимости, которая складывается в этом процессе, из-за чего предлагаемая абстракция может существовать лишь в качестве прикладного знания и не может претендовать на объяснение фундаментальных экономических явлений.

Путаница теорий, пытающихся обосновать механизм образования меновой стоимости вне ее связи с трудом, происходит по нескольким обстоятельствам. Одно из них касается того, что отсутствует должная оценка процесса производства, другое – невозможность представить условия функционирования рыночного хозяйства вне обмена, даже когда рассматривают модели индивидуального хозяйства. Это, в частности, хорошо видно из следующего рассуждения К. Менгера: «То обстоятельство, затрачен ли и в каком количестве труд или другие блага на производство того блага, о ценности которого идет речь, не находится в необходимой и непосредственной связи с величиной ценности. Поэтому неэкономическое благо (например, количество дерева в первобытном лесу) не приобретает для людей ценности от того, что на производство его были затрачены большие количества труда или других неэкономических благ; найден ли бриллиант случайно или же добыт из месторождений путем затраты тысячи рабочих дней – это совершенно безразлично для его ценности; вообще в практической жизни никто не задается вопросом, какова история происхождения блага, но при обсуждении его ценности каждый имеет в виду лишь те услуги, которые оно окажет и которых нужно было бы лишиться при отсутствии его в распоряжении. Поэтому нередко блага, на которые затрачивается много труда, не имеют ценности, другие, на которые не затрачивается труда, имеют большую ценность, а различные блага, из которых на один затрачивается много, а на другие мало или вовсе не затрачивается труда, имеют одинаковую ценность для хозяйствующих людей. Таким образом, количество труда или других средств для производства, затраченное на производство блага, не может быть моментом, определяющим меру его ценности» [1].

В этом высказывании неявно предполагается рынок, но рынок странный, односторонний, цену на котором определяет только покупатель. Продавец же не

задается этим вопросом, поскольку знает историю происхождения блага досконально, так как она вписана в его память трудовыми мозолями, потом, а нередко и кровью. Поэтому, когда человек создает блага для себя, большие затраты труда на производство благ, «не имеющих ценности», невозможны, ибо у всех людей, находящихся в здравом уме, представление о ценности блага предшествует процессу труда и является его конституирующим условием [4].

Отсюда вытекает, что, несмотря на существенный разброс мнений по поводу стоимостных отношений, все же общая черта в них есть и связана она с тем, что стоимость выражает производственные отношения. Абстрагируясь от многих частных случаев, можно утверждать, что возникающие в товарном производстве отношения являются отношениями по поводу труда. Отношения по поводу труда характеризуют затраты общественного труда, которых стоят полученные результаты. Отсюда следует, что продуктов труда, которые людям ничего не стоят и никому не принадлежат, не бывает и не может быть по определению. Данный тезис можно проиллюстрировать следующей цитатой: «... взвешивание полезного эффекта и трудовой затраты при решении вопроса о производстве представляет собой все, что остается в ... обществе от такого понятия политической экономии, как стоимость» [8].

Современные экономисты знают, что человеку помимо его труда полученные результаты стоят также затраченных им средств производства, но они не понимают принципиальной политической значимости того факта, что средства производства тоже есть результаты труда и что, следовательно, произведенный с их помощью продукт стоит человеку только его труда, текущего и предшествующего, т.е. живого и овеществленного. Поэтому блага, не являющиеся результатами труда, к важнейшим из которых относятся природные ресурсы, не имеют стоимости. Они имеют только потребительную стоимость, или полезность, причем лишь потенциальную, предполагаемую. Для того чтобы потенциальные ресурсы стали реальными, готовыми к использованию, человек должен затратить то или иное количество труда, которое придает им, помимо потребительной стоимости, еще одно свойство – стоимость.

Все, что ни делает человек, он делает ради своей выгоды, но проблема в том, что в большинстве случаев он не может достичь цели с наибольшей выгодой самостоятельно. Данное обстоятельство заставляет его кооперироваться, поэтому результат совместного труда многих людей, объединившихся для достижения общих экономических целей, формирует как стоимость вообще, так и прибавочную стоимость. Отсюда прибыль индивидуальных хозяйствующих субъектов в этой общности выступает результатом не столько рыночного обмена продуктами, сколько их внерыночного распределения. Поэтому теоретики, пытающиеся найти другие помимо затрат труда источники прибыли, постоянно попадают в одну и ту же ловушку – логика не способна обосновать причастность к

существованию прибавочного продукта юридических собственников земли или капитала, не участвующих своим трудом в общественном воспроизводстве. Подчеркнем – своим трудом, ибо говорить о полной их непричастности к созданию стоимости было бы неправильно. Но историческая правда состоит в том, что они причастны к ее созданию лишь тогда и в той мере, когда и в какой мере они участвуют трудом в воспроизводстве и сохранности объектов своей собственности. Когда же они по собственной воле или в силу объективных обстоятельств отстраняются от участия в этом процессе, они перестают участвовать и в процессе создания стоимости [4].

В исторической ретроспективе было время, когда частные землевладельцы завоевывали свое право владения землей непосредственным участием в ратном труде по ее захвату и охране от врагов, а также в управлении ее использованием. Точно так же и промышленные капиталисты завоевывали свое право собственности на прибавочный продукт и тем самым на прибыль собственным трудом по управлению своим капиталом. Затем произошли два события исторического масштаба: 1) появился акционерный капитал, дифференцировавший собственников на предпринимателей и рантье; 2) развилось сословие наемных управляющих. Оба эти обстоятельства привели к тому, что роль непосредственных собственников в производственном процессе практически нивелировалась. В обоих случаях совершился переход экономической власти от капиталистов к наемным управляющим.

Практически все существующие теории прибыли отражают точку зрения собственников капитала и лишь одна – теория эксплуатации наемных работников – стоит на позиции того, что только труд является ее источником. Данная ситуация накладывает свой отпечаток на позиции отдельных исследователей. Например, в свое время А. Маршалл прямо признавал, что «...если мы допустим, что капитал является продуктом только труда, а не труда и выжидания, то, несомненно, мы будем вынуждены неумолимой логикой допустить, что не существует оправдания для прибыли, награды за выжидание, ибо заключение содержится уже в посылке» [3].

Откровенное неприятие теории эксплуатации – не единственная причина, заставляющая теоретиков искать источники прибыли вне трудового процесса. Некоторые ошибочно полагают, что трудом является только физический труд наемных работников, и поскольку производительный труд капиталиста и предпринимателя они не считают трудом, им приходится искать другие источники доходов. Пример такого заблуждения – слова П. Друкера о том, что: «Производительность... это нечто другое, чем выработка на одного рабочего или производительность в единицу времени. Производительность в лучшем случае отдаленно и неточно отражается в этих традиционных показателях. В основе этих критериев лежит предрассудок XVIII в., что физический труд – это единственный

производительный ресурс, физические усилия – это единственное настоящее «усилие». Они всё еще выражают механистическое заблуждение (последней значительной жертвой которого был Карл Маркс, ввиду очевидной несостоятельности его экономической теории), что все достижения человека можно в конечном итоге измерить в единицах мышечных усилий» [2].

П. Друкер исходит из того, что труд – это труд только наемных работников (или того хуже – затраты труда основных производственных рабочих). Абсолютно идентично все рыночные теории представляют труд в качестве фактора или ресурса наряду с природными и техногенными ресурсами. На самом деле труд есть процесс применения фактора рабочая сила. С другой стороны, без управления и организации процесс труда невозможен. В общественном хозяйстве от разделения труда на исполнительский и управленческий существо дела не меняется. Являясь носителем активной системообразующей функции, субъект управления играет особо важную социально-экономическую роль, что обеспечивает ему преимущества при распределении продукта совместного труда.

Капиталист, когда он выполняет функцию управляющего, является таким же полноценным участником производства, как и наемный работник, следовательно, он выступает одним из создателей прибавочного продукта и прибавочной стоимости. Если же капиталист участвует в процессе производства одним только предоставлением своего капитала, он превращается в рантие – совершенно лишнюю фигуру с точки зрения осуществления общественного экономического процесса, в связи с чем неизбежность его отстранения от воспроизводственного процесса неотвратима.

Современный процесс отстранения капиталистов от капитала совершается двумя способами. Во-первых, изъятием в пользу общества все более значительной части производимой прибавочной стоимости. Так, если в начале XX в. это изъятие составляло менее 10 %, то в настоящее время – от 40 до 60 %. Во-вторых, капиталисты-предприниматели в корпорациях все больше уступают свои функции управления наемным управляющим и тем самым оттесняются и от своей собственности, и от создаваемой с помощью их капитала прибавочной стоимости [4].

Логической ступенью этого процесса является превращение наемных управляющих в фактических собственников капитала через правовой механизм. Реализация этой тенденции зависит от того, сумеют ли они отстранить от управления экономическими процессами все остальное общество.

Рискнем предположить, что в том числе и этими обстоятельствами обусловлен процесс приведения производственных отношений в соответствие с уровнем развития производительных сил. Одновременно осуществляется и приведение формы собственности в соответствие со степенью обобществления последних. Должны ли эти принципиальные изменения в диалектической

взаимосвязи двух сторон способа производства отразиться на форме экономических связей между производителями? Для ответа на этот вопрос обратимся к ретроспективному анализу диалектики взаимодействия указанных элементов способа производства.

Известно, что узкогрупповой общественной форме собственности, базировавшейся на низком уровне развития производительных сил, соответствовала форма экономических отношений, характеризующаяся непосредственно общественными чертами, в рамках которых механизм общины обнаруживал планомерное разделение труда. Здесь продукты производства производились с использованием разделения труда, но при этом не становились во внутриобщинных отношениях товарами. Агенты этих отношений представлялись работниками, олицетворяющими собой одного и того же группового субъекта собственности.

Исторически стоимостная форма экономических отношений возникла под воздействием развития производительных сил, вызвавшего общественное разделение труда и обусловившего его закрепление барьером экономической обособленности уже между разными, независимыми друг от друга производителями. Фактически обмен товаров начинался там, где заканчивалась община, в местах ее соприкосновения с чужими общинами или их членами. Другими словами, чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как лица, воля которых распоряжается этими вещами. Следовательно, они должны признавать друг в друге частных собственников. Как только это происходит, появляется стоимостная форма отношений, обслуживающая связи обособленно функционирующих субъектов хозяйствования, разделенных границами присвоения, когда продукты производства в процессе их общественного бытия преодолевают эти границы. В стоимостной форме развивается их содержание, которое видится как общественное производство, осуществляемое отдельными производителями, обособленными границами присвоения. Результатом этого процесса стало удивительное явление социогенеза – решение проблемы приведения формы собственности в соответствие с общественным характером производительных сил обнаружило актуальность другой проблемы, проявляющейся в необходимости приведения теперь уже экономической формы отношений производителей собственников в соответствие с их общественным характером, обусловленным господством данной формы собственности. Здесь надо признать, что приведение экономической формы в соответствие с господствующей формой собственности не ведет к смене существующего способа производства. Наоборот, становится новым этапом его развития, усиливает, утверждает его, обеспечивает широкое проявление на практике закономерностей,

решающих преимуществ общественного производства в развитии его производительных сил.

С приведением экономической формы отношений производителей в соответствие с общественной формой собственности может быть завершен процесс приведения производственных отношений в соответствие с обуславливающим их уровнем обобществления производительных сил, сформирован собственный, адекватный данному способу производства экономический базис общества.

Проводя аналогии, можно утверждать, что непосредственно общественная форма экономических отношений получает адекватные условия беспрепятственного развития лишь с победой соответствующего строя. Примером служит период функционирования достаточно развитого типа социалистических экономических отношений, ставших всеобщими только лишь в социалистическом обществе в связи с господствующим положением в нем общественной формы собственности.

Отсюда становится совершенно очевидным, что принцип производственных отношений, основанный на категории стоимости, подтверждает тот факт, что товарные отношения не чужды непосредственно общественной форме хозяйствования.

Товарное производство формирует собственную систему производственных отношений и основывается на отношениях обмена товаропроизводителей. Соответственно в процесс отношений обмена вступают производительные силы производства или производительные силы товаропроизводителей. На росте производительных сил производства строится капиталистический способ производства. В части роста производительных сил капитализм свою прогрессивную роль в общественном развитии выполнил к середине XIX в. «Буржуазия менее чем за сто лет своего классового господства создала более многочисленные и грандиозные производительные силы, чем все предшествовавшие поколения, вместе взятые» [7].

Это сравнение показывает, что непосредственно общественный способ производства не является продолжением капиталистического и строит собственную систему производственных отношений в соответствии с собственными критериями оценок материальных ценностей. Таким образом, какой-либо необходимости слепо копировать капиталистический способ производства при формировании технического базиса на основе роста производительных сил не существует. Из критериев оценок материальных ценностей непосредственно общественной экономической формы вытекает новая система производственных отношений и формируется новая производительная сила – производительная сила потребления.

Став реальностью, экономическая форма отношений, соответствующая непосредственно общественному их характеру, определяет развитие общественной формы собственности. С другой стороны, общественные экономические формы,

находя адекватное отражение в общественном сознании, обуславливают его специфические экономические формы.

Согласно теории марксизма стоимостные формы есть не что иное, как проявление общественного свойства опосредующих эти отношения продуктов выразить собой общественные затраты, представленные в них абстрактной стороной труда. Например, в непосредственном обмене продуктов каждый товар является средством обмена для своего владельца и эквивалентом для своего невладелецца, – однако лишь постольку, поскольку товар этот представляет для последнего потребительную стоимость. Следовательно, обмениваемый продукт не получает никакой формы стоимости, независимой от его собственной потребительной стоимости [5].

В общественной экономической форме определяющей чертой, характеризующей связи производителей, выступает уже не обособление, а обобществление присвоения результатов труда. Здесь, как и в условиях капиталистического способа производства, зрелость самого обобществления имеет историческую тенденцию к повышению. А раз так, то стоимость в таких условиях по-прежнему является формой проявления общественных затрат, представленных в продуктах производства.

Изложенное позволяет говорить о том, что в общественной форме развития материи образуется эффект, возможности которого заложены общественной формой собственности (в различных ее вариациях), делающей всех работников качественно одинаковыми совместными собственниками средств и результатов производства. Одновременно достигается и согласованное взаимодействие всех хозяйствующих субъектов. Отсюда следует, что обществу, достигшему в социальной форме движения материи ее требуемой концентрации, будут по плечу постановка и решение таких социально-экономических проектов, которые в принципе неразрешимы ни одной из существующих форм общественного производства.

Библиографический список

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / под ред. В.С. Автономова. М., 1992. С. 125.
2. Друкер П. Практика менеджмента. М., 2000. С. 53.
3. Железнов В.Я. Очерки политической экономии. М., 1912. С. 1080.
4. Лоскутов В.И. Принципы фундаментальной экономической теории политической экономии. Мурманск, 2011.
5. Маркс К. Капитал. М., 1987. Т. 1. С. 98.
6. Маркс К. Капитал. М., 1987. Т. 3. С. 695.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. М., 2009.
8. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. М.; Л., 1931. С. 316.

V.A. Sidorov, L.G. Ampar

THE EVOLUTION OF MONETARY FORM ECONOMIC RELATIONS PUBLIC PRODUCTION

Abstract. The article deals with topical issues of development of the monetary forms of economic relations of social production. The assumption is that on the highest stage in the development of economic value form is replaced by a social economic form in which qualitative heterogeneity of the participants of a social production leveled.

Key words: social production, economic relations, economic form, monetary relations, isolation, and socialization.

УДК 338.4

Е.А. Авдеева

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ СКВОЗЬ ПРИЗМУ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматривается инновационная экономика в контексте социальных инноваций; обоснована ведущая роль человеческого капитала как фактора экономического роста и развития в экономике знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, человеческий капитал, образование, социальный капитал.

Процесс глобализации, инициированный мировым сообществом в начале 1990-х гг., привел в начале XXI в. к формированию нового типа экономики – экономики знаний.

Традиционно экономисты учитывали четыре фактора производства, являющихся источниками, используемыми предпринимателями для создания богатства. К ним относятся земля и другие естественные ресурсы, труд (рабочие), капитал (машины, станки, инструменты) и собственно предпринимательство. Впоследствии П. Друкер утверждал, что самым главным фактором производства в развитых странах является знание, которое и в будущем будет играть ведущую роль, так как общество вступило в фазу своего развития, называемую «экономика знания».

Современная экономика знаний подтверждает мысль К. Маркса о том, что наука превращается в непосредственную производительную силу. Знания являются разновидностью экономических благ, удовлетворяющих потребности индивидов, а также используемых в качестве экономических ресурсов, поскольку при всем изобилии знаний и информации существуют факторы, которые ограничива-

ют возможности их получения и использования. Общеизвестно, что производство знаний является источником роста экономики в развитых странах. Мировые державы давно осознали, что экономика нового типа – это двигатель новых знаний и технологий, позволяющих осуществлять деятельность в масштабах мировой экономики. Знания являются предметом труда, средством труда, материализуются в большинстве создаваемых благ.

Знания превращаются в инновации. Последние, в свою очередь, представляют результат инновационной деятельности. Инновации воплощаются в виде нового или усовершенствованного продукта, процесса, услуги. Вместе с тем знание, интеллектуальная деятельность социально обусловлены. Они выражаются в социальных институтах. Так, современной хозяйственной организацией на микроуровне выступает не только хозяйствующий субъект, но и социальный институт, обеспечивающий генерирование и использование знаний. На макроуровне перспективы экономического роста должны обеспечиваться не только созданием благоприятных научно-технических возможностей, но и социально-экономических, правовых, организационных условий для научного производства.

Создание соответствующих условий для научного производства невозможно без социальных инноваций. Реализация социальных инноваций достаточно длительное время позволяла решать вопросы устойчивого экономического роста.

Основа инноваций – изменения в науке, технике, управлении, в социальной и культурной сферах жизни общества. Отсюда следует очевидный вывод о невозможности трансляции отдельных граней инновационного процесса из одной социокультурной действительности в другую [5].

Научные исследования косвенно воздействуют на инновационную деятельность. Инновационная идея рождается не в научной сфере, а в сфере общественного потребления, основой которого являются общественные потребности. Поэтому инновационный процесс не только завершается на рынке, но им и порождается [5].

Характерная черта экономики знаний – ускоренное развитие нематериальной сферы экономики. Так как знания являются общественным благом, они не исчезают при потреблении, и по мере потребления могут увеличивать свою ценность; специализированное знание в форме информации может быть переработано в новое знание, а поэтому становится внутренне производительным и оказывается важным стратегическим ресурсом.

Экономическое развитие национального хозяйства определяется не столько количеством знаний как применяемого ресурса, сколько их качеством – способностью с помощью знаний решать возникающие сложные проблемы, связанные с ресурсообеспечением, выбором вектора движения, обеспечением конкурентоспособности отечественного производства на мировых рынках и т.п. Именно качество знаний позволяет полнее раскрыть и эффективнее реализовать потенциал нацио-

нальной экономики.

Поскольку знания не единственный фактор экономического развития, а тесно взаимодействующий с другими ресурсами национальной экономики, постольку необходима определенная сопряженность между всеми ресурсами. Знания должны соответствовать уровню развития человеческого капитала, техники и технологии и вместе с тем содержать потенциал трансформации на качественно новый уровень развития.

Так как производителем и носителем знаний выступает человек, его роль и значение в качестве производительной силы неизменно возрастают. Особую роль в использовании, согласовании и развитии факторов инновационного роста играет человеческий капитал. Эту функциональную особенность человеческого капитала отмечали многие исследователи, изучая его природу и связывая его деятельность с внедрением новшеств и осуществлением новых комбинаций ресурсов.

Человеческий капитал обладает рядом особенностей: в современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором экономического роста; формирование человеческого капитала требует от самого человека и всего общества значительных затрат; человеческий капитал в виде навыков и способностей является определенным запасом, т.е. может быть накапливаемым; человеческий капитал может физически изнашиваться, экономически изменять свою стоимость и амортизироваться; человеческий капитал неотделим от его носителя – живой человеческой личности; независимо от источников формирования, которые могут быть государственными, семейными, частными и др., использование человеческого капитала и получение прямых доходов контролируется самим человеком. Из сказанного следует, что изначально человеческий капитал складывался из отдельных людей, наделенных определенными знаниями, навыками, способностями. Для формирования человеческого капитала требуются соответствующие инвестиции. Инвестицией в человеческий капитал может быть любая мера, предпринятая для повышения производительности труда [6].

Человеческий капитал представляет собой запас знаний, умений, навыков, опыта, который способен не только накапливаться в процессе инвестирования, но и материально и морально изнашиваться. Доходность от инвестиций в человеческий капитал возрастает со временем. В сущности человеческий капитал равен накопленной интеллектуальной собственности плюс социальная среда обитания плюс среда интеллектуального труда людей плюс знания, здоровье, профессионализм и экономическая свобода людей [2].

Интенсивно развивающаяся в последнее время концепция человеческого капитала постепенно начинает трансформироваться в парадигму социального капитала. Человек начинает рассматриваться как совокупность производственных отношений, которые в свою очередь проявляются одновременно как социальные, экономические, правовые отношения.

Опыт мировой истории наглядно демонстрирует, что наибольших успехов достигли страны, обладающие высоким уровнем человеческого капитала. Человеческий фактор, человеческие ресурсы, человеческий капитал, а проще, менталитет, знания, предприимчивость, духовное и физическое здоровье населения и определяют способность той или иной страны в условиях мировой конкуренции создавать и развивать экономику знаний. И если человеческий капитал не дотягивает до уровня и качества конкурентов, то в силу объективных причин приходится оставаться сырьевым придатком других стран мира [2].

Современное развитие человечества в значительной степени зависит от производственных отношений, которые опираются на социальные инновации. Уровень общественного развития во многом определяется не количеством и качеством производимых материальных ресурсов, а социальным капиталом. Знание же выступает как результат деятельности человека и как условие его воспроизводства.

Новые отношения, складывающиеся в сфере технологий, влияют на систему отношений между людьми, меняя уровень их социальности и образованности. Характеристики социальности изменяют восприятие мира в целом, сказываются на образовании человека, которое становится все более сложным, наполняется новым смыслом. В современных условиях акцент смещается в пользу творческой, креативной личности, способной в условиях информационной асимметрии принимать оптимальные решения.

Переход национальной экономики на инновационный путь развития в значительной мере зависит от динамичного и качественного развития науки и образования, обеспеченности научных организаций высококвалифицированными кадрами. На сегодняшний день интерес населения к высшему образованию растет. Этот процесс обусловлен пониманием того, что в новой общественно-экономической ситуации образование, особенно высшее, является не только ценностью, но и важным условием социальной и профессиональной мобильности.

Успешная реализация поставленных задач возможна при условии кардинального повышения эффективности использования научно-исследовательского и интеллектуального потенциала общества. Все это, безусловно, требует дополнительных и значительных инвестиций в человеческий капитал на этапе формирования экономики знаний. Но следует помнить, что альтернативные издержки игнорирования этой необходимости будут более высоки, ибо общество, экономящее средства на развитие всех без исключения видов и форм образования, обречено на «догоняющий тип развития» [3].

Однако следует обратить внимание на проблемы, требующие своего доктринального разрешения, основанного на признании тезиса не только об определяющей роли образования в развитии новой экономики государства, но и необходимости опережающего развития системы образования в целом.

Сфера образования в России на сегодняшний день находится «вне социума». На это значительно повлияли изменившиеся отношения в обществе к институту образования.

Образование как социальный институт призвано развивать и приумножать человеческий капитал. Качество получаемого образования есть фактор, от которого зависит судьба человека, поэтому ключевыми словами политики России на современном этапе ее социально-экономического развития являются доступность, качество, эффективность. Основная цель профессионального образования – подготовка квалифицированного специалиста соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

Однако следует отметить, что в основе стремления получить высшее образование могут лежать далеко не однозначные мотивы и преследоваться совершенно различные цели. Так, одни видят в образовании самостоятельную ценность, т. е. для них немаловажное значение имеют личное развитие и самосовершенствование, другие – возможности профессионального роста и повышения квалификации, которое обеспечивается дипломом, третьи – способ удовлетворения своих потребностей, например, как возможность отложить начало трудовой деятельности и т.д.

Следует отметить наметившуюся тенденцию девальвации ценности высшего образования как системы профессиональных знаний и навыков. На сегодняшний день, несмотря на то что стремление получить высшее образование растет, наблюдается низкий рейтинг ценности самого образования. Для большинства высшее образование приобретает формальную ценность, когда на первый план выходит потребность в наличии диплома о высшем образовании, а не профессиональная подготовка, поэтому именно получение диплома является основным мотивом поступления в вуз. В результате происходит смена специализирующей функции системы высшего профессионального образования на функцию формальной социализации, что приводит к деформации образовательного поля, когда на первый план в высшем образовании выходит функция формальной социализации, а не профессионализации. Потребительское отношение к получению высшего образования не является показателем того, что молодежь не желает получать качественное профессиональное образование, а во многом продиктовано отсутствием возможностей для применения полученных в вузе знаний и навыков в силу не востребоваемости на рынке труда большинства специальностей, подготовку которых осуществляют вузы. Кроме того, для большинства работодателей наличие диплома о высшем образовании при приеме на работу стало обязательным условием, несмотря на несоответствие характера работы ни специальности, ни квалификации, что ведет к обесцениванию ценности высшего образования.

Характерно, что большинство молодых людей рассматривают обучение в вузе как доступ к высококвалифицированному и высокооплачиваемому труду, а также как залог конкурентоспособности на рынке труда и, получая высшее образование, ориентируются на возможность достижения в будущем того или иного социального статуса. Несмотря на сказанное, получение высшего образования не всегда способствует действительному повышению уровня образования и культуры, так как молодые люди избирательно относятся к тем знаниям и навыкам, которые даются в вузе, фильтруя их с позиции дальнейшей необходимости.

В связи с этим необходимо менять потребительское отношение к образованию, так как это не способствует увеличению образовательного и интеллектуального потенциала нашей страны.

Вместе с тем, анализируя сложившуюся в научно-инновационной сфере кадровую ситуацию, следует отметить значительное сокращение занятости в отраслях, обеспечивающих инновационное развитие экономики. Так, в России при увеличении общей численности занятого населения за период с 2000–2012 гг. на 10 % численность занятых в отрасли «наука и научное обслуживание» сократилась почти на 30 % [4]. Особую тревогу вызывают неблагоприятные тенденции динамики численности научных кадров высшей квалификации, выполнявших научные исследования и разработки. Так, отмечается уменьшение численности исследователей со степенью кандидата наук с 83962 в 2000 г. до 81546 чел. в 2012 г. (на 3 %). В то же время произошло некоторое увеличение числа исследователей, имеющих степень доктора наук: с 21949 чел. до 27784 чел. (на 27 %) в основном за счет исследователей старших возрастов [4]. Ухудшение качественных характеристик занятого в науке персонала происходит прежде всего за счет более интенсивного оттока лиц младших и средних возрастов, старения научных кадров. Данная ситуация свидетельствует о значительном сокращении высококвалифицированных кадров, возрастании разрыва между разными поколениями исследователей: между молодыми, не имеющими ученой степени, и опытными исследователями.

В условиях ухудшения качественных характеристик занятого в науке персонала, «вымывания» интеллектуального ядра – научных кадров высшей квалификации – особую актуальность приобретают вопросы совершенствования системы воспроизводства научных кадров, соответствующей по своим количественным и качественным параметрам современным требованиям экономики знаний.

Существует необходимость совершенствования системы подготовки научных кадров высшей квалификации с целью роста результативности деятельности аспирантуры и докторантуры, повышения престижа и усиления мотивации научной и научно-педагогической деятельности, включая дальнейшее повышение уровня социальной защищенности научных и научно-педагогических работников.

При этом следует учитывать, что формирование интеллектуального потенциала ученых, развитие их творческих способностей, а частично и мотивов про-

фессиональной научной деятельности не ограничивается периодом обучения в аспирантуре и докторантуре; оно связано с предшествующим опытом и последующим самосовершенствованием. В данном контексте актуальным представляется развитие послевузовского образования в направлении институциональной, структурной и интеллектуальной интеграции.

Вложения в развитие научно-исследовательского потенциала науки, как известно, являются не издержками, а возвратными, высокоэффективными инвестициями. В этом ключе следует рассматривать и рост заработной платы научных работников. Экономия на ней чревата двумя очевидными негативными последствиями. Во-первых, сокращением притока одаренных молодых людей в науку. Во-вторых, миграцией высококвалифицированных кадров. Проблема низкого уровня оплаты труда и отсутствие взаимосвязи с ее результатами имеет своим следствием ограниченные возможности проявления того, как работает модель человеческого капитала, основой которой является корреляция между уровнем профессионально-образовательной и квалификационной подготовки работников, с одной стороны, и уровнем дохода – с другой. В результате не только сдерживаются процессы интенсивного накопления наиболее ценной части человеческого капитала, но и происходят его количественные и качественные потери. К числу наиболее важных проблем следует отнести необходимость преодоления сложившихся диспропорций в развитии системы подготовки научных кадров высшей квалификации и приведение ее в соответствие с системой приоритетных направлений научных исследований, разработку и реализацию эффективного социально-экономического механизма привлечения и закрепления молодых талантливых ученых и исследователей в науке.

Повышение эффективности системы воспроизводства научных кадров высшей квалификации обуславливает необходимость разработки комплексной системы мер, предусматривающих укрепление материально-технической и информационной базы науки как основы подготовки высококвалифицированных кадров; усиление целевой направленности подготовки научных кадров высшей квалификации; повышение мотивации научной деятельности, выработку эффективного социально-экономического механизма привлечения и закрепления молодых талантливых ученых и специалистов в науке.

Реализация стратегии формирования кадрового потенциала науки, предусматривающая меры по обеспечению качественного воспроизводства научных кадров высшей квалификации является условием роста научного и интеллектуального потенциала за счет решения проблем подготовки молодых ученых и специалистов, восстановления режима социального воспроизводства собственно научных кадров, результатом которого будет накопление человеческого капитала и формирование новой научной элиты.

Успешное развитие экономики знаний и воспроизводство человеческого капитала должны основываться на учете реальностей современного общества и экономики. В частности, большое значение имеет раскрытие социальной и экономической роли ведущих субъектов современной экономики, которое осуществили в своих работах Й. Шумпетер и Т. Веблен. В работе «Капитализм, социализм и демократия», анализируя изменяющиеся позиции в обществе предпринимателя-одиночки, Й. Шумпетер отмечает, что технологический прогресс все больше становится делом коллективов высококвалифицированных специалистов. Для Т. Веблена характерно противопоставление «индустрии» и «бизнеса», материального производства и системы производства товаров для извлечения прибыли. В своей знаменитой работе «Теория праздного класса» Т. Веблен отмечает, что для производства товаров и услуг, необходимых обществу, инженеры не нуждаются во вмешательстве бизнесменов, а владение собственностью является непосредственной функцией праздного класса [1].

Данные идеи, с нашей точки зрения, не только не потеряли своей актуальности, но позволяют обновить и развить понимание современного общества, учесть принципиальные изменения в его социальной структуре, напомнить, что экономика современного общества – это экономика лиц наемного труда, где гражданин – не собственник-одиночка, противопоставляющий себя государству, а средний класс не отождествляется с классом собственников. Более того, в условиях, когда на первый план в качестве фактора экономического развития выступает не материальный, а человеческий капитал – инвестиции в человека, отождествление собственности и благосостояния, собственности и власти, ведущее к подавлению демократии рынком, должно все больше восприниматься как исторический анахронизм, тормозящий поступательное развитие экономики и общества.

Библиографический список

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
2. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградация? Воронеж, 2005.
3. Неровня Т.Н., Корчинский А.А., Гречко М.В. Рынок образовательных услуг: институциональная характеристика, структура, основные детерминанты // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. №3 (Ч. 2).
4. Российский статистический ежегодник 2013. М., 2013.
5. Сидоров В.А. Социальный капитал как институциональная компонента экономики знаний // Человек. Сообщество. Управление. 2006. №4.
6. Стратегическая психология глобализации: психология человеческого капитала / под ред. А.И. Юрьева. СПб., 2006.

E.A. Avdeeva

KNOWLEDGE ECONOMY IN THE LIGHT OF SOCIAL INNOVATION

Abstract. The article discusses innovative economy through social innovation; substantiated leading role of human capital as a factor of economic growth and development in the knowledge economy.

Key words: knowledge economy, human capital, education, social capital.

УДК 330.341.1

В.А. Сидоров, А.В. Болик

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы развития экономики России на базе научно-технического прогресса, выступающего основным фактором роста производительности труда. Предложены основные направления преодоления технического отставания страны.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, производительность труда, наука, технологии, инновации, модернизация.

Все исследователи сходятся на том, что главным фактором роста производительности труда является научно-технический прогресс. За счет этого фактора обеспечивается примерно до двух третей выработки. Все другие факторы могут полностью проявиться только при ориентации на этот ведущий фактор. Такой вывод в основном подтверждается данными, приведенными в табл. 1. С течением времени влияние научно-технического прогресса на производительность труда возрастает.

В экономической литературе сущность научно-технического прогресса трактуется неоднозначно. Выделяются три подхода. Первый – результативная характеристика НТП, когда в его содержание вкладываются результаты обновления производства: увеличение удельного веса новых видов продукции, применение прогрессивной техники и технологии, новых видов материалов, совершенствование форм организации производства и труда, повышение его технико-экономического уровня, рост производительности труда и ускорение темпов выпуска продукции, улучшение ее качества и т.п. Научно-технический

прогресс определяют, например, как непрерывный процесс совершенствования средств производства и всего производственного процесса на основе достижений науки [2].

Таблица 1

Факторы, влияющие на производительность труда [1]

Факторы роста	Доля фактора, %
1. Технический прогресс	41
2. Затраты капитала, связанные с техническим прогрессом	28
3. Образование и профподготовка	21
4. Экономия на масштабах производства	12
5. Улучшение распределения ресурсов	10
6. Законодательно-институциональные и другие факторы	-12
Всего	100

Второй подход – ресурсный, когда при рассмотрении научно-технического прогресса принимается во внимание прежде всего процесс обновления производства, а результат обновления имеется в виду как цель. Научно-технический прогресс – комплекс мероприятий по созданию, внедрению и распространению новшеств, сложный, динамический процесс получения новых знаний, создания и испытания более совершенных изделий, технологических процессов и форм организации производства на основе науки и техники [3].

Ресурсный подход к характеристике научно-технического прогресса исходит из материально-технических, трудовых, финансовых, информационных и временных ресурсов, которые требуются для создания и освоения новшеств, обеспечивающих повышение технико-экономического уровня и интенсификации производства. Ресурсы, выделяемые на научно-технический прогресс, соотносятся с той частью ресурсов, которые направляются кроме обновления производства на другие воспроизводственные цели. Так, наряду с ресурсами, направляемыми на научно-технический прогресс, на расширение производства на новой технической базе, необходимо выделять ресурсы для увеличения производства на прежней технической основе, подготавливают обновление не только средств труда в производстве, но и самой конечной продукции, идущей на непосредственное личное и общественное потребление (удовлетворение нужд охраны природы, обороны и др.).

При третьей трактовке научно-технического прогресса соотносят между собой результативную и ресурсную характеристики. При этом темпы научно-технического прогресса отражают функцией в системе координат «время – отношение уровня качества техники к объему затрат на его достижение» [4].

Такой подход дает возможность судить о его эффективности в динамике и различать два принципиально отличных пути ускорения – экстенсивный и интенсивный. Это означает, что ускорение научно-технического прогресса может быть достигнуто с большей или меньшей величиной ресурсов, т. е. если результативные темпы научно-технического прогресса выше ресурсных, то происходит интенсивный путь ускорения, если наоборот, то это экстенсивное ускорение научно-технического прогресса. Таким образом, категория интегральных характеристик научно-технического прогресса в большей мере характеризует его эффективность.

В современных условиях взаимодействуют эволюционная и революционная формы научно-технического прогресса. Можно также утверждать, что научно-технический прогресс протекает по спирали. Постепенное накопление знаний и совершенствование на этой основе средств и предметов труда позволяет добиваться определенного роста производительности труда. Однако совершенствование средств труда, созданных на основе данной идеи, не безгранично, оно имеет свой предел. По мере приближения к этому пределу эволюционное совершенствование техники и технологии дает все меньший прирост производительности труда. На основе накопления научных знаний происходит скачок: возникает принципиально новая научная идея, которая при воплощении ее в вещественный фактор производства дает увеличение производительности труда в несколько раз. Наиболее типичная форма скачка – создание нового поколения техники.

Неизмеримо повысилась отдача науки. Объем научных знаний сейчас удваивается через каждые 10 лет. В биологии удвоение знаний происходит через 5 лет, генетике – за 2 года, ядерной физике – за 1,5 года. Больше половины результатов исследований, использованных человечеством за всю его историю, получены за последние 20 лет [5]. Намного сократились сроки внедрения научных открытий в производство. Раньше на это требовались десятилетия, ныне достаточно нескольких лет или даже месяцев.

В России с техническим обновлением экономики возникли серьезные затруднения. В бытность СССР страна вышла на многие передовые позиции научно-технического прогресса. Она первой в мире освоила применение атомной энергии в мирных целях, осуществила запуск человека в космос, имеет признанные достижения в передаче электроэнергии на дальние расстояния, технологии непрерывной разливки стали, точной сварке, создании сверхзвуковых самолетов, мощных турбин, волоконной техники, катализаторов, полимерных материалов, радиационной, лазерной, электрошлаковой, порошковой технологии и на многих других направлениях. Сейчас многие позиции утеряны, хотя по ряду направлений преимущества продолжают сохраняться.

Следует помнить, что современный век – время науки и высоких технологий. Большинство стран мира прилагают много усилий по укреплению научно-технического потенциала и достижению в этой области конкурентных преимуществ. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в индустриально развитых странах приходится от 70 до 85% прироста ВВП. Из 150 стран с рыночной экономикой семь ведущих государств обладают примерно 80–90 % всей наукоемкой продукции и всем ее экспортом. Доля России составляет лишь 0,5 % [6].

Более чем вдвое сократились расходы на российскую науку. Численность научных работников сократилась с 3075 тыс. чел. в 1990 г. до примерно 750 тыс. чел. в 2012 г. Их заработная плата опустилась до 80 % по отношению к средней заработной плате по народному хозяйству, тогда как прежде была одной из самых высоких [6].

Ученые в нашей стране получают в среднем в 10–15 раз меньше, чем их коллеги на Западе. Усилился отток ученых в другие сферы деятельности и за рубеж. Средства массовой информации сообщают, что «утечка мозгов» за границу наносит ежегодный ущерб стране в сумме 50–60 млрд дол. [7]. Уменьшается приток молодежи в науку. Наблюдается связанное с этим общее старение научных кадров.

Резко ухудшилась материальная и приборная база науки. Практически прекратилось строительство объектов отраслевой науки за счет централизованных инвестиций, ввод основных фондов в отрасли не покрывает их выбытие по ветхости и износу. Институты практически прекратили закупку оборудования и только 3 % средств тратят на приобретение реактивов и приборов. По оценкам, только 36 % научных учреждений России имеет удовлетворительную материально-техническую базу [8].

В силу этого удельный вес новой продукции в общем объеме производимой российской продукции продолжает оставаться низким. В машиностроении он составляет всего 3 % от всей товарной продукции. Принципиально новая продукция равна всего лишь 1 % [8]. Число инновационно-активных предприятий в промышленности за период 2009–2013 гг. прочно утвердилось на уровне 9 % [9].

По-прежнему идет старение оборудования. Износ основных фондов достиг критической отметки, составляя в целом по экономике 45,6 %. Возрастная характеристика основных производственных фондов влияет не только на срок их эксплуатации, но и на их эффективность. Износ оборудования неизбежно приводит к уменьшению производительности труда, увеличивает затраты на его содержание и снижает технический уровень производства. За 2010–2013 гг. средний возраст производственного оборудования в стране вырос с 10,8 до 14,9 лет, т.е. в 1,5 раза. При этом доля наиболее производительной и технически

передовой части оборудования (в возрасте до 1 года) сократилась с 29,4 до 9,6 %, т.е. более чем в 3 раза. По некоторым данным чрезмерная изношенность оборудования в отдельных отраслях доходит до 60 %, а средний его возраст составляет 16 лет [9].

Тенденция к увеличению среднего возраста основных фондов означает ослабление реализации достижений научно-технического прогресса. Это снижает возможности роста производительности труда. Резко упала загрузка производственных мощностей и фондоотдача, т.е. количество продукции, снимаемой с единицы основных фондов. Много в России бездействующего оборудования. Между тем опыт развитых стран свидетельствует, что загрузка оборудования ведет к более полному использованию рабочей силы, стало быть, росту производительности труда. Так, почти половина всего роста производительности труда в промышленности Западных стран приходилась на заводы, которые увеличили занятость [10].

В условиях рыночной анархии научно-техническая сфера вынуждена втягиваться в конкурентные отношения, в том числе с иностранными фирмами. Пока конкурентоспособность нашей техники желает лучшего. Конечно, у нас найдется немало примеров, подтверждающих нынешние успехи в науке и технике. Ряд отечественных исследований и разработок не только конкурентоспособны по отношению к западным, но и опережают мировой уровень. Однако от общего технического отставания тоже никуда не денешься. Низкая производительность труда тому подтверждение.

Вопрос о научно-техническом прогрессе приобретает растущую остроту. От его решения зависит будущее страны. России нужно обеспечить ежегодный экономический рост не менее 4 % в течение 20–25 лет, если рассчитывать на сближение с уровнем развития Западных стран. Может быть, о прогрессе пока говорить рано, но вполне уместно ставить задачу о крупномасштабной и фронтальной мобилизации сил и ресурсов. Есть на что опереться. В стране имеется пока еще мощное производство, уникальная сырьевая база, высококвалифицированные кадры. Наша слабость состоит в том, что мы не освоили полностью рыночные методы стимулирования прогресса науки и техники. В самом простом изложении проблема состоит в том, что пора выпускать не ту продукцию, которую мы умеем делать, а ту, которая пользуется спросом на рынке, конкурентоспособна и перспективна на будущее.

Следует учитывать, что человечество находится на пороге новой научно-технической революции. Впереди – переход к технотронной эпохе. Проглядывают контуры нанотехнологии, открывающей невиданные возможности экономического развития на базе производственного оперирования атомами и молекулами.

Приоритетом на гребне современного научно-технического прогресса является информатика. Это объясняется перемещением ведущих экономических процессов в область высоких технологий. Вместе с тем быстро развивается система глобального информационного бизнеса. Все чаще приходится убеждаться в том, что в мире бизнеса процветает тот, кто контролирует свое присутствие в информационных потоках.

Информатика – новый и весьма действенный фактор обеспечения роста производительности труда. Во-первых, нужная информация служит ориентиром в сложной рыночной деятельности. Во-вторых, информация материализуется в высоких результатах производства, позволяя более эффективно применить ресурсы, добиваться на каждую единицу затрат – трудовых, материальных, финансовых – существенного увеличения производства. В-третьих, на базе информации осуществляется выверенное программирование и прогнозирование производства.

Ныне информатизация переживает фазу подъема. Стремительно развиваются средства информации, быстро возрастает информационный потенциал. По существу в мире началась информационная революция. Человечество продвигается к информационному обществу. Развиваются информационный рынок и информационный бизнес.

Россия с запозданием приобщается к информатизации. Наиболее актуальными вопросами в отечественной информатике являются: во-первых, развитие информационно-аналитических работ; во-вторых, координация деятельности центра и регионов; в-третьих, дальнейшая интеграция в мировое информационное пространство.

Самая жгучая проблема, в которую упирается научно-технический прогресс, – инвестиции. Создание и освоение новой техники требует крупных капитальных вложений. Исследования показали, что инвестиционная сфера переживает более глубокий кризис, чем экономика в целом. За период 1990–1998 гг. ВВП России уменьшился на 45 %, а инвестиции – в 5 раз. Наибольший спад инвестиций испытывают обрабатывающие отрасли промышленности, продукция которых нацелена на конечный спрос, а наименьший – топливно-энергетические и сырьевые отрасли. Наряду с уменьшением происходит переток инвестиций в сырьевые, экспортоориентированные отрасли. В связи с этим меняется структура народного хозяйства.

Инвестиционный спад замедлился, но не прекратился. Объем валового накопления основного капитала снизился.

Не все ладно в практике инвестирования. Увеличивается рост объемов незавершенного производства. Растут сроки освоения инвестиций. Инвестиционные кредиты часто используются не по назначению, в частности, на выплату заработной платы. Нежелательные сдвиги происходят в структуре инвестиций. Сокращается удельный вес чистых инвестиций, уменьшается доля

затрат на машины и оборудование в общем объеме инвестиций, происходит переток инвестиций в менее эффективные сырьевые отрасли.

Инвестиции в основном идут через государственный бюджет. Доля чисто бюджетных вливаний в экономику сокращается, но увеличиваются бюджетные вложения через смешанные формирования, тогда как доля частных инвестиций имеет устойчивую тенденцию к росту (табл. 2).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности,
% к итогу [6]

Показатель	1993 г.	1996 г.	2006 г.	2012 г.
Всего	100	100	100	100
В том числе по формам собственности инвесторов:				
Государственная	51	24	18	16
Муниципальная	12	5	4	3
Частная	12	19	48	60
Смешанная российская	23	49	12	7
Смешанная с совместным российским и иностранным участием	2	9	18	14

Рыночные отношения вызывают принципиальные изменения в инвестиционной политике. Главное из них – перенесение центра инвестиционной деятельности непосредственно на предприятия. Вся сложность организации инвестиций ложится на самих предпринимателей.

Сложность решения проблемы состоит в том, что старый механизм инвестирования сломан, а новый находится в процессе становления, который происходит в условиях социально-политической нестабильности, при высоком уровне налогов и процентных ставок за кредит, дезорганизации расчетов между предприятиями, при отсутствии договорной и производственной дисциплины.

В рыночных условиях основная тяжесть инвестиций ложится на плечи частных предприятий, поскольку возможности государства ограничены. Для частных инвестиций необходимо создать благоприятный климат. Во-первых, это повысит интерес к инвестиционной деятельности внутри страны; во-вторых, позволит сократить отток капитала из страны, оцениваемый за годы реформ в астрономическую сумму – 2,5–3 трлн дол. [11]; в-третьих, увеличит вливания иностранного капитала в экономику страны.

Важное значение имеет направление инвестиций. В индустриально развитых странах предпочтение отдается активной части основного капитала. В США это выглядит таким образом (в скобках указаны данные в среднем по другим развитым странам):

- заводы и оборудование 39,1 % (42,2 %);
- жилые здания и сооружения 36,6 % (37,8 %);
- потребительские товары длительного пользования 14,8 % (16,1 %);
- товарные запасы 8,6 % (3,9 %) [12].

У нас удельный вес инвестиций на производственные цели сокращается. Заметно снизились инвестиции на техническое перевооружение предприятий.

На частные инвестиции влияет отлаженность рыночной инфраструктуры. Профессор Мичиганского университета Д. Ашауэр считает, что государственные инвестиции в инфраструктуру и частные капиталовложения функционально взаимосвязаны. Он показывает связь высоких уровней государственных капиталовложений в инфраструктуру с высокой нормой прибыли в частном секторе. Например, в 1965–1969 гг. ежегодные инвестиции в инфраструктуру составляли 2,3 % ВВП, а норма прибыли в частном секторе достигала 13,3 %. В 1980–1984 гг. при снижении доли инвестиций до 0,4 % ВВП норма прибыли упала до 7,9 %. Далее Д. Ашауэр показывает тесную взаимосвязь между капиталовложениями в инфраструктуру и динамикой производительности труда. Например, в 1950–1970 гг. валовая стоимость инфраструктуры возрастала в среднем на 4,1 % в год, а среднегодовые темпы роста производительности труда составляли 2 %. За период 1971–1985 гг. первый показатель сократился до 1,6 %, что сопровождалось снижением второго показателя до 0,8 %, в дальнейшем такая зависимость сохранилась, составив в 1997 г. 3,6 % и 1,8 % соответственно. Это сравнение демонстрирует, что темпы роста производительности труда за отмеченный период уменьшились [13].

Инвестиции затруднены из-за недостатка источников финансирования, причем дефицит создается во многом искусственно, ввиду просчетов экономической политики. Так, одним из инструментов активизации инвестиционного процесса является применение метода ускоренной амортизации. Российское законодательство предусматривает такую возможность. Однако разного рода дополнительные оговорки и ограничения сводят возможность на нет.

Источником инвестиций всегда служила прибыль. Сейчас в силу резкого падения рентабельности производства ее роль заметно снизилась. Большинство предприятий испытывают сложности при создании инвестиционных ресурсов за счет прибыли.

Недейственным оказался налоговый механизм стимулирования инвестиций. Чисто фискальный характер налогообложения предприятий делает бесполезным введенный инвестиционный кредит по налогам.

Опасаются вкладывать средства в реальный сектор экономики банки. Ситуация не способствует сближению банковской системы с производством. Сначала банки были сориентированы на спекулятивные операции, приносившие большие прибыли на базе растущих государственных займов, затем, после

государственного дефолта, они в большинстве своем переориентировались на зарубежные спекуляции. Наконец, перестал исправно срабатывать такой инвестиционный источник, как сбережения населения. Однако нельзя считать положение безнадежным. Есть примеры, которые показывают, что даже в нынешних не простых условиях можно рассчитывать на успех.

Создание благоприятной среды для инвестиционной деятельности – первоочередная задача всех властных структур. В рыночных условиях государство должно четко определиться, что требуется сделать по государственной линии и что в рамках частного предпринимательства. Необходимо разграничение инвестиционных функций между государством и негосударственным сектором экономики.

Для государства важно придерживаться наиболее целесообразных направлений, форм безвозмездного и возвратного бюджетного финансирования инвестиций. Представляется необходимым сконцентрировать безвозмездные бюджетные ресурсы на решении основных научно-технических проблем фундаментального характера, на поддержке государственно значимых институтов, социально необходимых общественных структур, действующих на некоммерческой основе.

Возвратное бюджетное финансирование на инвестиционные цели предпочтительно использовать на развитие рыночной инфраструктуры, создание конкурентной среды, оказание помощи частному бизнесу. При ограниченности государственных средств следует в первую очередь направлять их на инвестирование наиболее важных государственных научно-технических программ, особенно быстро окупаемых. Вместе с тем нельзя уходить от крупномасштабных вложений, не всегда окупаемых в короткие сроки, но обеспечивающих значительный социально-экономический эффект в перспективе.

Слабым местом у нас является мобилизация частных инвестиций. Во всех странах с рыночной экономикой частные вложения составляют финансовую основу инвестиционного процесса. Прямые государственные инвестиции направлены на поддержку частного капитала.

Роль государства по отношению к частному сектору состоит в том, чтобы, не вмешиваясь в конкретную деятельность предпринимателей, всесторонне помогать повышению их инвестиционной активности и обеспечивать надежную защиту вкладываемых средств. Для этого, во-первых, используется законодательство; во-вторых, формируется конкурсная система отбора частных инвестиционных предложений для реализации государственных проектов и программ; в-третьих, организуются совместные государственно-частные инвестиционные консорциумы и компании; в-четвертых, создается гибкая инфраструктурно-финансовая система, компенсирующая сегодняшнее неблагоприятное кредитное и налоговое влияние на инвестиционный климат; в-пятых, разрабатываются эффективные способы

привлечения в инвестиционную сферу сбережений населения; в-шестых, активизируются банковская система и фондовый рынок с целью трансформации свободных финансовых средств в инвестиции. Сегодня фондовый рынок в основном обслуживает нужды государства, содействуя размещению государственных ценных бумаг для погашения дефицита федерального бюджета и сдерживания чрезмерной денежной эмиссии. Нужно, чтобы фондовый рынок стал реальным финансовым подспорьем частных инвестиций.

Серьезным препятствием в инвестиционном деле стало расхищение выделяемых государственных средств. В этой связи была бы вполне оправдана более четкая регламентация федерального бюджета развития, более конкретная его роспись. Сбережению и целенаправленному использованию средств может послужить формирование специальных счетов, привязанных к инвестиционным программам.

Особую ценность инвестиционные решения находят в инновациях. Инновации должны найти более значимое место в экономической политике государства. Такая политика может включать: 1) механизмы прямого инвестирования в инновации; 2) систему льгот и привилегий для предприятий, внедряющих инвестиции; 3) методы информационной поддержки инноваций (развитие федерального, региональных и местных информационных фондов, инновационных материалов); 4) развитие лизинговой деятельности по новой технике; 5) усиление пропаганды инновационных возможностей; 6) содействие развитию малого венчурного предпринимательства.

Итак, проблема стабилизации и подъема производительности труда в России связана с переосмыслением концепции научно-технического прогресса. Необходимо констатировать следующее: Россия, несмотря на отдельные успехи, за годы реформ еще больше отстала в техническом оснащении производства, особенно в сфере информатики и высоких технологий. Кричащей проблемой остается ручной, малоквалифицированный и тяжелый труд. Перед распадом СССР около 50 млн чел. были заняты таким трудом. В промышленности немеханизованная работа – удел половины рабочих, в строительстве – примерно двух третей.

Относительно низок общий уровень применяемой техники и технологий в сравнении с индустриально развитыми странами. Это отрицательно сказывается на конкурентоспособности отечественной продукции. Много вопросов возникает с бездействующей или недоиспользуемой техникой. Немалый урон, например, наносят перебои со снабжением предприятий энергоносителями.

Перевод российской экономики в подлинно рыночный режим – главное условие преодоления технического отставания страны. Только на основе применения рыночных механизмов можно реально оценивать складывающуюся обстановку, взвешивать рыночный спрос на научные, конструкторские, технико-

технологические разработки, адекватно реагировать на рыночную конъюнктуру и выходить на передовые научно-технические решения.

Особенности современного технического облика российской экономики заключаются в старении основных производственных фондов, их массовой недогрузке, неравномерном размещении техники по отраслям и сферам производства, незавершенности комплексной механизации рабочих мест, крупномасштабном применении ручного труда, разрыве темпов технического прогресса с темпами роста производительности труда, слабой восприимчивости экономики к достижениям науки и техники. Отсюда вытекает специфика построения стратегии государства с применением рыночных механизмов. Важен не просто поворот лицом к науке и технике, а переустройство всех рычагов и стимулов в целях технического переоснащения производства с учетом следующих стратегических направлений:

- 1) техническая реконструкция всех отраслей народного хозяйства;
- 2) обновление основных производственных фондов;
- 3) ориентация на технику, которая будет завтра, т.е. на приток техники новых поколений;
- 4) создание рыночных условий для ускорения научно-технического прогресса;
- 5) эффективное использование имеющегося научно-технического потенциала;
- 6) разработка экономических стимулов для вовлечения в хозяйственный оборот накопившегося массива открытий и изобретений, ранее не находивших практического применения.

В нынешней переходной экономике Россия не в состоянии осуществлять научно-технический прогресс широким фронтом. Разумнее сосредоточиться на немногих, но наиболее значимых приоритетах. В области технологии можно, например, остановиться поначалу на семи-восьми направлениях, по которым суммарный российский уровень близок к мировым достижениям. Таковыми могли бы стать разработки по ядерно-реакторным комплексам, совершенствованию технологических процессов в авиастроении, судостроении, энергетическом машиностроении, специальной металлургии, других производственных сферах. При доведении подобных разработок до достаточной конкурентоспособности Россия смогла бы повысить свою долю на мировом рынке наукоемкой продукции до 10–12 %.

Техническое обновление производственного аппарата сдерживается машиностроительным комплексом. Низкий уровень технической и технологической оснащенности машиностроения распространяется по способу цепной реакции на другие отрасли. Машиностроение оказалось не в состоянии снабдить отрасли, потребляющие его продукцию, оборудованием,

обеспечивающим рост производительности труда и улучшение качества продукции. Кроме того, остаются высокими издержки производства. Отечественный товаропроизводитель попадает в сложное положение, часто не выдерживает конкуренции с иностранными предпринимателями. Будет вполне обосновано, если машиностроение займет приоритетное место в технической политике.

Для оживления научно-технического прогресса в стране в первоочередном порядке следует устранить неблагоприятные условия в сфере инвестиций и инноваций. Инвестиционный голод вызван несовершенством сложившейся хозяйственной системы. Чтобы его преодолеть, необходимо перейти к рыночной системе инвестиций, опираясь на предпринимательский капитал, развитие инфраструктуры в целях активизации частных инвестиций.

Совершенно очевидно, что организация научных исследований не отвечает требованиям рыночной экономики. Научные учреждения России почти полностью сосредоточены в руках государства и находятся на бюджетном содержании. Превалируют глобальная централизация исследовательских разработок и бюрократические методы управления наукой. От этого страдает отдача исследовательской деятельности.

Вполне назрел вопрос о рыночной реорганизации науки, создании альтернативных форм организации исследовательского творчества. Государство не должно отождествлять себя с общенациональной научной монополией. Нужны различные независимые организации и союзы ученых, действующие в конкурентной среде и работающие по заказам предпринимателей. Научные открытия и достижения, а также изобретения и рационализаторские предложения должны быть защищены в порядке интеллектуальной собственности.

Пока что рыночное положение науки весьма шаткое. Результаты исследований подчас значительно обесцениваются и криминализируются. В течение 1994–2011 гг. из страны нелегально было вывезено интеллектуальной научной собственности на сумму 211,5 млрд дол. При этом доходы самих реализаторов составили не более 15 % от этой суммы. Упорядочение научных исследований на рыночной почве могло бы принести стране немалый выигрыш. Так, экспортный потенциал России только по линии фундаментальных разработок может быть оценен в 70–90 млрд дол.

Библиографический список

1. Сидоров В.А. Развитие теории производительности труда. Эволюция западных концепций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. Краснодар, 2013. Вып. 14.
2. Болик А.В. Реструктуризация российской экономики: ориентиры постиндустриализма // Постиндустриальная экономика: тенденции и перспективы России. Краснодар, 2011.

3. Покровский В.А. Ускорение научно-технического прогресса: организация и методы. М., 2009.
4. Беляев М.И. О едином самосогласованном механизме хозяйствования. М., 2007.
5. Сидоров В.А. Проблемы инновационного воспроизводства // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. Економічні науки. 2011. № 1. Т. 16.
6. Россия в цифрах: кр. ст. сб. М., 1997.
7. Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Когда не кормят свою науку, кормят чужую // Аргументы и факты. 2013. № 37.
8. Социально-экономическое развитие Российской Федерации в 2013 г. // Вестник экономики. 2014. № 3.
9. Россия в цифрах. М., 2013.
10. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России: результаты текущего цикла и задачи на будущее. М., 2013; Чернов Ю. Макроэкономический прогноз занятости. URL: http://www.incom-svyaz.ru/~dn/observer/№2_98/2ST11.HTM.
11. Сморщиков П. Капитал с Крымским оттенком // Газета. Ру. 2014. 24 мая.
12. Kendrick J. International Comparisons of Recent Productivity Trends, American Enterprise Institute, 2009 edition. University Press, 2010.
13. Ashauer D. Is the Public Capital Stock Too Low? // Chicago Fed Letter. 1987–1997.

V.A. Sidorov, A.V. Bolik

MODERNIZATION OF PRODUCTION AS A BASIS INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

***Abstract.** The article considers the problems of development of the Russian economy on the basis of scientific-technical progress, the speaker, the main factor of growth of labour productivity. The basic directions of overcoming technological backwardness of the country.*

***Key words:** scientific-technical progress, productivity, science, technology, innovation, modernization.*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Аннотация. В статье рассмотрены различные теоретические подходы к определению предпринимательского риска, существующие в экономической теории; раскрыты сущность и содержание предпринимательского риска; показаны причины, приводящие к возникновению предпринимательского риска; приведена классификация факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска.

Ключевые слова: неопределенность предпринимательской среды; предпринимательский риск; склонность к риску.

Осуществление предпринимательской деятельности всегда связано с риском. Понятие «риск» имеет давнее происхождение. При этом на право называться источником происхождения термина «risk» претендуют сразу несколько древних слов из разных европейских языков:

- итальянское слово «risicare», означающее посметь, отважиться;
- греческое слово «ridsikon», «ridsa» – скала, утес (в буквальном понимании объезжать скалу, утес);
- французское слово «risque» – рискованный, сомнительный;
- латинское слово «rescum», обозначающее непредсказуемость, опасность или то, что разрушает [2].

Смысловую нагрузку данных слов можно разделить на две составляющие: начало действия процесса и неполная уверенность в успешном результате.

Как показывает опыт, существует объективная причина появления рисков при осуществлении предпринимательской деятельности, так как заранее нельзя просчитать влияние всех факторов на конечные результаты деятельности фирмы, а в процессе осуществления намеченной деятельности многие факторы могут непредсказуемо изменяться. Поэтому предприниматель может нести потери на всех стадиях жизненного цикла фирмы, на всех этапах воспроизводственного процесса. В учениях классиков экономической теории особо подчеркивается мысль, что предпринимательство – это рискованная деятельность. Кстати, это положение, что предприниматели осуществляют деятельность на свой риск, зафиксировано в Гражданском кодексе РФ, а одна из статей ГК РФ посвящена проблеме страхования предпринимательского риска. А. Смит в своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» писал, что достижение даже обычной нормы прибыли

всегда связано с большим или меньшим риском. Известно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано, вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убытки.

Первое упоминание о риске как об обязательном атрибуте предпринимательской деятельности встречается у Р. Кантильона (1725 г.). Предприниматели, по мнению Р. Кантильона, принимают решения и удовлетворяют свои потребности в условиях неопределенности. Расхождения между рыночным спросом и предложением создают возможности покупать товары дешевле и продавать дороже. А доходом предпринимателя является плата за риск.

Представители классической теории предпринимательства (Дж. Милль, Н.У. Сениор) в составляющие предпринимательского дохода включали плату за риск как компенсацию за рискованные действия в условиях стихийного рынка и конкуренции. Таким образом, они определяли риск как вероятность понести убытки и потери от выбранного решения и стратегии деятельности.

Родоначальники неоклассической теории (А. Маршалл, А. Пигу) в 1920–1930-х гг. выдвинули идею, согласно которой рискованные действия хозяйствующего субъекта продиктованы основополагающими принципами теории предельной полезности о предрасположенности предпринимателя, функционирующего в условиях неопределенности, при выборе вариантов развития бизнеса избирать тот, при котором достигаются наименьшие отклонения ожидаемой прибыли. Иными словами, при альтернативе выбора одного из двух вариантов капиталовложений, сулящих одинаковую ожидаемую прибыль, предпочитается вариант, в котором колебания прибыли меньше. Верная прибыль обладает большей полезностью, нежели прибыль той же ожидаемой массы, но связанная с возможными колебаниями [3].

Представители неоклассической теории утверждали, что гарантированная прибыль обладает большей ценностью, а участие в лотереях, азартных играх является невыгодным. Противоположную позицию занимал Дж. Кейнс, введший понятие «склонность к азарту», под которым подразумевал получение удовлетворения от риска. По его мнению, предприниматель готов пойти на больший риск ради получения большей прибыли. Дж. Кейнс, занимаясь классификацией рисков, выделил три основные их вида:

- предпринимательский риск – неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств;

- риск «заимодавца» – риск невозврата кредита, включающий юридический риск (уклонение от возврата кредита) и кредитный риск (недостаточность обеспечения);

- риск изменения ценности денежной единицы – вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы (рыночный риск).

В последующем теория риска продолжила свое развитие. Большинство ученых по-прежнему считали риск неотъемлемой частью предпринимательской деятельности и утверждали, что часть получаемого дохода является платой за риск. К примеру, Д. Макклелланд (1961 г.) писал, что предприниматель всегда действует в условиях умеренного риска, А. Шапиро (1975 г.) определял предпринимателя как человека, проявляющего инициативу, действующего в условиях риска и несущего полную ответственность за возможную неудачу. С ним был согласен Р. Хизрич (1985 г.): предприниматель – человек, который затрачивает на предпринимательство все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым [1].

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности воздействия внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает объективные экономические, социальные, политические и другие условия, в рамках которых осуществляет свою деятельность предприниматель и к изменению которых он вынужден приспосабливаться.

Неопределенность ситуации для предпринимателя предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки. Например, сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления.

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса – предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Таким образом, по причине неопределенности любое предприятие в процессе принятия управленческих решений идет на определенный риск. Что производить? В каком объеме? Каков будет спрос на производимый товар через год? Какая структура управления будет наиболее эффективной для данного предприятия? На эти и многие другие вопросы можно ответить лишь с определенной долей вероятности. При этом невозможно точно спрогнозировать не только внешние факторы, влияющие на деятельность предприятия, но и внутренние. Принятие решений происходит в условиях постоянной неопределенности внешней и внутренней среды.

Среди факторов, оказывающих существенное влияние на неопределенность среды предпринимательства, можно выделить следующие:

- отсутствие полной и достоверной информации об окружающей среде;
- ограниченная способность предпринимателя воспринимать и перерабатывать поступающую информацию;
- случайность появления неблагоприятных событий в процессе предпринимательской деятельности;
- противодействие участников рынка, обусловленное действиями конкурентов, трудовыми конфликтами, нарушениями договорных обязательств.

Рисковый характер предпринимательской деятельности подразумевает, что действия участников, в нее вовлеченных, не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Другими словами, риск возникает по причине неопределенности предпринимательской деятельности. В подтверждение тому можно привести отдельные определения риска.

К примеру, Б.А. Лагоша трактует риск как вероятность (угрозу) потери лицом или организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой политики [4]. Т.Я. Нерсисян под риском понимает вероятность понести убыток или упустить выгоду [5]. В Финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г. Грязновой указывается на то, что риск – это вероятность наступления событий с негативными последствиями; опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом [7]. Одни авторы определяют экономический риск как возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении; другие – как вероятность (возможность) потери хозяйствующим объектом части своих активов, недополучения доходов или возникновения дополнительных расходов в результате осуществления производственно-коммерческой деятельности. Третьи не связывают экономические риски с наступлением лишь негативных событий, а определяют риск как опасность (возможность) потерь денежных ресурсов, либо получение доходов, ниже ожидаемых, либо появление дополнительных расходов, сверх предусмотренных прогнозом. Многие ученые рассматривают риск как нежелательное, негативное явление, которое нужно по возможности избегать или минимизировать.

В то же время многие хозяйствующие субъекты зачастую идут на риск, стремясь получить максимально большую прибыль. Отсюда следует, что конечным результатом рискованной деятельности является не только наличие убытков, но и возможность получить сверхприбыль. При этом под неопределенностью обычно понимают недостаточную полноту, точность информации о какой-либо деятельности, непредсказуемость. Понятие неопределенности не носит только лишь негативный характер. В результате осуществления рискованной деятельности руководство предприятия не может с высокой степенью уверенности спрогнозировать вероятность наступления того или иного положительного или негативного резуль-

тата. Всегда существует фактор случайности, который может в корне изменить намечающуюся тенденцию развития событий. При этом воздействие фактора случайности на ожидаемый результат деятельности может быть как отрицательным, так и положительным (например, получение неожиданной сверхприбыли).

Возникновение предпринимательского риска – это по сути дела обратная сторона экономической свободы предпринимателей, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут усиливаться неопределенность и предпринимательский риск. Таким образом, устранить неопределенность настоящего и будущего в предпринимательской деятельности весьма сложно, так как неопределенность является элементом объективной действительности, поэтому риск присущ предпринимательству в любой сфере деятельности.

В связи с изложенным риск следует рассматривать с точки зрения возможности наступления как негативных, так и положительных последствий. При этом рисковое событие может и не произойти, т.е. наступает нулевой результат. Однако точную степень вероятности наступления случайных событий определить невозможно.

Выделяют следующие черты, присущие риску:

- 1) риск характеризуется наличием неопределенности;
- 2) риск всегда связан с возможностью выбора того или иного варианта развития событий.

Иными словами, риск неразрывно связан с понятием альтернативности.

К перечисленным двум характеристикам риска можно также отнести обязательное наличие нескольких вариантов исхода событий, причем один из них должен иметь негативный характер.

Существует огромное количество факторов, развитие которых трудно спрогнозировать, а их влияние на экономические результаты деятельности предприятия велико. К примеру, к таким факторам можно отнести изменения в законодательстве, криминализацию рыночных отношений, изменение курса валют и т.п. При этом в условиях глобализации экономики, когда возникший в одной стране экономический кризис влияет на состояние экономик других государств, степень риска, сопутствующего бизнесу, усиливается.

Принимая управленческие решения, руководство предприятия должно обязательно оценивать риски, связанные с проведением предполагаемых действий, и определить для себя, является ли данный риск приемлемым для фирмы.

Каким же образом определить предпринимательский риск? Ведь без правильного понимания сущности риска невозможно дать рекомендации по его анализу и учету в предпринимательской деятельности. Понятие риска используется в ряде наук. Право рассматривает риск в связи с нарушением правовых норм. Теория ка-

тастроф применяет данный термин для описания аварий и стихийных бедствий. В последнее время исследования по анализу рисков можно найти в литературе по психологии, медицине, философии, в каждой из них изучение риска основывается на предмете исследования данной науки и, естественно, опирается на собственные подходы и методы. Такое разнообразие направлений исследования риска объясняется многоаспектностью этого явления.

Предпринимательский риск в большей степени связан с понятием неопределенности осуществления предпринимательской деятельности за определенный период, выражающейся в недостижении намеченных конечных результатов, в возникновении непредвиденных затрат всех факторов производства, сверх заранее планируемых для достижения поставленной цели.

Можно ли считать наступление риска и его последствий объективной закономерностью развития предпринимательства, а отдельных видов – предпринимательской деятельности? Видимо, нельзя. Ведь на возникновение предпринимательского риска и его последствий (как негативных, так и позитивных) оказывает влияние множество факторов, причин, условий осуществления предпринимательской деятельности.

Известный американский ученый П. Друкер считает, что теоретически предпринимательство – наименее, а не наиболее рискованное направление в экономической политике. В то же время он подчеркивает, что деятельность длительное время успешно работающих компаний не застрахована от каких-либо неприятностей, неожиданностей и случайностей. Предпринимательство, по утверждению Друкера, может оказаться рискованным потому, что очень многие так называемые предприниматели не обладают достаточной компетентностью. У них отсутствует методология, и они не в ладах с элементарными, хорошо известными правилами.

Предпринимательский риск является объективной категорией, так как возникает под воздействием непредвиденных заранее причин, в то же время его появление отражается на практической деятельности самого предпринимателя.

Предпринимательский риск, следовательно, можно понимать как экономическую категорию, количественно (да и качественно) выражающуюся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению предпринимательской деятельности, отражающей степень неуспеха (или и успеха) деятельности предпринимателя по сравнению с заранее планируемыми результатами.

Предпринимательские риски могут возникнуть при осуществлении деятельности в результате влияния многочисленных факторов. Они могут возникнуть вследствие внутренних для фирмы решений или вследствие воздействия высшей предпринимательской среды.

Анализ современного состояния экономики позволяет выделить следующие причины, приводящие к появлению предпринимательских рисков:

- экономический кризис;

- рост криминализации общества;
- высокие темпы инфляции;
- политическая нестабильность;
- необязательность и безответственность хозяйствующих субъектов;
- нечеткость и непрерывная изменяемость законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- отсутствие реального предпринимательского права, что препятствует снижению общего уровня риска;
- отсутствие персональной ответственности значительной части предпринимателей за результаты своей деятельности, что увеличивает «моральный» риск любой сделки;
- зависимость предпринимателя от уголовного мира, неспособность и нежелание правоохранительных органов защитить его;
- неправовое, безграничное вмешательство политиков в экономику;
- резкое увеличение аппарата управления на федеральном и местном уровнях;
- неустойчивое налоговое законодательство;
- высокое бремя налогов и обязательных платежей;
- недобросовестная конкуренция;
- низкий уровень образования предпринимателей по проблемам рынка и предпринимательства [6].

Поскольку риск имеет объективную основу из-за неопределенности влияния среды и субъективную основу в результате принятия решения самим предпринимателем, успехи и неудачи предпринимательской фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, одни из которых являются внешними по отношению к предпринимательской фирме, а другие – внутренними (рис. 1–2).

Под внешними факторами понимаются те условия, которые предприниматель не может изменить, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел.

Внешние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска, подразделяются на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на результаты предпринимательской деятельности и уровень риска. Факторы косвенного воздействия не могут оказывать прямого влияния на предпринимательскую деятельность и уровень риска, но способствуют его изменению.

Среди внутренних факторов риска можно выделить: некомпетентность, отсутствие опыта, знаний и оперативной деловой активности, авантюризм, чрезмерная доверчивость в отношениях с партнерами, стремление к сиюминутной выгоде в ущерб развитию.



Рис. 1. Система внешних факторов, влияющих на уровень риска

Проведенный анализ показал, что на современном этапе развития экономики встречаются различные подходы к определению предпринимательского риска. Одни ученые рассматривают предпринимательский риск как возможную неудачу, материальные или иные потери, опасности, которые могут реализоваться в процессе предпринимательской деятельности. Другие связывают сущность риска с предполагаемой удачей, благоприятным исходом. Третьи характеризуют предпринимательский риск как возможность отклонения от цели. Четвертые рассматривают риск как управленческую категорию, представляющую собой единство обстоятельств и предпочтений, на основе которых принимается оперативное решение.



Рис. 2. Система внутренних факторов, влияющих на уровень риска

Все эти подходы (рис. 2) можно свести в две большие группы: прикладные и теоретические. Прикладные подходы основаны на анализе и разборе конкретных рискованных ситуаций, возникающих в предпринимательской деятельности. Теоретические подходы посвящены анализу самого понятия риска, места риска в обществе и его влиянию на предпринимательскую деятельность. Оба эти подхода никак не противоречат друг другу, напротив, практики признают важность и необходимость теории предпринимательского риска, а теоретики зачастую формулируют свои идеи, основываясь на эмпирических данных.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / под общ. ред. Г.Л. Багиева. СПб., 2001.
2. Грехов В.П. Сущность и эволюция понятия «экономический риск» // Экономические науки. 2010. № 8.

3. Ковалев П. Сущность, атрибутивные качества и функции категории «риск». URL: <http://www.mbka.ru/price/kovalev5.doc>.
4. Лагоша Б.А. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М., 2003.
5. Нерсисян Т.Я. Предпринимательство: словарь-справочник. М., 2007.
6. Сайбель Н.Ю. Основы предпринимательства. Краснодар, 2012.
7. Финансово-экономический энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. М., 2002.

N.Y. Saybel, Y.V. Saybel

ENTREPRENEURIAL RISK: THEORY AND PRACTICE PROBLEMS

***Abstract:** Various theoretical approaches to the definition of entrepreneurial risk existing in economic theory are discussed in the article; the nature and content of entrepreneurial risk are explained; the reasons that lead to entrepreneurial risk are shown; the classification of the factors influencing the level of entrepreneurial risk is given.*

***Key words:** uncertainty in the business environment; entrepreneurial risk; risk appetite.*

УДК 338.2

Е.В. Бочкова

ПОСТРОЕНИЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

***Аннотация.** В статье рассмотрен и проанализирован отечественный и зарубежный опыт формирования кластерных структур в экономике. Определена специфика формирования кластеров в ведущих странах мира, выявлены особенности нормативно-правового регулирования кластеров, подчеркнута определяющая роль кластеров для экономического развития государств. Предложены мероприятия по совершенствованию кластерного законодательства в России.*

***Ключевые слова:** кластер, кластеризация, кластерная структура, кластерная модель экономики, кластерное законодательство.*

Мировой опыт свидетельствует о том, что кластеры лучше, чем отрасли, формируют важные связи, взаимодополняемость между отраслями, распространение технологий, навыков, информации, маркетинг и осознание требований заказчиков по фирмам и отраслям, поэтому экономикой следует рассматривать через призму кластеров, а не через более традиционное группирование компаний, от-

раслей или же секторов [9]. Отметим, что уровень производительности труда и заработной платы в кластерах существенно выше, нежели в среднем по стране. Например, в экономике США более 32 % занятости обеспечивают кластеры, в Швеции – 39 %, «индустриальные округа» (итальянский аналог кластеров) составляют около 30 % общего уровня занятости государства. В Сан-Хосе (район кластера «Силиконовая долина») предлагают заработную плату на 50 % выше, чем в других городах этого штата, а на долю данного кластера приходится треть всех венчурных капиталовложений страны.

В результате исследования европейских кластеров, проведенного Европейской комиссией, было выявлено, что 24 % кластеров являются мировыми лидерами, 12 % – европейскими лидерами, 37 % – национальными и ещё 24 % кластеров лидируют в качестве экономических субъектов с высоким уровнем производительности труда [6]. В Италии было доказано, что компании, функционирующие в рамках кластера, увеличивают свою прибыльность в среднем от 2 до 4 % [2].

В Канаде в настоящее время насчитывается около 50 технологических кластеров различной величины и степени зрелости. Общий объём средств, использованный научным исследовательским советом на создание и развитие высокотехнологичных кластеров за последние пять лет, составил около 1 млрд канадских дол. (в т.ч. 500 млн канадских дол. поступили из федерального бюджета). В США кластеры рассматриваются в качестве одного из важнейших факторов повышения конкурентоспособности американской экономики.

Ведущие европейские страны также ставят во главу угла политику формирования и поддержки кластерных структур, а развитие кластеров становится неотъемлемым элементом инновационной политики государства. Так, из 31 европейской страны 26 имеют национальные кластерные программы [12]. К примеру, в Германии основной философией работы кластеров считается реализация идей, которые приносят пользу всему обществу. Одним из наиболее известных немецких кластеров является «Саксонская кремниевая долина» – объединение предприятий микроэлектроники, фотогальваники и полупроводников. Здесь сосредоточено почти 300 фирм, общая численность персонала которых превышает 30 тыс. чел. [8]. Но наиболее впечатляющим примером является Финляндия, государственное управление которой перешло от отраслевой модели к кластерной.

Показательным документом в этой связи является Европейский кластерный меморандум, презентация которого прошла на Европейской конференции, посвященной инновациям и кластерам, в Стокгольме 22–23 января 2008 г. Меморандум посвящен путям стимулирования инноваций в европейских государствах посредством развития кластеров [9].

В Японии государственные программы по развитию кластеров начали разрабатываться, начиная с 2001 г. Но следует отметить, что данная политика

проводилась бессистемно и привела лишь к значительным затратам бюджетных средств. Основная проблема японской кластерной политики заключается в том, что правительство оказывает поддержку не кластеру в целом, а отдельным высокотехнологичным предприятиям. И, по мнению ряда исследователей, условия развития японских кластеров очень схожи с таковыми в отечественной экономике.

В Китае под кластерами понимают механизм стратегического партнёрства между предприятиями, исследовательскими организациями, университетами, венчурными фондами и другими посредническими структурами, обеспечивающими синергетический эффект взаимной поддержки производства новых инновационных продуктов и услуг. В сентябре 2010 г. в Китае был опубликован «Доклад об инновационном развитии промышленных кластеров Китая 2010–2011 гг.» Согласно документу Китай находится в начальной стадии создания инновационных кластерных сообществ. Одним из наиболее развитых промышленных кластеров страны является кластер интегральных микросхем «Чжанцзян» в г. Шанхае. В настоящее время в парке работают 120 тыс. чел., инженерно-технический персонал составляет более 50 % (3,4 тыс. докторов наук, 19 тыс. кандидатов наук, 6 тыс. сотрудников, прошедших обучение за рубежом). На территории парка действуют 11 производственных баз государственного уровня, 5380 резидентов (из них 306 предприятий, получивших льготный статус «предприятия»), 108 исследовательских организаций государственного и муниципального уровней. В целом Китай придерживается концепции формирования кластеров на основе бизнес-партнёрства при руководящей роли государства.

Формирование кластеров является актуальным направлением политики и властей такой южноамериканской страны, как Аргентина. В настоящее время уже около 100 образований подпадают под определение промышленного или инновационного кластера. В Бразилии за последние 20 лет в условиях развития предпринимательства было создано около 400 технопарков, в которых сконцентрировано 6300 организаций и фирм с 35 тыс. рабочими местами и ежегодным оборотом в 2,5 млрд дол. [5].

Опыт формирования кластеров в зарубежных странах позволяет выделить следующие функции кластерных структур, обуславливающих их преимущества:

– обеспечение доступа к специализированным факторам производства и рабочей силе. Снабжение ресурсами внутри кластера облегчает процессы коммуникации, снижает издержки на адаптацию и способствует общему обеспечению вспомогательного или поддерживающего обслуживания. Помимо этого более развитые кластеры включают в себя не одну отрасль, а несколько родственных отраслей, работающих на очень сходных факторах производства, что сильно расширяет возможности поставщиков;

– доступ к информации: близость друг к другу, связи по поставкам и технологиям, наличие постоянных личных контактов и общественных связей облегчают движение потоков информации в рамках кластера;

– взаимодополняемость между видами деятельности участников кластера. Близкое расположение облегчает установление технических связей и осуществление постоянного координирования работы. Следует отметить, что процессы обобществления труда в рамках кластера приводят к снижению различного рода издержек, что невозможно в условиях отдельного предприятия и отрасли, где процессы координации и кооперации не так развиты;

– стимулирование изобретения нововведений. Участники кластера имеют доступ к самой современной и актуальной информации по усовершенствованию производственного процесса, а образовательные и научно-исследовательские организации генерируют новые знания;

– формирование и развитие общей инфраструктуры (производственной, социальной и рыночной) [1].

Преимущества и недостатки кластерных структур

КЛАСТЕР	
Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – конкуренция создаёт более эффективную специализацию в рамках кластера, что приводит к эффекту масштаба; – укрепление социальных и других неформальных связей; – большая вероятность для восприятия возможностей для инноваций; – снижение всех видов издержек; – лёгкость в экспериментировании за счёт наличия поставщиков организаций, которые способствуют созданию нового знания; – формирование более совершенных информационных потоков внутри кластера; – быстрое распространение нововведений за счёт возможности непосредственного сравнения себя с конкурентами и духа соперничества; – участие в подготовке квалифицированных работников и предпринимателей; – мобильность персонала из одной компании в другую, при переходе из наёмного работника в предпринимателя 	<ul style="list-style-type: none"> – <i>чрезмерная специализация</i> приводит к уязвимости региона; – <i>кооперация</i> приводит к сокращению конкурентного давления – движущей силы инноваций; – <i>негибкость</i> – существующие жёсткие структуры рискуют задерживать радикальную переориентацию или препятствовать необходимой перестройке; – <i>эффект замкнутости</i> – чрезмерная уверенность относительно локальных контактов и «молчаливого» знания, в комбинации с пренебрежением внешними связями и недостатком предвидения, может объяснить эффект замкнутости, обусловленный преобладанием устоявшихся практик; – <i>синдром самодостаточности</i> – привыкая к прошлым успехам, кластер может быть не в состоянии распознать изменяющиеся тенденции

Особая функция кластеров – в создании критической массы предприятий, специализирующихся на производстве интеллектуальных, инновационных, образовательных и инфраструктурных услуг, а также в создании организаций и каналов по распространению профессиональных знаний [4].

Процессы организации и поддержки кластеров в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывают, что:

- создание кластера не является прерогативой правительства, его возникновение и развитие – результат действия рыночных сил;
- политика государства в области поддержки развития кластеров не служит «прикрытием» для промышленной политики, основанной на государственном субсидировании и защите от конкуренции;
- властные структуры осуществляют переход от методов прямой поддержки к косвенным методам;
- невозможно создание кластера на основе отраслей и рынков, находящихся в состоянии упадка [7].

Проанализировав зарубежный опыт формирования кластеров, можно выделить преимущества и недостатки кластеров, представленные в таблице.

Отметим, что конкурентные особенности и преимущества кластеров заключаются в том, что они быстрее осваивают ведущие технологии и проникают на новые и развивающиеся рынки. Именно кластерная организация производства обладает мощным экономическим потенциалом, так как она служит основой интеграции главных субъектов экономического развития региона и страны в целом и сферой реализации политических инструментов, имеющихся в распоряжении правительства. «Интерес к кластерам возрос потому, что они являются практическим рычагом воздействия, а не просто способом описания экономической реальности» [11]. Кластерный подход позволяет рассматривать экономику не просто как набор отраслей и секторов, а как совокупность кластерных образований, которые возникают и формируются вокруг предприятия-лидера с учётом наличных ресурсных условий, местного спроса и доступности квалифицированных специалистов, подготовку которых осуществляет образовательное учреждение кластера, что является весьма важным для решения проблем занятости населения. Помимо этого преимущество и новизна кластерного подхода заключается в том, что он придаёт высокую значимость макроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития.

Весьма интересен опыт США в области законодательного формирования кластерных структур. Дело в том, что в данной стране практически не существует чёткой общегосударственной политики, направленной на развитие кластеров [3]. Государство лишь использует традиционные инструменты – такие, как поддержка конкурентных условий, поддержка научно-исследовательской и образовательной деятельности. Основным акцентом кластерной политики – это уровень ре-

гиона, т.е. основной игрок – это штаты и более мелкие административные территории. В США федеральное правительство не имеет полномочий напрямую вмешиваться в политику штатов в области региональных кластеров, но предоставляет им косвенную поддержку. Со своей стороны федеральные власти, такие, как Economic Development Administration (EDA), действующая в рамках U.S. Department of Commerce (DoC) (США), которая отвечает за региональное экономическое развитие и работает непосредственно с регионами, поощряют использование кластерного подхода при разработке стратегий социально-экономического развития территорий.

Правительство Франции ещё в 2005 г. приступило к реализации национальной кластерной политики. Далеко не последнюю роль в данном процессе играет тесное взаимодействие с региональными властями.

В Германии кластеры долгое время развивались без вмешательства государства, но с 2003 г. центральное правительство внедряет большое число программ поддержки отдельных регионов и областей технологий. Финансовые ресурсы кластерные структуры получают из федеральных и местных источников. Отметим, что в случае реализации инновационных проектов немецкие компании получают налоговые льготы, в противном случае – ничего либо крупные штрафы.

В Финляндии министерство торговли и промышленности подготовило директивы, на основе которых была разработана и утверждена национальная промышленная стратегия, что позволило совершить переход от макроэкономического регулирования к промышленной и технологически конкурентной политике, основанной на развитии кластеров. Сегодня динамичное развитие Финляндии происходит за счет эффективного взаимодействия крупных, средних и малых предприятий с непосредственным участием системы государственной поддержки.

В Канаде отсутствует единая концепция реализации кластерной политики на федеральном уровне. Предполагается, что основная роль правительства должна сводиться к установлению общих для экономики правил и предоставлению услуг, а реализация конкретных кластерных инициатив может быть поручена администрациям провинций и муниципалитетов.

Зарубежный опыт показывает, что в развитых странах Северной Америки и Западной Европы политика формирования кластеров реализуется по схеме «снизу – вверх», т. е. от регионального уровня к общегосударственному (федеральному). В России же, наоборот, центральные власти задают основной вектор движения, а муниципалитеты и региональные власти подстраивают свои программы и стратегии развития под федеральные. И необходимо отметить, что зачастую тезис «создание и поддержка кластеров» включается в данные документы лишь для того, чтобы соответствовать общегосударственным стратегиям развития.

Таким образом, для нивелирования проблем и недостатков кластерного законодательства, существующего сегодня, возникла насущная необходимость разра-

ботки федерального закона, который бы регламентировал отношения в области формирования и развития кластерных структур. На наш взгляд, данный закон может иметь следующее название – «О формировании кластерного пространства в Российской Федерации». Безусловно, этот нормативно-правовой акт будет основываться на концепциях и стратегиях, которые были рассмотрены ранее, но главной его особенностью должно быть структурирование всех компонентов и элементов поддержки кластеров на территории страны.

Мы считаем, что Федеральный закон «О формировании кластерного пространства в Российской Федерации» будет состоять из следующих разделов.

1. Предмет регулирования и цели настоящего федерального закона.

2. Правовое регулирование отношений, возникающих при формировании кластерных структур. В данном разделе важным, на наш взгляд, является освещение таких юридических вопросов, которые определяли бы организационно-правовую форму предприятий и организаций кластера; порядок регистрации; постановку на налоговый учёт; контроль и отчётность деятельности; порядок и последствия ликвидации элементов кластерной структуры.

3. Основные понятия и принципы формирования кластеров:

- чёткое определение дефиниции «кластер»;
- признаки кластера;
- субъектный состав;
- цели и задачи функционирования;
- классификация и стадии развития.

Отметим, что на сегодняшний день общепринятого определения кластера в российской экономической литературе не существует, и этот недостаток в конечном итоге приводит к путанице и подмене понятий – тому подтверждением выступают нормативные документы, рассмотренные ранее. На наш взгляд, необходимо определиться, что кластер – это новый институт развития экономики, а не привязывать его к существовавшим ранее территориально-производственным комплексам, а также разграничивать понятия кластер, технопарк, бизнес-инкубатор и другие субъекты инновационной экономики.

4. Государственная кластерная политика:

- цели и задачи;
- основные направления;
- инструменты и механизмы реализации;
- разграничение полномочий по реализации кластерной политики между федеральными, региональными и муниципальными властями.

В данном разделе следует обратить внимание на механизм реализации кластерной политики. Ранее мы упоминали о том, что для России, в отличие от ведущих зарубежных государств, данная политика проводится по принципу «сверху-вниз», но, как показывает практика, эта модель политики к отечественной эконо-

мике не применима. Во-первых, федеральные программы поддержки кластеров лишь задают общие контуры проведения кластерной политики, а региональные и муниципальные программы включают раздел «формирование кластеров» зачастую лишь для того, чтобы формально соответствовать общероссийским стратегиям развития кластерной экономики. Во-вторых, асимметричность деления и развития отдельных регионов РФ требуют комплексного подхода к организации на их территории кластеров, а не простого включения пункта о кластерах в региональные нормативные документы. В-третьих, кластерные инициативы должны исходить от местных и региональных властей, а не навязываться федеральным центром.

5. Критерии оценки эффективности кластера и наблюдаемость его деятельности для государственной и муниципальной статистики, информационное обеспечение кластерной организации производства.

В настоящее время много сомнений и вопросов вызывает существующая система статистических показателей для оценки результативности деятельности хозяйствующих субъектов как на макро-, так и на мезоуровне, особенно, если это касается выявления в этих показателях современных тенденций и направлений развития хозяйственного комплекса региона или страны. Возможно, сегодня уже сформировалась объективная необходимость отражать в системе конечных показателей и степень интеграции производительных сил, и объемы продукта, созданного такими предприятиями и организациями, и уровень инновационной направленности выпускаемой продукции или оказываемых услуг (ведение базы данных по предприятиям; наличие информационно-коммуникационных технологий в производстве; их объемы; их доля в конечном продукте и пр.).

6. Роль различных государственных и частных структур в реализации на практике кластерной политики. К таковым структурам уже сейчас могут быть отнесены:

– Подкомитет торгово-промышленной палаты РФ по развитию субконтракции и кластерных технологий;

– Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (г. Санкт-Петербург);

– Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства (Центр кластерного развития г. Москвы);

– прочие комитеты, агентства и объединения предпринимателей, отвечающие за кластерное развитие.

7. Разработка законодательных документов субъектов РФ, регулирующих отношения в области формирования кластеров.

Таким образом, проведенный анализ показал, что наличие отдельных разрозненных правовых актов не позволяет исследовать кластер во взаимосвязи всех его структурных компонентов, не раскрывает в полной мере его внутреннее содержа-

ние и функциональную направленность прежде всего как объекта системного анализа, с одной стороны, и как института – с другой. Всё это позволяет нам утверждать о необходимости разработки значительного объёма вопросов правового регулирования кластерных структур.

Библиографический список

1. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М., 2006.
2. Дадаев Л.М. Теоретические аспекты анализа кластерной организации региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 24.
3. Меньшенина И.Г., Капустина Л.М. Кластерообразование в региональной экономике. Екатеринбург, 2008.
4. Николаев М.В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику // Проблемы современной экономики. 2004. № 1 (13).
5. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. М., 2011.
6. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. М.; Смоленск, 2005.
7. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. Минск, 2008.
8. Сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru/>.
9. Сайт Европейской кластерной обсерватории / European Cluster Observatory. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/>.
10. Ketels Ch. European Clusters. Structural Change in Europe. 3: Innovative City and Business Regions. Hagbarth Publications, 2004.
11. Sölvell Ö. Mapping Clusters around Europe – the European Cluster Observatory. Stockholm, 2008.
12. Sölvell Ö. Clusters Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Second edition. Stockholm, 2009.

E.V. Bochkova

BUILDING A CLUSTER MODEL OF THE ECONOMY: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

***Abstract.** The article reviewed and analyzed the domestic and international experience of the formation the cluster structures in the economy. The specificity of the cluster formation in the leading countries of the world are identified, features of regulatory clusters emphasized the decisive role of clusters for economic development of nations are determined. The measures to improve cluster legislation in Russia are offered.*

***Key words:** cluster, clustering, cluster structure, cluster model of the economy, the cluster legislation.*

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Аннотация. В предложенной статье рассматривается и анализируется текущее состояние рынка ИТ в России; выявляются отрасли, наиболее активно использующие ИТ-продукты в своей деятельности; определяются основные причины этого процесса; обосновывается актуальность данной проблемы.

Ключевые слова: информатизация общества, информационные технологии, ИТ-расходы, конкурентоспособность, рынок ИТ.

Информатизация общества – это глобальный социальный процесс, особенность которого состоит в том, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства является сбор, накопление, продуцирование, обработка, хранение, передача и использование информации, осуществляемые на основе современных средств микропроцессорной и вычислительной техники, а также на базе разнообразных средств информационного обмена [5]. Процесс информатизации и развития информационных технологий (ИТ) позволил осуществлять сбор, хранение, обработку и передачу информации с огромной скоростью и в объемах, немислимых ранее. Новые информационные технологии расширили как производственную, так и не производственную деятельность человека, кардинально изменили сферу его жизнедеятельности, проникнув практически во все сферы деятельности: государственное управление, образование, здравоохранение, финансовые и банковские услуги, торговлю, коммуникации, связь и т.д. Проведенный авторский анализ информатизации в различных отраслях деятельности позволил выявить новые возможности использования информационных технологий.

Так в сфере государственного управления появились возможности полного интернет-доступа к государственной информации (законы, законопроекты, другие нормативно-правовые акты, формы необходимых документов, а также экономические или научные данные); возможности заполнять требуемые документы, оплачивать штрафы и другие платежи, а также получать необходимые справки в электронном виде. В сфере образования – дистанционное обучение (Skype, видео- и аудиоуроки); самообразование (электронные учебники, энциклопедии, базы знаний, электронные библиотеки, автоматизированные обучающие системы, образовательные порталы); образование для людей с ограниченными возможностями (компьютеры для слепых, клавиатура Брайля), визуализация образования (проек-

торы, 3D-визуализация). В здравоохранении – система удаленной записи на прием к врачу; электронные очереди; электронные медицинские карты; электронные медицинские библиотеки; электронные выписки рецептов; электронные медицинские справки и больничные листы. В сфере финансов – безналичные способы расчета; системы электронного перевода средств; банкоматы; системы электронного отображения и распознавания данных. В сфере почтовых услуг – заказы по всему миру через Интернет; онлайн-отслеживание почтовых отправлений. В сфере коммуникаций – интерактивное телевидение; голосовая почта; сотовые телефоны; Skype, звонки через Интернет. В гостиничном сервисе – системы электронных ключей и замков; возможности бронирования и заказа гостиниц через Интернет. В транспортной системе – покупка и бронирование билетов через Интернет; автоматическая система оплаты проезда (транспортные карты); спутниковая управляемая навигационная система; навигаторы, электронные карты. В торговле – электронные терминалы; система связи между магазином и поставщиком; обработка данных со штриховым кодом; создание автоматизированных систем безопасности; интернет-магазины; онлайн-покупки. В банковской сфере – интернет-банкинг; телебанки; онлайн-вклады; онлайн-кредиты; электронные очереди.

Экономику все реже стали характеризовать производством материальных благ и все больше – созданием и использованием информационных продуктов и услуг. В новой экономике информация приобретает роль «топлива», необходимого для непрерывного получения знаний и постоянного развития.

Информатизация общества изменила требования к современному бизнесу. Основными критериями успеха в бизнесе стали профессиональное управление, умение обеспечить эффективную работу персонала, правильно идентифицировать, проектировать, реализовывать и совершенствовать бизнес-процессы, эффективно вести организационно-административную и хозяйственную деятельность. В этих условиях современные информационные технологии и создаваемые на их основе интегрированные информационные системы стали незаменимым инструментом в обеспечении достижения стратегических целей и устойчивого развития компаний, фирм и организаций.

Формирование российского ИТ-рынка в том виде, в котором мы знаем его сегодня, начиналось в 1990-х гг. Первоначальное появление на российской торговой площадке информационных продуктов характеризовалось низким спросом и нежеланием предприятий инвестировать в долгосрочные ИТ-проекты, в основном из-за спада производства и низкой платежеспособности населения. Однако по мере стремления общества к информатизации, ситуация, сложившаяся на ИТ-рынке, менялась в сторону развития. Государство Российской Федерации, ставшее одним из основных потребителей ИТ-продуктов, начало проводить работы по созданию законодательных основ информатизации. Ко второй половине 1990-х гг. были приняты Федеральные

законы «Об информатизации и защите информации», «Об участии в международном информационном обмене». Эксперты сходятся во мнении, что на российский рынок ИТ повлияли глобализация общества, сотрудничество отечественных предприятий с иностранными контрагентами и конечно же сеть Интернет, которая во всем мире признана основным двигателем информатизации общества и развития рынка ИТ [1].

Активное развитие бизнеса в России в начале XXI в. способствовало также развитию рынка ИТ. В настоящее время он является одним из наиболее быстро растущих. С каждым годом уровень проникновения ИТ в экономику страны повышается, однако он ещё далек от насыщения. Несмотря на впечатляющие темпы роста, абсолютные объемы рынка остаются весьма скромными. Так, доля расходов на ИТ к ВВП страны составляла в 2012 г. 1–2 %, в то время как в развитых странах это значение достигало 3–5 % (рис. 1). Отметим, что в 2013 г. ситуация в целом не изменилась. Так доля ИТ-затрат в ВВП России в 2013 г. составила 1,53 %.

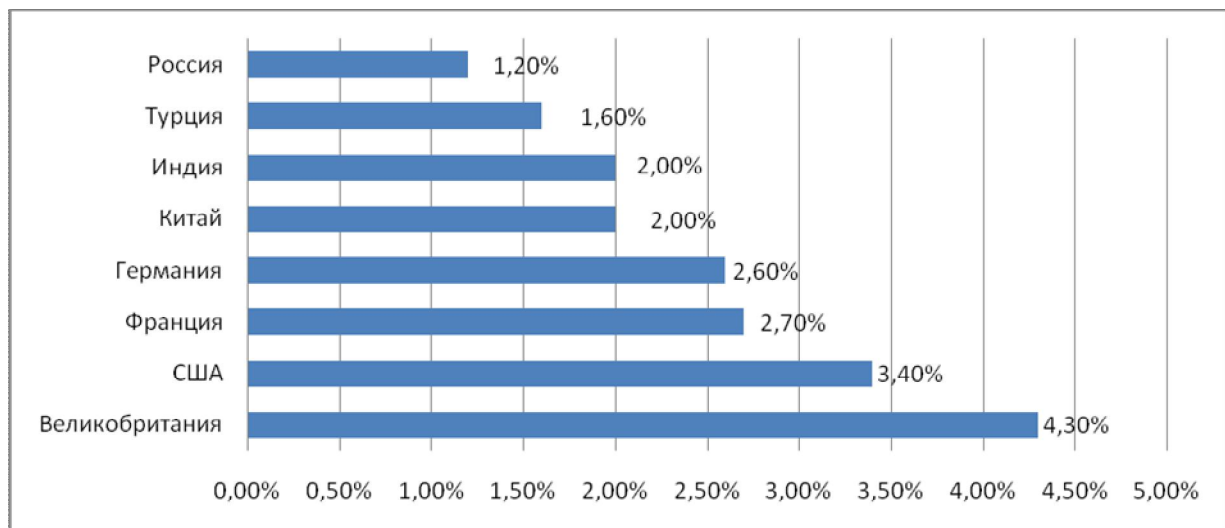


Рис. 1. Доля ИТ-затрат в ВВП в 2012 г. [3]

В целом за последние годы российский рынок ИТ показал устойчивый рост, увеличив свой объем с 2003 по 2013 г. с 7,1 до 38,64 млрд дол. (рис. 2). Так с 2003 по 2004 г. он вырос на 30,99 %, в 2005 г. рост составил 25,81%, в 2010 г. – 16,82 %, в 2011 г. он замедлил своё развитие, увеличившись всего лишь на 6,59 %, а в 2012 г. и вовсе – лишь на 3,91 %, однако в 2013 г. снова наблюдались положительные сдвиги в увеличении темпов роста до 6,89 % (рис. 3).

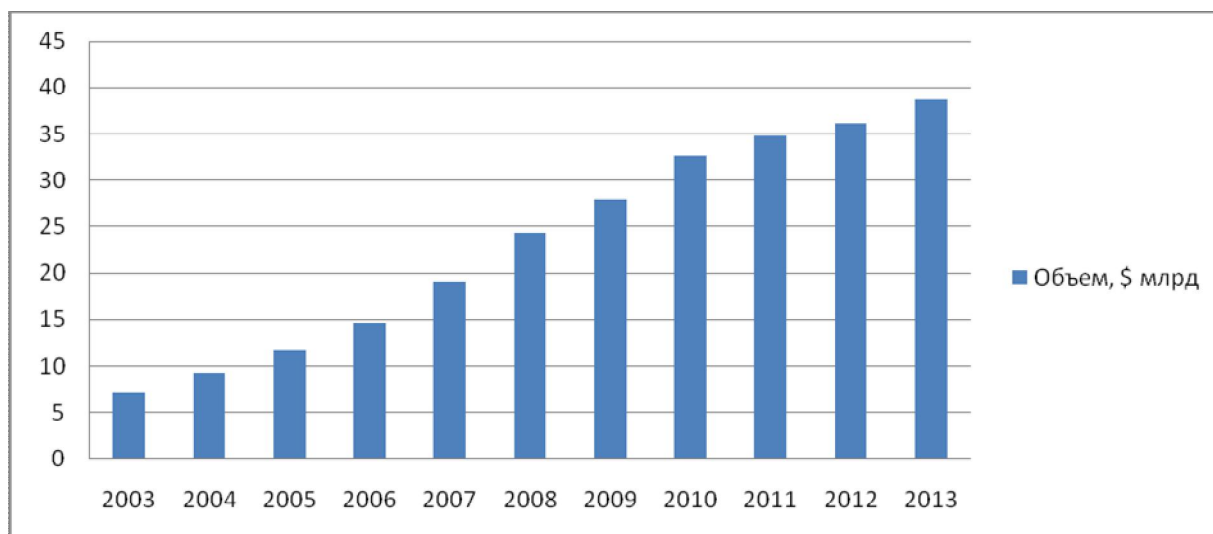


Рис. 2. Объем рынка информационных технологий в России с 2003 по 2013 г. [1]

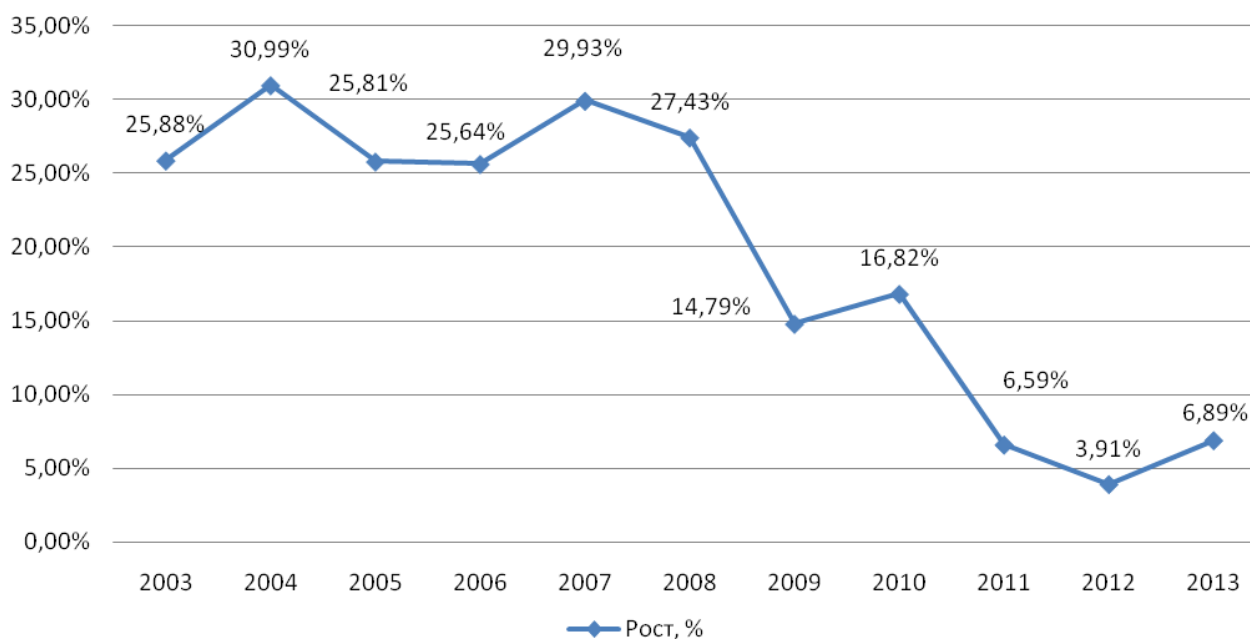


Рис. 3. Темпы роста рынка информационных технологий в России с 2003 по 2013 г. [1]

По данным аналитиков, в ближайшие пять лет рынок может вырасти только на 5–7 % , догнав, таким образом, по показателям мировой рынок. Рост рынка в ближайшие пять лет будет обусловлен инвестициями в «третью ИТ-платформу», т. е. в мобильные устройства и облачные технологии, причем облачные услуги в ближайшие 20 лет станут основой для роста ИТ-рынка [4].

С развитием рынка ИТ меняются соответственно и ИТ-затраты компаний. По данным на 2011 г., размер ИТ-бюджета компаний от выручки по большей части не превышал 1,5 %, что позволяет сделать вывод о том, что лишь небольшая часть бюджета российских компаний идет на покупку ИТ (рис. 4).

В научно-методическом журнале «Information Management» было опубликовано исследование «ИТ в российских компаниях 2012», в результате которого выявилось, что размер ИТ-бюджета компании в 2012 г. по сравнению с 2011 г. никак не изменился (рис. 5).

Анализируя данные рис. 5, нужно отметить, что ИТ-бюджеты российских компаний растут, но крайне слабо, – в среднем рост от 1 до 15 %. Помимо этого рост бюджетов в различных отраслях существенно различается.

На сегодняшний день основными отраслями-лидерами по объему потребления информационных технологий, по-прежнему остается госсектор, являясь основным заказчиком для ИТ-компаний (рис. 6).

Высокое потребление ИТ госсектором обусловлено тем, что государство заинтересовано в поддержании отечественного рынка информационных технологий и стремится поддерживать отечественных разработчиков ПО посредством льготной налоговой политики и обеспечения согласованных действий между органами власти. По расчетам аналитиков, за прошлый год объем предоставленных им услуг составил 782,3 млн дол. [1].

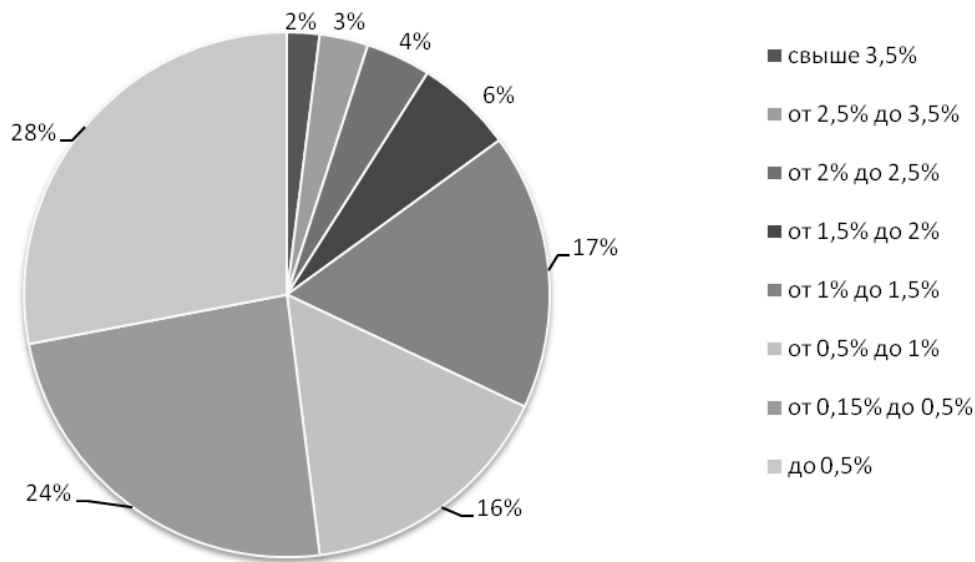


Рис. 4. Зависимость размера ИТ-бюджета от выручки компании за 2011 г. [2]

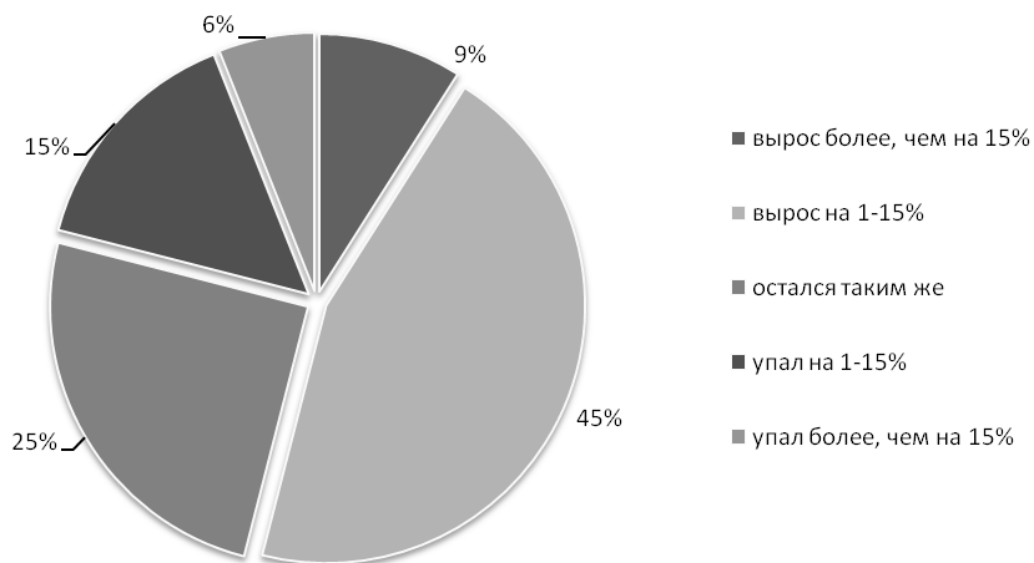


Рис. 5. Изменение ИТ-бюджета в 2012 г. по сравнению с 2011 г. [2]

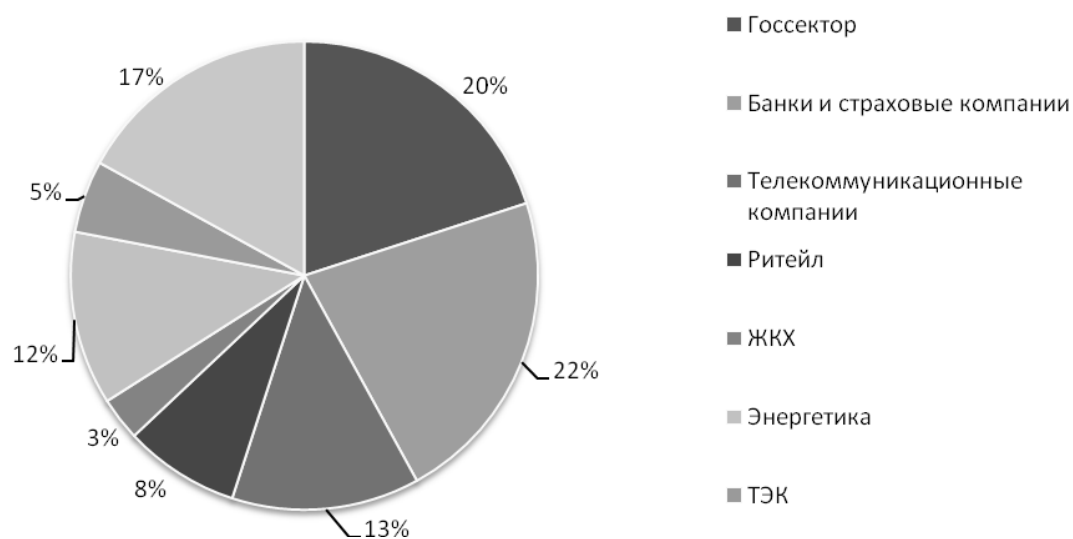


Рис. 6. Отрасли-лидеры по объемам потребления ИТ-услуг в 2012 г. [1]

По мнению экспертов, одной из крупнейших ИТ-компаний, влияние государства на положение дел в отечественной ИТ-индустрии огромно. Государство – это крупнейший заказчик, доля присутствия которого на рынке с каждым годом растет. Речь идет не только о крупных инициативах федерального уровня, но и о проектах по автоматизации деятельности отдельных министерств и ведомств. А в по-

следние годы – и крупных региональных проектах. Государственный спрос на ИТ играет роль стабилизатора конъюнктурных колебаний [4].

Что касается телекоммуникационной отрасли, то там расходы бюджета составляют существенную долю в затратах. Большинство компаний отрасли развивается за счет сделок слияний и поглощений, что требует дополнительных инвестиций в ИТ. Кроме того, росту способствует стремление компаний развивать облачные услуги, мобильные сервисы. Однако в ближайшее время ситуация в отрасли может поменяться в виду того, что рынок телекоммуникаций уже практически поделен тройкой сильнейших операторов, и основные процессы по увеличению зоны покрытия мобильных сетей завершаются [1].

В последние годы интерес к ИТ-услугам со стороны заказчиков из сферы энергетики, ЖКХ, нефтегазового сектора и крупных промышленных предприятий значительно вырос. Главным образом тут стоит отметить машиностроение и нефтехимию, в которых планируется активное применение ИТ в области управления производством, управление продажами, а также использование ИТ в планировании и управления финансами.

Нельзя не отметить, повышенный спрос на информационные технологии со стороны банков и страховых компаний, что увеличивает вероятность роста рынка, поскольку именно банки, страховые компании наряду с государством являются основными потребителями ИТ-услуг в современных условиях рынка. Крупные банки имеют большую сеть филиалов, поэтому возникает необходимость в оперативном получении информации и, как следствие, бесперебойной связи между своими представительствами. Сегодня практически все крупные банки активно используют ИТ в своей деятельности, в частности это автоматизированные банковские системы (АБС), включающие в себя следующие элементы:

- автоматизация розничного обслуживания;
- автоматизация кредитования;
- автоматизация работы с пластиковыми картами;
- системы электронных услуг «банк – клиент», интернет-банкинг: полноценные взаимосвязанные комплексы дистанционного банковского обслуживания, максимальное упрощение процедуры доступа;
- мобильный банкинг;
- автоматизация операций на фондовых и валютных рынках;
- автоматизация управления взаимоотношениями с клиентами (CRM);
- автоматизация управленческой отчетности; системы бизнес-анализа (BI);
- интеграционная платформа;
- защита информации;
- телекоммуникационные решения: IP-сети, call / контакт-центры, видеоконференцсвязь; управление ИТ-инфраструктурой.

Лидерами по использованию ИТ в 2013 г. были такие банки, как Сбербанк, ВТБ, Банк Москвы, Газпромбанк, Альфа-Банк, Юникредит Банк, Райффайзенбанк [1].

Расходы банков на ИТ [1]

Банк	Расходы на ИТ, 2012, млн р.	Рост 2012/2011, %
Сбербанк	17 055	83
ХКФ Банк	954	26
Юникредит Банк	878	25
Альфа-Банк	804	11
Ситибанк	798	35
ОТП Банк	797	34
Россельхозбанк	702	12
Газпромбанк	625	16
Райффайзенбанк	620	-2
Росбанк	614	12

При этом общие расходы на ИТ у банков лидеров колеблются от 150 млн. р. до 26 млрд. р. (данные за 2012 г.) и постоянно растут (см. таблицу).

Анализ показал, что в настоящее время информационные технологии являются неотъемлемым элементом существования и развития любой сферы жизнедеятельности человека. Проникновение ИТ в различные сферы экономики приводит к их кардинальному преобразованию и трансформации. Сегодня основным заказчиком ИТ-продуктов по-прежнему остается госсектор, обеспечивающий информационными технологиями такие сферы, как образование, здравоохранение и др. Однако в перспективе возможно изменение этих тенденций. Уже сегодня можно наблюдать, что коммерческие предприятия (в том числе и те, основная деятельность которых не связана напрямую с ИТ) активно применяют их в своей деятельности: для улучшения обслуживания и упрощения работы с клиентами, для эффективности управления и снижения рисков при принятии управленческих решений, для автоматизации рабочих мест и сокращения затрат на рабочую силу и т.д. Безусловным лидером в этой сфере является банковский сектор, увеличивающий свои расходы на ИТ в среднем на 30 % ежегодно (у Сбербанка к примеру рост расходов на ИТ превышает 80 %). В настоящее время предприятия начинают осознавать, что вне зависимости от сферы их деятельности для поддержания конкурентоспособности на рынке необходимо использовать ИТ. Таким образом, ИТ становится не просто важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности, но и неотъемлемым элементом функционирования экономической жизни.

Библиографический список

1. Аналитическое агентство Cnews Analytics. URL: <http://www.cnews.ru>.
2. Зимин К. Исследование ИТ в российских компаниях 2011–2012 гг. М., 2012.
3. Персональные финансы. URL: <http://www.pf.ru>.
4. Tadviser: Государство. Бизнес. ИТ. URL: <http://www.tadviser.ru>.
5. Титоренко А.Г. Информационные системы в экономике. М., 2007.

V.V. Suvorova, I.V. Schegoleva

EFFECT OF INFORMATION ON TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC LIFE

***Abstract.** In this article we discuss and analyze the current state of the IT-market in Russia; identified the industry's most active use of IT products in the activity; identifies the main causes of this process; the urgency of the problem.*

***Key words:** informatization of society, information technology, IT-costs, competitiveness, IT-market.*

УДК 331.101.262 (470+571)

A.B. Трубников

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

***Аннотация.** На современном этапе развития конкурентные преимущества государства по любым показателям в итоге основываются на конкурентных преимуществах человеческого капитала. Именно на этом факторе основаны многие явления, стимулирующие экономический рост.*

***Ключевые слова:** человеческий капитал, инновации, экономика России.*

В условиях снижения объема инвестиций ухудшается не только качество личностного потенциала, но и экономические показатели развития национальной экономики. Человеческий капитал – это главный фактор развития и роста. Данное положение обосновывает актуальность статьи и подводит к необходимости теоретического анализа проблем инновационного развития экономики России через призму человеческого капитала.

Сегодня качество национального человеческого капитала не только является основой социально-экономического развития страны, но и важнейшим фактором

национальной безопасности. Укрепляя внутреннюю экономическую безопасность, государство укрепляет и глобальную экономическую безопасность, обеспечивает суверенитет страны и самостоятельный путь ее развития.

При развитии современной экономической теории колоссально увеличивается количество работ, в которых рассматривается актуальная проблема человеческого капитала и анализируется расширенное воспроизводство рабочей силы в аспекте инновационного развития России. В неоклассической школе развивается теория потребительской деятельности, в том числе теория «инвестиций в человека» и теория «производства человеческого капитала при инновационной экономике», чем и обусловлена проблема измерений человеческого капитала [3, с. 5].

Один из факторов, который делает развитие человеческого капитала более эффективным – инновационное развитие, что предполагает взаимосвязанное становление таких видов деятельности, как научно-техническая, производственная, финансовая, социальная, в новой институциональной среде [4, с. 11].

Когда специалисты начали обращаться к проблемам инноватики и считать их важнейшими направлениями современной научной мысли, это означало только одно: они осознали возрастающую динамику инновационных процессов в обществе.

При развитии научных интересов в этой области обнаружилось, что данный феномен – сложный и многоаспектный, поэтому появилось множество подходов к его анализу. Стало необходимо осознать то, что должно быть системное, целостное изучение инновационных процессов, нужно учитывать при этом факторы, которые касаются как нововведений, так и их социокультурной среды. Анализом инновационной проблематики занимались многие зарубежные авторы (М. Барер, В. Браун, К. Пэвитт, Э. Роджерс, У. Уолкер и др.).

В российской науке проблема инноваций долгое время была частью экономических исследований. Однако со временем качественные характеристики инновационных изменений в общественной жизнедеятельности были оценены по достоинству, но определять эти изменения, руководствуясь только экономическими теориями, невозможно. Нужен подход к исследованию, где современные достижения используются не только в области науки и техники, но и в других сферах, таких как управление, образование, право и др.

Сегодня есть довольно четкое определение инновации, и многие специалисты считают, что это конечный результат инновационной деятельности, который реализуется как новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или усовершенствованный технологический или организационный процесс, используемый в практической деятельности. В свою очередь, инновационная деятельность является процессом, цель которого – разработка инноваций, реализация результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, или технологический процесс, дополнительные научные разработки и исследования. Инновация является

материализованным результатом, который получен от того, что капитал вкладывается во что-то. Это новая техника или технология, по-новому организованное производство, труд, обслуживание и управление, новый контроль, учет, методы планирования, приемы анализа и т.д.

Но понятие инновационного человеческого капитала в научной литературе пока остается проработанным не до конца.

Исходя из имеющихся в различных источниках разработок, инновационный человеческий капитал может рассматриваться или как личная характеристика (особенность) индивида в процессе формирования собственного капитала, или как один из активов по итогам общественного развития (совокупность коллективных знаний, способностей, умений, навыков и других составляющих человеческого капитала).

У С.И. Агабекова [1, с. 57] есть искомое нами определение: автор под инновационным человеческим капиталом понимает специалистов в области технических и естественных наук, маркетинговых и управленческих технологий, людей, обладающих предпринимательскими способностями.

И если к нему добавить точку зрения М. Армстронга, получим более четкое подтверждение тому, что нельзя говорить об инновационном человеческом капитале в «чистом виде» [2, с. 71], а лишь как о механизме (инструменте) развития, пусть инновационном, человеческого капитала.

Одним из основополагающих аспектов экономической теории в отношении инновационного развития человеческого капитала является рассмотрение условий и возможностей его воспроизводства.

Процесс формирования и накопления человеческого капитала достаточно обстоятельно разработан в диссертационных исследованиях И.Г. Саксельцева [7]. В данных исследования также не просматривается «отдельно взятый» инновационный человеческий капитал; он лишь подтверждает, что говорить об инновационном капитале можно только с позиций участия человеческого капитала «в целом» в инновационной экономике.

В условиях такой экономики социально-экономические преобразования не могли не затронуть сферу формирования и использования знаний, умений, навыков, способностей и других составляющих человеческого капитала. На макроуровне экономика на рыночной основе пытается создавать такие условия, чтобы воспроизводился национальный человеческий капитал, который способствует ускоренному переходу на инновационную стадию развития страны.

Используя основные достижения научной мысли, которая развивается в теории человеческого капитала относительно современных условий, можно оценивать реальные последствия преобразований рынка России в различных областях, это образование, здравоохранение, миграция, доходы и занятость различных слоев и групп населения в контексте эффективного воспроизводства человеческого капитала.

Г.И. Бондаренко [2, с. 6] утверждает, что особенности современных процессов по воспроизводству, накоплению и сохранению человеческого капитала состоят в следующем.

1. Институт образования, формируя человеческий капитал, выполняет определенные функции: социально-экономические, социально-политические, культуротворческие, развивающие. Он формирует интеллектуальную составляющую человеческого капитала.

2. Институт семьи, формируя человеческий капитал, выступает в двух направлениях: с одной стороны, это осознанно ориентированная на основе родственных связей и бытового уклада социальная общность людей; с другой – основной социальный институт по формированию, накоплению и сохранению человеческого капитала. Функции семьи в процессе формирования, накопления и реализации человеческого капитала следующие: воспроизводственная, реализация человеческого капитала.

3. Институт здравоохранения формирует биологическое и физическое качество человеческого капитала, пропагандируя прежде всего самосохранительное поведение хозяйствующих субъектов.

4. Особое место в воспроизводстве и реализации человеческого капитала занимают типы и формы хозяйственной культуры, в частности, корпоративная, которая рассматривается в трех аспектах: как хранитель и транслятор исторически накопленного социального опыта (в том числе житейского, научного и т.п.), как система ценностей работодателей и работников, как форма отношения к труду работников.

Но формы обогащения жизнедеятельности имеют место и в потреблении, и в производстве. Источник и форма обогащения человека – интеллектуальная деятельность. «Человеческий капитал, в качестве основанного на экономии времени обогащения жизнедеятельности – основное отношение современной системы инновационной экономики. Так как интеллектуальная деятельность – это источник, который увеличивает потребление, поэтому ее расширенное воспроизводство воспроизводит основное экономическое отношение – человеческий капитал, в качестве самообогащения жизнедеятельности» [8, с. 48].

С.Г. Михнева, рассматривая воспроизводство человеческого капитала, заинтересовалась разделением способности личности к труду на две самостоятельные, но кое в чем совершенно противоположные части – способность к исполнительскому, и способность к творческому труду [6, с. 90].

Автор считает, что способности к исполнительскому труду предполагают определенные физические и нервно-психические свойства человека, профессионально-квалификационные знания, навыки, умения, производственный опыт – все то, без чего невозможна репродуктивная трудовая деятельность при материальном производстве. Способности к творческому труду – это способности к труду испол-

нительскому, которые «оплодотворяет» интеллектуальная активность, обеспечивающая в основном саморазвитие и самореализацию человека при общественной организации производства. Главный и отличительный компонент способностей к творческому труду – интеллектуальная активность, посредством которой в репродуктивной трудовой деятельности присутствует созидательная сила.

По мнению С.Г. Михневой, человеческий капитал в качестве функциональной составляющей инновационного производства – это набор знаний, навыков, практического опыта, одухотворенного интеллектуальной активностью. Это выступающая форма реализации способностей в интеллектуальной, культурной и нравственной сфере, такой человек, создавая новое, получает новые знания, то дает интеллектуальную ренту и преимущества перед конкурентами [6, с. 96].

Из определения С.Г. Михневой следует, что, во-первых, человеческий капитал – есть лишь функциональная составляющая инновационного производства, т.е. нет «отдельно взятого» [6, с. 101] инновационного человеческого капитала, а есть только его составляющие, которые можно рассматривать в инновационном аспекте: набор знаний, навыков, практического опыта, интеллектуальных способностей человека создавать новое, ранее неизвестное; во-вторых, интеллектуальная активность – это тот компонент, с помощью которого можно отличить способности к творческому труду от способностей к труду исполнительскому, человеческий капитал отличить от обычной рабочей силы.

Действительно, интеллектуальная экономика особенна тем, что ее главным ресурсом являются знания и информация, у других ресурсов нет ни конечности, ни истощаемости, ни потребляемости в их обычном понимании. Основное условие, которое лимитирует приобщение к этому ресурсу – индивидуальность самого человека – есть или отсутствует способность к интеллектуальной активности, при том, что она накапливает, перерабатывает и генерирует новые знания, умения и навыки. То есть доступные знания не означают, что человеку доступно обладать ими. Знания и информация доступны для всех людей, но сосредоточиться они могут только у некоторых, «социальную роль которых нельзя оспорить в современных условиях» [5, с.74].

Такие составляющие, как достигнутый уровень знаний и общей культуры, характер сформированных у индивидов потенциальных ценностей, нравственных установок, как неотъемлемое условие формирования и развития интеллектуальной активности, становятся главными в системе функционирования и воспроизводства человеческого капитала.

Кроме того, еще одним аспектом экономической теории в отношении инновационного развития человеческого капитала является рассмотрение непосредственных трансформаций различных составляющих человеческого капитала конкретного индивида.

Изучение, с данной точки зрения, работ по экономической теории показывает, что в зависимости от содержания и функционального назначения в литературе выделяются две группы знаний, умений, навыков, способностей и других составляющих человеческого капитала: общественно новые и субъективно новые. Первые – это те, которые не были известны обществу (человеку) и не использовались (применялись) его членами. Их создают для дальнейшей адаптации и реализации индивидами в основном научные работники, которые имеют отношение к науке и образованию, а также к наукоемким отраслям обычного производства. Субъективно новые – это те, которые ранее не знали исполнители определенного вида труда. Их объем намного больше объема первой группы, и они непрерывно постигаются в первую очередь в таких аспектах, как наука, образование, культура, искусство и т.п.

Знания и интеллект, который они качественно формируют, считаются невещными, «живыми» средствами труда. Они превращаются в интеллектуальные средства производства, прежде всего в духовном плане. Так, например, для того, чтобы образовалась стержневая составная часть интеллектуального производства, необходимо присутствие интеллекта и знаний; «живые» средства труда играют здесь определяющую роль. Но в некоторых отраслях материального производства этим невещным элементам производительных сил начинают уделять все больше внимания.

А.В. Трушин [9, с.14] рассматривает проблему разработки и обоснования моделей инновационного развития сквозь призму двух теоретических предпосылок: первая – включение в классическую двухфакторную экономическую модель технического прогресса; вторая – введение в производственную функцию новой переменной – «человеческий интеллектуальный капитал», которую автор характеризует через объем научных знаний и практического опыта, накопленного в процессе обучения и производственной деятельности. Суть второй предпосылки, по мнению автора, в новой модели экономики заключается в пересмотре роли НИОКР, знаний и информации, где последние рассматриваются в качестве товаров и основных источников экономического роста, а НИОКР как переменная, обусловленная знаниями и информацией.

Данный подход позволяет определить современную инновационную экономическую модель развития, формирующую новую экономику, как совокупность отраслей (включая образование, здравоохранение, науку), характеризующихся преимущественным вкладом человеческого интеллектуального капитала по сравнению с материальными элементами, которые, обладая значительным потенциалом и динамикой собственного развития, оказывают модернизирующий эффект на традиционные отрасли, повышая общую производительность экономической системы. Ключевым следствием данного теоретического подхода к характеристике модели новой экономики является возможность роста нормы прибыли при росте инвестиций в знание и информацию, в том числе опосредованных через инвестиции в технологию, что принципиально

отличает его от классических теоретических трактовок, в соответствии с которыми норма прибыли снижается. Предлагаемый А.В. Трушиным подход имеет важное практическое значение, так как обосновывает возможность прибыльного инвестирования в экономику знаний на базе перманентного расширенного воспроизводства инновационного капитала.

Поэтому, интегрируя охарактеризованные ранее два подхода к осмыслению инновационного человеческого капитала в развитии экономики России, предположим, что данную категорию можно рассматривать, как трансформации структурных составляющих человеческого капитала с точки зрения эффективности его воспроизводства в условиях такого типа экономики, при котором распространяются и используются знания, умения, навыки и другие составляющие человеческого капитала для обеспечения роста и конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и страны в целом.

Инновационное развитие человеческого капитала на уровне конкретного человека происходит в процессе получения знаний и развития других структурных составляющих человеческого капитала, а также инвестирования в наукоемкую сферу путем приобретения товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности и удовлетворения потребностей индивида.

Инновационное развитие человеческого капитала на микроуровне осуществляет каждый работник и одно предприятие, которое разрабатывает или выпускает наукоемкую продукцию, а также обеспечивает инновационный процесс (в области образования, финансов, юридического сопровождения, информации и т.д.).

Инновационное развитие человеческого капитала на мезоуровне осуществляется группой предприятий на уровне сетевых или корпоративных структур преимущественно в пределах одного государства или его части (регион, область, город и т.д.).

Инновационное развитие человеческого капитала на макроуровне происходит в пределах одного государства или его части (земля, регион, страна), институциональную основу которой составляет национальная (государственная) инновационная система.

Таким образом, инновационная политика, проводимая на любом уровне, является одним из основных конкурентных преимуществ. Любую инновационную политику разрабатывают (создают) и внедряют люди, поэтому эффективность использования человеческого капитала напрямую зависит от того, насколько они грамотны и образованы, а также готовы и способны осуществлять инновационную деятельность. Исходя из этого, очевидна необходимость осуществления оценки данных свойств человека. Но в целом нельзя говорить о том, что *инновационный* человеческий капитал представляет собой какое-то обособленное понятие, он – лишь механизм (инструмент) развития человеческого капитала. Поэтому говорить о

нем в аспекте инновационного развития экономики России можно лишь как о его качественно новом уровне.

Библиографический список

1. Агабеков С.И. Инновационный человеческий капитал и эволюция социально-инновационной структуры России: автореф. дис. ... канд. соц. наук. М., 2003.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / под ред. С.К. Мордовина. СПб., 2004.
3. Бондаренко Г.И. Человеческий капитал: взаимодействие социальных институтов, власти и бизнеса в условиях трансформирующегося российского общества: автореф. дис.... д-ра. соц. наук. Уфа, 2006.
4. Гайфутдинова О.С. Управление инновационной конкурентоспособностью промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пермь, 2006.
5. Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе // Социс. 2000. № 6.
6. Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход): монография / под ред. Л.С. Шаховской. Волгоград, 2001.
7. Саксельцев И.Г. Человеческий потенциал современного российского общества: автореф. дис. ... канд. соц. наук. Саратов, 2006.
8. Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике. СПб., 2000.
9. Трушин А.В. Мировой опыт реализации инновационных стратегий и пути его адаптации в РФ: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007.

A.V. Trubnikov

PROBLEMS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY AND HUMAN CAPITAL

Abstract: *At the present stage of development of a competitive advantage for the state as a result of any measure based on the competitive advantages of human capital. It is based on this factor, many phenomena that stimulate economic growth.*

Key words: *human capital, innovation, economy of Russia.*

ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В ПОДХОДЕ ВЭФ

Аннотация. В статье рассмотрен подход Всемирного экономического форума к определению и оценке уровня международной конкурентоспособности стран. В качестве ключевых факторов конкурентоспособности определяются следующие: макроэкономические условия, качество публичных институтов, инновации, глобализация производственных цепочек создания стоимости. Рассмотрено влияние указанных факторов на международную конкурентную позицию страны, что позволило выделить направления стратегии повышения страновой конкурентоспособности.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, уровень международной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность страны в настоящее время рассматривается как ключевой фактор для развития и повышения благосостояния населения государства. Повышение уровня международной конкурентоспособности является долгосрочным процессом, требующим модернизации и развития ряда областей и сфер социально-экономического развития страны и ее регионов, а также длительные обязательства соответствующих заинтересованных сторон (государства, частного сектора и общественных институтов) по мобилизации ресурсов, времени и инициатив. Соответственно, для принятия эффективных решений все заинтересованные стороны нуждаются в информации и оперативных данных. Одной из международных организаций, предоставляющих актуальную информацию об уровне международной конкурентоспособности стран, определяющих наиболее эффективные стратегии, политику и действия для преодоления препятствий на пути к конкурентоспособности является Всемирный экономический форум (ВЭФ), который более 30 лет изучает и определяет эффективность конкурентоспособности.

ВЭФ через свою «Программу глобальной конкурентоспособности» способствует развитию теории международных конкурентных преимуществ М. Портера в рамках его известной концепции «конкурентного ромба» и стадий развития конкурентных преимуществ [3]. Согласно определению ВЭФ конкурентоспособность понимается как «способность страны добиться высоких темпов увеличения среднедушевого прироста ВВП» [5]. Данное определение подчеркивает роль экономического роста для достижения благосостояния населения страны: «... для богатых стран положительные темпы роста означают более высокие заработки, прибыли,

уровень занятости населения, расширение возможностей для бизнеса. Для бедных стран положительная динамика роста выводит народ из состояния бедности, поскольку его доход растет вместе со средним ВВП...» [2]. С учетом того, что рост ВВП считается ключевой задачей экономики, эксперты ВЭФ рассматривают, что в основном он базируется на: макроэкономических условиях, качестве публичных институтов, инновациях, глобализации производственных цепочек создания стоимости.

Рассмотрим влияние указанных условий на национальную конкурентоспособность стран.

Важность макроэкономической стабильности для роста национальной конкурентоспособности определяется тем, что компании не смогут принимать эффективные управленческие решения в условиях макроэкономической нестабильности и кризисных ситуаций (например, высокие темпы роста инфляции, выход из-под контроля государственных финансов и др.). Банковская система не может функционировать при значительном дефиците бюджета, который в конечном итоге приводит к тому, что банки вынуждены предоставлять ссуды по процентной ставке ниже рыночной. Государство не может эффективно предоставлять свои услуги, если оно вынуждено выплачивать проценты по прошлым долгам. А бизнес несет излишние потери, поскольку налоги, которые он платит, растрачиваются правительством.

Следующий фактор – качество государственных институтов, что необходимо для гарантирования успешного ведения бизнеса в стране, соблюдения прав и обязательств предпринимательского сектора. В условиях рыночной экономики благосостояние в значительной степени создается частными предприятиями, функционирующими в определенных национальных рамках и соответственно имеющих дело с институтами, созданными и поддерживаемыми правительством страны. В частности первостепенное значение для эффективной бизнес-среды отводится правовой и судебной системам, гарантирующим соблюдение и защиту прав собственности. Частные компании не могут эффективно работать в среде, где контракты не выполняются, или принцип главенства закона соблюдается в слабой степени или не соблюдается вообще. Компании могут счесть для себя слишком дорогим (или невозможным) ведение бизнеса в странах с высокой коррупцией.

В долгосрочной перспективе рост невозможен без технологических усовершенствований, даже несмотря на значительные инвестиции в развитие базовой инфраструктуры. Инновации и современные технологические решения приводят не только к появлению новых товаров и услуг, но и к значительному удешевлению существующих, рациональному распределению ограниченных ресурсов в экономике, более производительному их использованию. В связи с этим инновации лежат в основе экономического роста и соответственно конкурентоспособности национальной экономики. Традиционно инновации доминируют как фактор конку-

рентоспособности в развитых странах. Однако в последние десятилетия развивающиеся страны (Китай, Индия) наращивают свои количественные и качественные показатели инновационной деятельности и становятся важными центрами R&D инвестиций, публикаций и использования патентов. В частности в Китае с 2006 по 2020 г. запланировано к реализации 108 проектов по развитию науки и технологий. Расходы на НИОКР в Китае в настоящее время составляют 1,7 % ВВП. Ожидается, что в следующем десятилетии КНР догонит США по объему расходов на науку. Быстро растут расходы на НИОКР и в Индии, в 2012 г. они достигли по некоторым оценкам 2 % ВВП.

Еще один важный фактор повышения конкурентоспособности страны – глобализация цепочек создания стоимости. Значимость данного фактора растет с расширением производственных сетей ТНК. Согласно оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), промежуточная продукция составляет четверть экспорта стран – членов этой организации. При этом для Китая данный показатель составляет 30 %, еще больше для Индии и Бразилии. С точки зрения интересов национальной экономики участие в торговле промежуточной продукцией имеет ряд преимуществ для страны. Помимо экспортного дохода такие преимущества включают занятость населения, совершенствование методов и подходов к управлению национальными компаниями, техническое ноу-хау и доступ к новым технологиям.

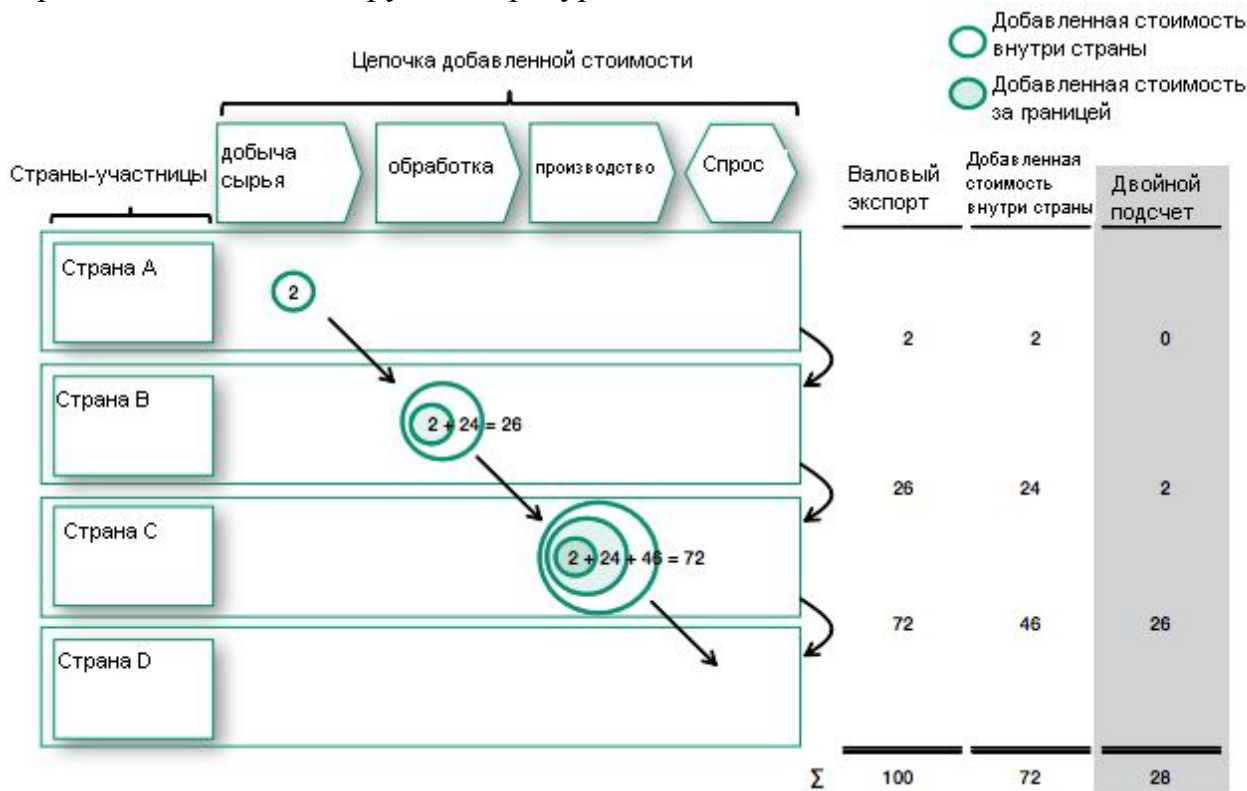
Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) отмечает, что 80 % добавленной стоимости в мире создается внутри производственных и торговых цепочек, контролируемых корпорациями. В частности, от объема заказов, размещенных ТНК в той или иной стране, зависит скорость развития экономик, объемы их внешней торговли и место в мировой системе разделения труда.

Производственные цепочки могут связывать две страны, целый регион и создавать глобальную сеть. В них входят различные компании – от добывающих до обрабатывающих и высокотехнологических. Современные производственные цепочки довольно сложные (см. рисунок). Так, сырье может быть добыто в одной стране, затем оно обрабатывается в другой, на заводы третьей страны оно уже поступает в обработанном виде, а готовый продукт отправляется на потребительские рынки четвертой страны. Стоимость этого сырья считается лишь один раз в ВВП страны, где оно было добыто, зато несколько раз учитывается в глобальном экспорте.

Добавленная стоимость, произведенная за рубежом – это доля сырья и компонентов, которые были ввезены в страну для создания экспортного товара. Добавленная стоимость внутри страны – это то, что было произведено экономикой страны и учитывается при расчете ВВП. Кроме того, важен уровень участия страны в глобальной цепочке создания стоимости. Этот показатель включает как товары, ввозимые в страну для создания какого-то продукты, так и сырье и компонен-

ты, вывозимые из страны. Чем выше этот показатель, тем больше страна влияет на мировое производство и экспорт. Например, США, Япония и Россия делают экспортные товары сами.

Расширение глобальных цепочек создания стоимости имеет важное значение для экономической и торговой политики стран. Прежде всего речь идет о том, что международная торговля товарами все больше и больше переплетается с торговлей услугами и международными инвестиционными потоками, а также с международным движением трудовых ресурсов.



Принцип работы глобальной цепочки создания стоимости

При этом для ряда стран ключевой вопрос состоит не в том, как войти в цепочку создания стоимости на самом низком уровне, но как достичь более «интеллектуальных» уровней производственного процесса (создание бренда, маркетинг, дизайн, логистика и т.д.).

Цепочки создания стоимости географически подвижны. При этом отмечается постоянный процесс релокации промышленных инвестиций за счет в первую очередь давления со стороны издержек.

Поскольку промежуточная продукция до того как быть собранной в готовое изделие может пересекать границы различных стран много раз, важное значение имеют различные меры по содействию торговле, снижающие операционные из-

держки. Прежде всего речь идет о стоимости логистики. В числе других мер – возможность беспрепятственного импорта, который во многих странах все еще ограничен тарифами и другими нетарифными барьерами (таможенные процедуры или высокие транспортные расходы). В логике цепочек добавленной стоимости импорт и условия импорта в страну не менее важны, чем экспорт и его условия. Например, ТНК, работающим в Китае, для сохранения конкурентоспособности важно получать сырье или комплектующие по как можно более низким ценам. Поэтому протекционистские меры в принципе оказываются очень вредными и негативно отражаются на глобальных цепочках создания стоимости.

Отметим, что ТНК выбирают, кого включить в цепочку. Именно они решают, удобно или неудобно им работать в той или иной стране. Важнейший фактор для вовлечения в цепочки добавленной стоимости – уровень транзакционных издержек. Чем он ниже, тем более привлекательна страна для ТНК.

Участие страны в международных цепочках создания стоимости зависит от ряда факторов, среди которых – доступность здравоохранения и образования, трудовые ресурсы, развитая инфраструктура, глубокое проникновение информационно-коммуникационных технологий, эффективная институциональная система и рынок труда. Хотя все эти факторы необходимы, чтобы войти стране в цепочку создания стоимости, вместе с тем они усложняются по мере движения к верхним «ступеням» производства. Чем выше страна перемещается по цепочке создания стоимости вверх, тем большую важность имеет эффективность и сложность базовых факторов и инноваций. В конечном итоге, место в формирующихся или уже сформированных цепочках, в том числе за счет более полного разделения труда и сфокусированности на тех нишах, определяется за счет очевидных преимуществ страны.

С точки зрения национальной политики факт, что международная торговля теперь все более и более концентрируется в цепочках создания стоимости, усиливает связь между торговлей и политикой конкурентоспособности. Очевидно, что повышение национальной конкурентоспособности страны увеличивает ее возможности перемещать вверх по цепочке создания стоимости, где страна получает большую выгоду.

На основе определения конкурентоспособности как средства достижения высоких и устойчивых темпов роста ВВП на душу населения ВЭФ разработал два индекса, способных дать ее оценку: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI), в основе которого положена теория конкурентоспособности М. Портера (ежегодный отчет ВЭФ «Global Competitiveness Report» [5]). Глобальный индекс конкурентоспособности измеряет способность национальной экономики к устойчивому экономическому росту в среднесрочной перспективе (ближайшие 5 лет), принимая во внимание текущий уровень эконо-

мического развития. Индекс глобальной конкурентоспособности призван учитывать различия стран, обусловленные их положением на различных стадиях экономического развития. Для каждой группы стран определяется свой уровень сложности расчета индекса.

Для измерения конкурентоспособности специалисты ВЭФ используют порядка 194 различных показателей, разбитых на 12 групп: институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и система повышения квалификации, эффективность товарного рынка, эффективность и адаптивность рынка труда, уровень развития финансовой системы, технологический потенциал (готовность к развитию и продвижению перспективных технологий), объем национального рынка, уровень развития деловой среды (устойчивость и налаженность бизнеса), инновации. Особенность подхода, используемого при оценке конкурентоспособности стран ВЭФ, является применение разных весов для факторов в зависимости от уровня экономического развития государства (от стадии развития страны). Уровень развития страны при этом определяется на основании величины ВВП на душу населения.

Наиболее конкурентоспособной страной в последнем отчете ВЭФ признана Швейцария (значение индекса составило 5,67) (см. таблицу) [4]. Заметные конкурентные преимущества страны связаны с инновациями и эффективностью рынка труда, а также сложностью ее бизнес-сектора. Государственные учреждения в Швейцарии являются одними из самых эффективных и прозрачных в мире. Макроэкономическая среда страны также является одной из самых стабильных в мире.

Как и в предыдущие годы, 10 наиболее конкурентоспособных стран мира по оценке ВЭФ по-прежнему включает большинство европейских стран – Швейцарию, Финляндию, Германию, Швецию, Нидерланды и Соединенное Королевство, подтверждающих свои места среди наиболее конкурентоспособных экономик. Три азиатские страны также входят в топ-10 – Сингапур, Гонконг и Япония. Стоит отметить, что в большинстве из 10 самых конкурентоспособных экономик отмечается развитая инновационная среда и прочная институциональная основа.

Если посмотреть на позиции стран БРИКС, то они демонстрируют весьма разные показатели. Лидирующую позицию в группе демонстрирует Китай (29-е место). Бразилия занимает 56-е место. Южная Африка в последнем рейтинге ВЭФ заняла 53-е место, а Индия – 60-е. Россия находится на 64-м месте – это на три позиции выше по сравнению с показателем прошлого года. В числе конкурентных преимуществ России эксперты ВЭФ особо подчеркивают заметные улучшения макроэкономической ситуации, низкие показатели государственного долга, высокий уровень образования, довольно хорошую инфраструктуру, емкий внутренний рынок. Указанные области могут быть усилены, что положительно отразится на национальной конкурентоспособности.

Уровень конкурентоспособности отдельных стран в 2013–2014 гг. по методике ВЭФ [4]

Страна	Рейтинг страны по индексу GCI (из 148 стран)	Бальная оценка GCI (от 1 до 7 баллов)
Швейцария	1	5,67
Сингапур	2	5,61
Финляндия	3	5,54
Германия	4	5,51
США	5	5,48
Швеция	6	5,48
Гонконг	7	5,47
Нидерланды	8	5,42
Япония	9	5,40
Великобритания	10	5,37
Китай	29	4,84
Южная Африка	53	4,37
Бразилия	56	4,33
Индия	60	4,37
Россия	64	4,25

Рассмотренные факторы конкурентоспособности современных государств в рамках исследования ВЭФ позволяют выделить несколько конкретных направлений стратегии повышения международной конкурентоспособности страны, куда входят:

- интеграция в глобальные инновационные процессы;
- усиление позиций в наиболее динамичных и перспективных сегментах мирового рынка услуг (транспорт, логистика, связь, туризм, образование) [1];
- включение национальных компаний в «интеллектуальные» сектора (дизайн, логистика, создание и продвижение бренда) глобальных цепочек создания стоимости ТНК;
- развитие международных связей в формирующихся центрах производства развивающихся стран (например, стран БРИКС, АСЕАН);
- развитие базовой и инновационной инфраструктуры, ослабление (снятие) торговых ограничений.

Библиографический список

1. Александрова Е.Н., Маровгулов В.Н., Дорошенко И.В. Внешнеэкономическая стратегия развития России: сущность, направления и ключевые составляющие // Теория и практика общественного развития. 2012. № 4.
2. Blanke J., Paua F., Sala-I-Martin X. The Growth Competitiveness Index. CHAPTER 1.1, Ana-

lyzing Key Underpinnings of Sustained Economic Growth. 2003.

3. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, 1998.

4. Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. URL: <http://www.gcr.weforum.org/>.

5. World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

M.I. Savchenko

FACTORS COUNTRY'S INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN THE APPROACH WEF

Abstract. *The article describes the approach of the World Economic Forum in identifying and assessing the level of international competitiveness. The key factors of competitiveness are defined as follows: the macroeconomic environment, the quality of public institutions, innovation, globalization of production value chains. Consider the impact of these factors on the international competitive position of the country, which has allowed to allocate destinations strategy to improve the competitiveness of the country.*

Key words: *international competitiveness, level of international competitiveness.*

УДК 330.322:659.2 (470+571)

О.Б. Пантелева, М.А. Пантелева

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Аннотация. *В предложенной статье рассматриваются вопросы привлечения и реализации инвестиций; обозначены основные понятия инвестиционной деятельности; выявлены проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы; изложены направления совершенствования государственной инвестиционной политики.*

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, государственная инвестиционная политика, анализ финансовой устойчивости предприятия.*

В условиях рыночной экономики каждое государство заинтересовано в повышении благосостояния населения страны, развитии национальной экономики и усилении конкурентных позиций страны на внешнем мировом рынке. Для этого

необходимо прежде всего повышать эффективность работы национальных предприятий, что может быть достигнуто посредством модернизации средств производства и внедрением в производственный процесс новых, инновационных технологий. Это в свою очередь связано со значительными вложениями денежных средств в предприятия. Вложения, или инвестиции, могут быть использованы как для приобретения и ввода в эксплуатацию нового оборудования, так и для усовершенствования старого. Привлечение инвестиций в российские предприятия играет ключевую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала России. Инвестиции являются не только стимулом для развития предприятия. Не стоит забывать о мультипликативном эффекте инвестиций, который при грамотном использовании вложений положительно сказывается на развитии всего местного района, региона. Благодаря инвестициям, предприятие может достигнуть следующих целей:

- расширить сферу деятельности,
- улучшить условия труда работников,
- повысить качество производимой продукции или оказываемых услуг,
- расширить ассортимент продукции и т.д.

Любая хозяйственная деятельность предприятия в условиях современной экономики преуспевает во многом за счет внедрения новых технологий. Однако это обусловлено наличием достаточных финансовых ресурсов. При вложении свободных финансовых ресурсов в операционную, финансовую и инвестиционную деятельность, с одной стороны, возникает проблема эффективности использования вложенного капитала, с другой – проблема выявления свободных финансовых ресурсов, их аккумуляции.

Под инвестициями будем понимать вложения как в денежный, так и в реальный капитал. Они осуществляются в виде денежных средств, кредитов, ценных бумаг, а также вложений в движимое и недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, имущественные права и другие ценности. Подобное определение инвестиций [1, с. 346] можно назвать бухгалтерским, так как оно охватывает вложения во все виды активов (фондов) фирмы, т. е. и в денежный, и в реальный капитал.

Инвестиции различаются и в зависимости от национальной принадлежности инвестора. Так, применительно к российской экономике можно говорить о внутренних инвестициях российских производителей и государства, об иностранных инвестициях на российском рынке, а также о российских инвестициях, осуществляемых за рубежом.

Важное значение имеет отраслевая (производственная) структура инвестиций, характеризующая распределение ресурсов по разным видам производств и отраслей. В этом случае инвестиции предприятия могут быть как

сконцентрированными в одной области, так и диверсифицированными, т.е. охватывать широкий спектр отраслей.

Воспроизводственная структура инвестиций показывает соотношение между валовыми и чистыми капиталовложениями, новым строительством и реконструкцией, перевооружением производства.

Технологическая структура инвестиций включает пассивные и активные элементы. К пассивным элементам относятся расходы на строительство новых производственных зданий, коммуникаций, дорог и пр. Активные инвестиции предполагают приобретение всех видов оборудования.

Важной структурной характеристикой инвестиций является соотношение между незавершенным и завершенным строительством. Чем ниже доля «незавершенки» во всем объеме инвестиций, тем эффективнее используются инвестиционные средства [11, с. 306–307].

По формам собственности инвестиции бывают частными, государственными, иностранными и совместными (смешанными). Основными следует считать частые и государственные инвестиции.

Частные (негосударственные) инвестиции – это вложения средств частных инвесторов: граждан и предприятий негосударственной формы собственности.

Под инвестиционной деятельностью (инвестированием) принято понимать совокупность практических действий по реализации инвестиций. Реализация вложений в капитал и ввод в действие основных фондов составляют понятие капитального строительства.

Практика показывает, что инвестиционная деятельность осуществляется за счет следующих средств и ресурсов:

- собственные финансовые ресурсы инвестора, основу которых составляют прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и др.;
- бюджетные инвестиционные ассигнования;
- привлеченные финансовые ресурсы инвестора, основу которых составляют денежные средства, поступившие из внешней среды предприятия. Например, денежные средства, получаемые от продажи акций, паевых и иных взносов граждан и юридических лиц;
- заемные финансовые средства инвестора, которые могут быть предоставлены предприятию в виде займов или кредитов.

Государственные инвестиции – это вложения, осуществляемые государственными органами власти и управления, а также предприятиями государственной формы собственности.

Государственный бюджет, сформированный в основном за счет налоговых поступлений, распределяется между капиталоемкими и наукоемкими отраслями, которые имеют большой срок окупаемости. Например, транспорт, строительство, связь, создание непроизводственной инфраструктуры, развитие социальной сфе-

ры. Государство также участвует и в инвестиционных проектах. Государство заинтересовано в привлечении финансовых вложений в национальные предприятия, так как итогом такой деятельности является развитие соответствующих предприятий и отраслей в целом. Следствием являются не только хорошие экономические показатели, но и денежные поступления в бюджет государства в виде налогов, сборов, отчислений в государственные внебюджетные фонды, а также появление новых рабочих мест. Однако государственных инвестиций недостаточно для того, чтобы финансировать частные предприятия, которые нуждаются во внешних вложениях.

Как отмечает ряд авторов [10, с. 518; 5, с. 108–109], значение инвестиций для макроэкономики можно обозначить в трех основных направлениях:

1) инвестиции оказывают влияние на национальное производство и занятость населения;

2) рациональное использование инвестиций ведет к более эффективному использованию производственных ресурсов, а следовательно, и к увеличению объемов производства в целом;

3) инвестиции ведут к увеличению капитала и влияют на процесс расширенного воспроизводства. Здесь важно отметить, что инвестирование в новые факторы производства или в устаревшее оборудование приведет к разным результатам. Так, если инвестировать в новое оборудование, то результатом станет база для экономического роста в будущем. В то время как вложение инвестиций в устаревшее оборудование может привести к неэффективным затратам на морально устаревшее оборудование.

Если экономика на подъеме, то возрастают инвестиции в товарно-материальные ценности, чтобы увеличить производство. Если в экономике спад производства, то растут запасы готовой продукции, спрос падает, производство не расширяется. Таким образом, инвестиции играют роль барометра состояния экономики.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики [9], приведенным в таблице, динамика процентного соотношения различных видов средств и ресурсов, за счет которых осуществлялась инвестиционная деятельность, непрерывно изменялась.

Так, в 2008 г. объем собственных средств, направленных на инвестирование, составлял 39,5 %, в 2010 г. составил 41 %, а уже в 2012 г. достиг 45,4 %. Значение тех показателей собственных инвестиционных средств, источником которых являлась прибыль предприятия, колебалось в диапазоне от 16 до 18,2 %. Стоит также отметить увеличение доли амортизационных отчислений в качестве собственных инвестиций на 4,9 % с 17,3 % в 2008 г. до 22,2 % в 2012 г. Основную долю инвестиционных средств составили привлеченные средства. Однако за 5 лет их удельный вес в общей структуре инвестиций уменьшился с 60,5 % в 2008 г. до 54,6 % в

2012 г. Привлеченные средства состояли из бюджетных средств, кредитов банков и заемных средств других организаций. Данные, представленные в таблице, наглядно демонстрируют уменьшение значений этих показателей.

Структура инвестиций в России в основной капитал по источникам финансирования за 2008–2012 гг. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, ненаблюдаемых прямыми статистическими методами), % [9]

Источники инвестиций	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал, в том числе:	100	100	100	100	100
собственные средства, из них:	39,5	37,1	41,0	41,9	45,4
прибыль	18,4	16,0	17,1	17,9	18,2
амортизация	17,3	18,2	20,4	20,4	22,2
Привлеченные средства, из них:	60,5	64,9	59,0	58,1	54,6
бюджетные средства	20,9	21,9	19,5	19,2	17,9
кредиты банков и заемные средства других организаций	18,0	17,7	15,1	14,4	13,3

Так, объем бюджетных средств уменьшился с 20,9 % в 2008 г. до 17,9 % в 2012 г., т. е. на 3 %. А средства от кредитов и займов уменьшились на 4,7 % и достигли значения в 13,3 %. В целом в структуре инвестиций происходили изменения, итоговым результатом которых является постепенное увеличение процентного содержания собственных средств, вкладываемых в основной капитал, а также постепенное уменьшение объемов привлеченных средств. Данная ситуация говорит о том, что основу инвестиций все еще составляют привлеченные средства, однако общая тенденция указывает на то, что соотношение этих двух показателей может в скором времени измениться, и предприниматели будут вынуждены привлекать инвестиции для развития своей деятельности из своих же собственных средств.

Инвестиционный процесс в рыночном хозяйстве – один из наиболее интересных и сложных объектов исследования. Он хуже всего поддается прогнозированию, особенно в фазах кризисов. Во время любого кризиса именно инвестиции сокращаются сильнее всего, поскольку они финансируются в значительной мере за счет прибыли и займов и направлены на будущее увеличение дохода при принятии серьезного коммерческого решения, что подтверждается структурой инвестиций, представленной в таблице.

Каждый инвестор заинтересован в получении прибыли от своей деятельности и в том, чтобы его управленческие решения, имеющие инвестиционный характер, несли в перспективе положительный экономический эффект.

Как отмечалось нами ранее [4, с. 142], в основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Министерство экономического развития России рекомендует осуществлять оценку экономической эффективности затрат, производимых в ходе реализации инвестиционного проекта. Необходимо оценивать эффективность инвестиционного проекта в целом и эффективность участия в инвестиционном проекте.

Оценку эффективности и рациональности экономических затрат необходимо связывать с показателями финансовой устойчивости предприятия, что и предлагают экономисты [2, с. 109; 8, с. 112; 7, с. 253]. Также необходимо учитывать факторы внешней среды организации, особенности ее природы [6, с. 6].

Чтобы решить проблему нехватки инвестиций в национальных предприятиях, российское правительство стремится обязать инвесторов осуществлять оценку экономических затрат и создать комфортные, привлекательные условия для инвесторов. Для этого на территории Российской Федерации реализуется программа государственного инвестирования.

В настоящее время в сфере инвестиционной политики происходят изменения по следующим направлениям [3].

1. Упрощение миграционных процедур.
2. Снятие инфраструктурных ограничений.
3. Развитие бизнес-среды на региональном уровне.
4. Упрощение строительных процедур.
5. Совершенствование таможенного администрирования.
6. Налоговое стимулирование.
7. Развитие корпоративного законодательства.
8. Либерализация уголовного законодательства.
9. Снижение административных барьеров.
10. Разработка критериев оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти по совершенствованию инвестиционного климата.
11. Сотрудничество с международными институтами развития.

Современное осуществление государственной инвестиционной политики положительно сказывается на функционировании предприятий, которые привлекают в свою хозяйственную деятельность инвестиции. Однако во многих направлениях инвестиционная политика еще требует совершенствования, так как и инвесторы, и предприятия сталкиваются с рядом несовершенств российской экономики. Для модернизации и обеспечения более благоприятных условий осуществления инве-

стиционной деятельности необходимо продолжать работу в следующих направлениях: организация благоприятных условий кредитования для российских предприятий, которые занимаются внедрением инноваций и осуществлением деятельности в ключевых сферах экономики страны; сокращение административных процедур и действий, снижение количества требуемых документов и оптимизация взаимодействия с инвестором; установление минимальных требований, позволяющих участвовать бизнес-сообществам в обсуждении вопросов государственного регулирования инвестиционной деятельности; разработка различных вариантов налоговых льгот с целью привлечения инвестиций в промышленный сектор страны.

Библиографический список

1. Булатова А.С. Экономика. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2002.
2. Калайдин Е.Н., Спирина С.Г. Моделирование факторов воздействия на финансовую устойчивость экономических объектов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А Сидорова. Краснодар, 2013.
3. Министерство Российской Федерации экономического развития. Официальный сайт. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
4. Пантелеева О.Б. Экономико-математические методы оценки инвестиционных проектов. // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 8.
5. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Моделирование инвестиционных потоков в экономике Российской Федерации // Управление кадровым потенциалом в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Ш.А. Курманбаевой-Семей. М., 2014.
6. Сидоров В.А. Методологические принципы экономического анализа // Экономика: теория и практика. 2011. № 2 (22).
7. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3.
8. Спирина С.Г. Некоторые аспекты финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов // Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее: материалы II Междунар. заочной науч.-практ. конф., 10 апреля 2013 г. М., 2013.
9. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>.
10. Экономическая теория (политэкономия) / под ред. Г.П. Журавлевой. 5-е изд. М., 2013.
11. Экономическая теория / под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. М., 2003.

O.B. Panteleeva, M.A. Panteleeva

ANALYSIS OF INFORMATION SUPPLY OF ATTRACTION INVESTMENTS IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Issues of attracting investments and their implementation are considered, key concepts of investment activity are marked, problems faced by investors are identified, areas for improvement of the public investment policy are set out.

Key words: investments, investment activity, public investment policy, financial stability analysis of an enterprise.

УДК 001.5

M.B. Геворкян

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ВИТАЛЬНОСТИ В НАУКЕ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы становления концепции витальных ресурсов в человеческом обществе, выявлены критерии витальных закономерностей и тенденций в жизнедеятельности человека. Показаны взаимоотношения витальных ресурсов и ментальных контуров (уровней) сознания на микро- и макроуровнях.

Ключевые слова: витальные ресурсы, ментальные контуры (уровни) сознания, ментальный профиль человека.

Трансформация социальных и экономических условий жизни общества, связанная с научно-технической революцией и с постепенным вхождением в информационное пространство, вызвала повышенный интерес ученых к человеку как объекту научного познания. Именно вокруг этой тематики сформировалось интеллектуальное поле научных исследований, которое привело к совершенно новому пониманию роли и места человека в системе общественно-экономических отношений.

Как известно, в сложных условиях конкурентной борьбы главный смысл жизни человека – есть выживание как особый род витальности. По сути обнаружился предмет исследования, который раньше не был очевиден и ему не придавалось значения: каков социально-культурный способ выживания человека, как он меняется, отчего зависит, что в том положении, которое занимает человек в социально-экономической системе, определено биологическими причинами, а что – социально-экономическими условиями.

В этой связи представляет интерес научное осмысление витального в человеческом бытии. Назрела острая необходимость в создании новой научной парадигмы – концепции витального в человеческом обществе, которая выявит основные витальные закономерности, критерии и тенденции в жизнедеятельности человека.

Следует отметить, что данная проблематика находит отражение в целом комплексе наук, среди которых философия, социология, психология, экономика и другие, что и определило многоаспектный характер их исследования.

Первичные системные знания о витальности относятся к глубокой древности. Так, в философских и литературных произведениях древнего востока идея общего благополучия занимает особое место. В Китае это концепция «Ци», которая отчасти отражает жизненную силу и энергию, являющуюся источником жизни, творчества и гармонии. В Японии концепция «Ки» подобным образом рисует энергию и силу, которой можно управлять и которая связана с физическим и психическим здоровьем [1].

Не углубляясь в дальнейший анализ восточной философии, мы можем отметить, что в целом витальность в ней представляется как активная духовная сила, которая поддерживает психическое и физическое здоровье человека. Теоретические подходы к пониманию витальности находили отражение и в европейской науке. Одной из первых теорий, связавших жизненную энергию и психическое здоровье, был психоанализ З. Фрейда, утверждавшего, что каждый человек имеет ограниченный объем психической энергии. Согласно Фрейду, чем более человек свободен от подавления и конфликтов, тем большей витальностью, креативностью и энергией он обладает. Последователи Фрейда, вне зависимости от выработанных в их концепциях подходов к жизненной энергии и ее источнику, были едины во мнении, что решение конфликтов и интеграция связаны с повышением количества энергии, доступной для Я. Однако эти идеи ничем, кроме клинической практики психоанализа, подтверждены не были.

Несколько иной подход к поведенческим моделям человека мы видим в экономической науке. В центре внимания экономической мысли всегда был человек со своими потребностями и мотивацией. При столь широком спектре моделей экономического человека в них в основном доминируют два жизненных ресурса: деньги и время.

В этой связи перед экономикой и социологией стоят две взаимосвязанные проблемы:

- 1) найти набор базовых витальных ресурсов человека, которые определяют его место в обществе;
- 2) дать количественную оценку степени наделенности этими ресурсами и установить их относительную значимость [2].

В последние годы наметилось конвергентное движение представителей различных подходов к формированию комплексной модели человека. В рамках этой

тенденции сложился синтез трех важных направлений: учение о контурах сознания (Т. Лири и Р. Уилсона), концепция кросс-контурных связей (С. Грофа) и теория витальных (жизненных) ресурсов (Е. Балацкий) [5, 6].

В соответствии с теорией витальных ресурсов, каждый человек обладает четырьмя базовыми ресурсами: деньгами, энергией, знаниями и временем [4, 5]. Эти ресурсы качественно несводимы друг к другу, однако для них имеет место свойство ограниченной взаимозаменяемости. Например, отсутствие денег человек иногда может компенсировать своим энтузиазмом и трудом, т.е. своей личной энергией и своим временем. Наоборот, нехватку времени и знаний человек иногда может компенсировать деньгами, наняв других людей, которые вместо него будут тратить свое время и использовать знания. Однако полностью конвертировать один ресурс в другой невозможно. Так, если человеку не хватает сил (энергии), то ни за какие деньги этот ресурс купить нельзя.

Таким образом, теория витальных ресурсов выдвигает на первое место наделенность человека ресурсами, их важность для него и эффективность их использования.

Как было отмечено ранее, в современной научной литературе была выявлена связь витальных ресурсов с ментальными контурами сознания. Для того чтобы лучше понять специфику данного взаимодействия, необходимо рассмотреть ментальную составляющую человека. Предполагается, что контуров сознания восемь. Среди них:

- 1) биовыживательный;
- 2) эмоционально-территориальный;
- 3) семантический;
- 4) социополовой;
- 5) холистический;
- 6) нейрогенетический;
- 7) контур метапрограммирования;
- 8) нелокальный квантовый.

В теории Т. Лири и Р. Уилсона каждый контур представляет собой определенную стадию биологической или социальной эволюции, а в совокупности образуют личность человека [10].

Для определения ментального уровня человека вводится понятие *ментальный профиль*, под которым принято понимать распределение витальных ресурсов человека (денег, энергии, знаний и времени) по восьми ментальным контурам [5].

Анализ изменения соотношения между этими двумя составляющими человека находит отражение в траектории движения по гоминидным (1–4) и постгоминидным (5–8) контурам сознания. Например, на первом (биовыживательном) контуре – это денежный ресурс, на втором (эмоционально-территориальном) – энергия, на третьем (семантическом) – знание, на четвертом (социополовом) – время.

Определяющим признаком отнесения одного из витальных ресурсов к соответствующему гоминидному контуру является его дефицит.

Исследование первого (биовыживательного) контура выявило острую нехватку денежного ресурса. Именно деньги дают возможность человеку поддерживать свое существование при наличии определенного прожиточного минимума. В противном случае все другие ресурсы окажутся заблокированными и будут востребованы только при переходе на следующий уровень сознания.

Следующая ступень биологической эволюции (эмоционально-территориальный контур) формирует чувство собственной важности. Это чувство требует огромной энергии, что и приводит к ее дефициту на данном контуре. Деньги в этот период отходят на задний план, так как их минимум обеспечен, и они уже не лимитируют дальнейшее развитие личности.

Процесс перехода на третий (семантический) контур приводит к конфликту человека с обществом, для разрешения которого необходима информация, нехватка которой и заявляет о себе в полной мере; время, деньги и энергия используются для накопления необходимого минимума знаний.

На социополовом контуре место человека в обществе определяется уже тем, как он умеет использовать имеющиеся в его распоряжении денежные, энергетические и информационные ресурсы. Соединение этих ресурсов происходит во времени, а следовательно, время превращается в главный витальный ресурс.

Таким образом, на каждом гоминидном контуре всегда есть один витальный ресурс, нехватка которого ощущается острее всего, что и позволяет говорить об их строгом соответствии.

Процесс перехода к оценке постгоминидных (5–8) контуров сознания формирует качественно новые отношения с витальными ресурсами.

Так, на холистическом (пятом) контуре происходит полная ликвидация проблем первого контура. Можно сказать, что холистический контур – это контур здоровья. Здесь, как правило, человек овладевает денежным ресурсом, что автоматически решает его биовыживательные задачи и служит основой хорошего здоровья. Тем самым, избыток денег является условием эффективного формирования пятого контура.

На следующем, шестом (нейрогенетическом) контуре, расширяются возможности человека и достигается внутренняя гармония личности (нейрогенетический контур – это контур мудрости). Все эти существенные изменения потребовали корректировки в отношениях между витальными ресурсами и ментальными контурами. Преодоление чувства собственной важности привело к накоплению значительной энергии, что является условием его эффективного формирования.

На седьмом контуре (метапрограммирования) идет глубокое познание законов бытия, это контур гениальности. Интериоризация этого контура дает возможность человеку овладеть принципами и основополагающими навыками суще-

ствующего знания и применять их к решению конкретных задач. При этом человек абстрагируется от второстепенных деталей и напрямую выходит к конкретной цели. Фактически на этом этапе субъект уже не нуждается в посторонней, «чужой» информации; он сам становится создателем нового интеллектуального продукта. Следовательно, на данном контуре сознания человек уже полностью преодолевает информационный витальный ресурс.

На восьмом (нелокальном) контуре человек получает способность видеть отдаленные последствия различных событий. В этом смысле он становится абсолютно самодостаточным и приобретает качества пророка. Видение будущего основано на мгновенном интуитивном постижении вектора развития изучаемых систем. Иными словами, на нелокальном контуре для него время перестает быть лимитирующим ресурсом. Преодоление проблемы времени есть условие формирования восьмого контура.

Таким образом, на каждом постгомидном контуре достигается овладение соответствующим витальным ресурсом. Траектория движения по контурам такова: по мере повышения контура сознания увеличивается число витальных ресурсов, которые находятся в избытке. На завершающем этапе индивидуальной эволюции человек эффективно формирует все восемь ментальных контуров и полностью овладевает четырьмя витальными ресурсами. И если на гомидных контурах витальные ресурсы проявляют себя через их дефицит, то на постгомидных – через их избыток. Можно сказать, что при переходе человека с гомидных контуров на постгомидные происходит своеобразная инверсия в проявлении витальных ресурсов: от дефицита к своей противоположности – избытку [5].

На наш взгляд, систематизация и рассмотрение взаимоотношения витальных ресурсов и ментальных контуров сознания наиболее полно раскрывается в структурно-логическом виде (см. рисунок). Отмеченный ранее процесс действует не только на уровне человеческого сознания, но и в масштабах всей мировой социально-экономической системы [4]. Покажем это на примере концепции «трех волн» Э. Тоффлера. Известный футуролог выделяет три основные стадии (волны) развития человечества – аграрную, индустриальную и постиндустриальную. Основная метафора, используемая Тоффлером, – это столкновение волн, приводящее к качественным переменам в развитии общества. С использованием этой метафоры мы раскроем связь между волнами, витальными ресурсами и ментальными контурами сознания.

Итак, первая волна – это доиндустриальное общество («сельскохозяйственная цивилизация»). Главной задачей аграрного общества было производство пищевых продуктов, чтобы просто прокормить население. Первая (аграрная) волна создала в обществе прибавочный продукт, что способствовало развитию ремесла, торговли и науки. Качественным результатом этого процесса явилось становление товарно-денежных отношений с присущим им универсальным сред-

ством обращения – деньгами. Однако пищевой ресурс является основой выживания человека и соответствует первому (биовыживательному) ментальному контуру. Фактически, войдя в первую цивилизационную волну, человечество осуществило глобальную активизацию первого ментального контура, когда выживаемость человека как биологического вида приобрела поистине планетарное значение. Кроме того, в соответствии с теорией витальных ресурсов, первому ментальному контуру соответствует такой ресурс, как деньги. Действительно, сам факт излишка пищи привел к необходимости и возможности его обмена, захвата и, наконец, продажи и покупки. Именно в этот момент начала формироваться современная денежно-кредитная система.

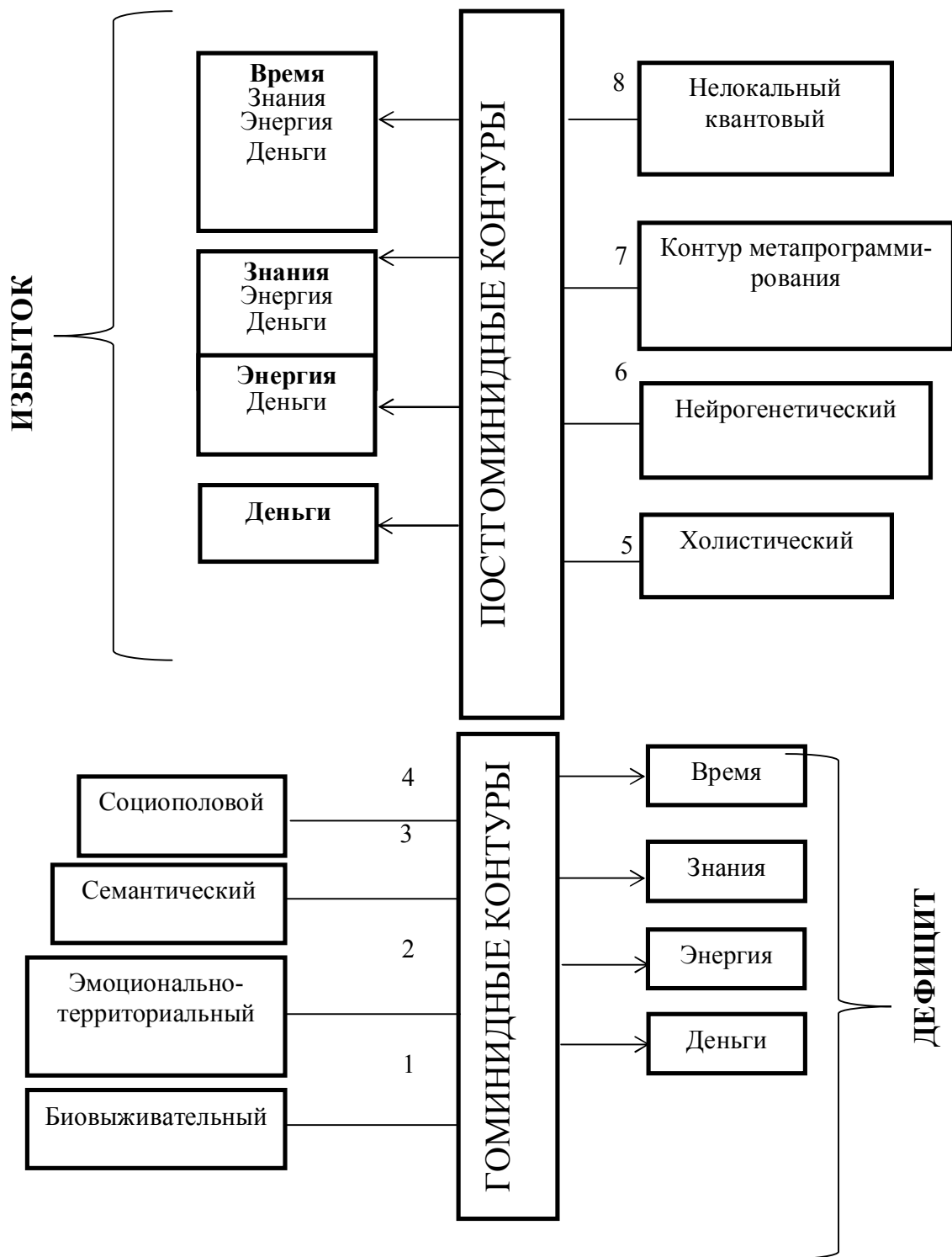
Первая волна еще не исчерпала полностью своего потенциала, как в XVIII в. цивилизацию покрывает очередная волна планетарных перемен. Промышленную революцию Э. Тоффлер называет «второй волной», которая изменила сложившиеся ранее общественные институты и образ жизни людей.

Вторая (индустриальная) волна привела к овладению человечеством энергетическим ресурсом. Именно с овладением природной энергией и заменой ручного труда машинным начинается ускорение хозяйственной жизни человечества и бурное развитие наук и технологий. Учитывая, что энергия является вторым витальным ресурсом, который соответствует второму (эмоционально-территориальному) ментальному контуру, можно утверждать: войдя во вторую цивилизационную волну, человечество осуществило глобальную активизацию второго ментального контура.

Логическим следствием формирования энергетической цивилизации явилась борьба «эго» различных наций и государств, вылившаяся в многочисленные и разрушительные войны в течение короткого периода времени. К числу положительных следствий второй волны относится овладение человеком пространством, когда территориальная удаленность объектов прекратила выступать в качестве принципиального ограничения социального прогресса.

Во второй половине XX в. наступает глубокий кризис принципов и структур второй волны, и на ее смену поднимается третья волна, несущая новые взгляды на мир и новые научно-технологические достижения в области информатики, электроники и т.д. Общество уже обеспечено продовольствием и товарами, и на первый план выдвигаются различные услуги, в основном связанные с накоплением и распространением знаний.

Информация и знание превращаются в непосредственную производительную силу, которая стала главным фактором развития общества и его самосохранения.



Ментальный профиль человека

Распространение компьютерной техники и совершенствование средств связи приведет, по мнению Гоффлера, к изменению структуры занятости, а в сочетании с усиливающейся интеллектуализацией труда к появлению так называемых «электронных коттеджей», которые позволят перенести работу из офиса в жилище работника [9].

Учитывая, что знание является третьим витальным ресурсом, который соответствует третьему (семантическому) ментальному контуру, можно утверждать, что, войдя в третью цивилизационную волну, человечество осуществило глобальную активизацию третьего ментального контура.

В настоящее время человечество находится на стадии освоения возможностей третьей волны. Однако историческое время как бы уплотняется, технический и культурный прогресс движется с колоссальным ускорением. Человечество умнеет заметно, обогащается культурным опытом предшествующих поколений. Не за горами новый скачок в цивилизационном развитии. Что принесет нам четвертая волна, каким будет ее лозунг и на что она будет направлена – можно только предполагать.

Наш прогноз строится на представлении о четвертом витальном ресурсе (времени) и учитывает специфику связанного с ним четвертого (социополового) ментального контура, ответственного за формирование горизонтальных связей между людьми. Вероятно, это будет создание массовых технологий, с помощью которых взаимодействие между людьми будет осуществляться максимально быстро и не будет требовать значительного временного ресурса. Зачатки этого процесса уже просматриваются в онлайн-режимах связи и общения; по-видимому, в дальнейшем их ждет качественное усовершенствование.

Если будет полностью пройден этот путь, то не исключено, что человечество окажется перед лицом качественно нового этапа эволюции. Может быть, это даже приведет к принципиальному изменению всех ментальных способностей человека и возникновению новой модели человека – *Homo intuitivus* (человек интуитивный).

Обобщая изложенное, следует отметить следующие особенности концепции витальных ресурсов.

1. Анализ научных исследований по данной проблематике позволяет сделать вывод как о наличии концептуальной базы в теоретических исследованиях, так и об «имеющихся» пробелах в изучении жизненных ресурсов.

2. Теория витальных ресурсов предполагает конвергенцию различных теоретических подходов, что и определило многоаспектный характер новой научной парадигмы.

3. Теория витальных ресурсов выдвигает на первое место наделенность человека ресурсами, их важность для него и эффективность их использования.

4. Механизм интериоризации ментальных контуров и витальных ресурсов имеет место не только на микроуровне в рамках эволюции личности, но и на макроуровне, в глобальном проявлении в виде цивилизационных волн.

5. Наложение цивилизационных волн и механизма концентрации-диссипации витальных ресурсов может быть сколь угодно разнообразным. Здесь довольно сложно установить какие-то устойчивые схемы. Можно выявить только определенные тенденции и определить, несомненно, как прямые, так и обратные связи, в основе которых лежат одни и те же законы.

В заключение следует отметить, что теория жизненных ресурсов не претендует на объяснение всего многообразия поведенческих стратегий людей. Отмеченные принципиальные положения позволяют углубить понимание качественной определенности концепции жизненных ресурсов и определить их роль и место в новой системе социально-экономических отношений, способной создать эффективный обмен такими разнокачественными ресурсами, как деньги, энергия, знания и время.

Библиографический список

1. Александрова Л.А. Субъективная витальность как личностный ресурс. URL: <http://psystudy.ru/index.php/num/2011n3-17>.
2. Багдасарян В.Э. Витальный подход к сложным социальным системам. URL: <http://rusrand.ru/docconf/vitalnyj-podhod-k-slozhnym-sotsialnym-sistemam>.
3. Балацкий Е. Экономическая наука: новые вызовы современности // МЭМО. 2006. № 1.
4. Балацкий Е. Ментальные контуры, стратификация общества и цивилизационные волны // Вестник РАН. 2008. № 8, т. 78.
5. Балацкий Е.В. Витальные ресурсы и контуры сознания // Вестник Российской академии наук. 2008. № 6.
6. Балацкий Е.В. Теория жизненных ресурсов: модели и эмпирические оценки // Мониторинг общественного мнения. 2007. № 2.
7. Козлова Н. Витальность как социально-философская проблема // Общественные науки и современность. 1998. № 2
8. Рынок витальных ресурсов: новый взгляд на экономику. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/971/>.
9. Тоффлер Э. Третья волна. М., 1999.
10. Уилсон Р.А. Психология эволюции. М., 2005.

M.V. Gevorkyan

THEORETICAL BASES OF FORMATION CONCEPTS IN SCIENCE VITALITY

Abstract. *Becoming of concept questions of vital resources in human society are considered in the article. Also vital regularities criteria and trends in human life are identified in it. It is shown how vital resources and mental loops of consciousness interact at the micro and macro levels.*

Key words: *vital resources, mental loops of consciousness, mental man's profile.*

УДК 330.42; 330.43

М.С. Дюдин, Е.Н. Калайдин

ФИЛЬТРАЦИЯ СЛУЧАЙНОГО ШУМА В ФИНАНСОВОЙ ДИНАМИКЕ

Аннотация. *В статье рассматривается фильтрация Фурье случайного шума в биржевой динамике.*

Ключевые слова: *биржевые доходности, случайный шум, фильтрация Фурье.*

Динамика таких экономических показателей, как цены на акции, курсы валют, стоимость ресурсов и т.п., искажается случайным шумом, который вызывается как различными погрешностями в записи данных, рыночными процессами, такими как спекулятивные операции и внешние вмешательства. И для простейшего визуального анализа, и для математического моделирования и прогнозирования необходимо удаление случайной компоненты временного ряда с минимальным искажением детерминированной составляющей.

Для обработки зашумленных данных используются скользящие средние различных видов, усреднение элементов ряда, а также фильтры Фурье. Алгоритмы скользящего среднего были разработаны в рамках линейного подхода и подразумевают, что частота случайных колебаний намного выше частоты изменения детерминированной компоненты, которая либо не меняется вообще, либо меняется по линейному тренду. Это положение не противоречит и нелинейному подходу, в рамках которого источником случайного шума считаются высокочастотные спекулятивные колебания при внутрисуточных торгах.

Преобразование Фурье сопоставляет функции вещественной переменной с функцией, описывающей амплитуды гармонических колебаний с различными частотами на которую можно разложить исходную функцию:

$$\hat{f}(\omega) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\infty} f(x)e^{-ix\omega} dx.$$

Для временных рядов выполняется дискретное преобразование Фурье.

После преобразования временному ряду с экономической динамикой сопоставляется ряд, состоящий из амплитуд колебаний различной частоты, на которые разлагается динамика. Разложение динамики на частоты открывает возможности для фильтрации высокочастотной составляющей, которая теоретически представляет собой краткосрочные спекулятивные колебания, являющиеся стохастическими.

Попробуем удалить часть спектра частот и посмотрим, как это повлияет на зашумленность временного ряда. Для этого к ряду применяется дискретное и обратное преобразование Фурье, удаляются элементы полученного ряда, и берется вещественная часть полученного ряда. Для измерения случайного шума используем метод вычисления корреляционной меры шума, в рамках которого случайный шум во временном ряду оценивается по началу линейного участка на графике корреляционного интеграла [2].

Действие случайного шума не ограничивается смещением начала линейного участка и также влияет на наклон графика, на чем основывается метод измерения случайной компоненты Яновского и Филатова (наклон графика показывает корреляционную размерность динамической системы, которая оценивает фрактальную размерность) [3]. Таким образом, происходит смещение оценок корреляционной размерности и размерности реконструкции системы в большую сторону. Причем при выборе значительно большей, чем минимальная, размерности реконструкции приводит к дополнительным искажениям на графике.

Завышение размерности с точки зрения нейросетевого моделирования приводит к необходимости использования большого объема входных данных, при этом производится нежелательная настройка сети на шумовой сигнал, когда сеть отлично прогнозирует динамику из обучающей выборки, но не способна дать верный прогноз по другим данным.

Таким образом, отделение случайного сигнала от детерминированной составляющей позволяет корректно определить фрактальные свойства динамики, значительно облегчает моделирование и прогнозирование.

Рассмотрим часовые доходности акций Catterpillar за 3 года, длина ряда – 7176 элементов. После применения преобразования Фурье необходимо определить, какие именно частоты следует убрать. График спектра с величиной ампли-

туд частот показывает значения, намного меньшие, чем корреляционная мера шума, и отфильтровать частоты по их амплитуде не представляется возможным.

Если убрать низкие частоты (значения от 1 до 1000 и от 6176 до 7176), то график цен, полученный из отфильтрованных доходностей, примет следующий вид (рис. 1).

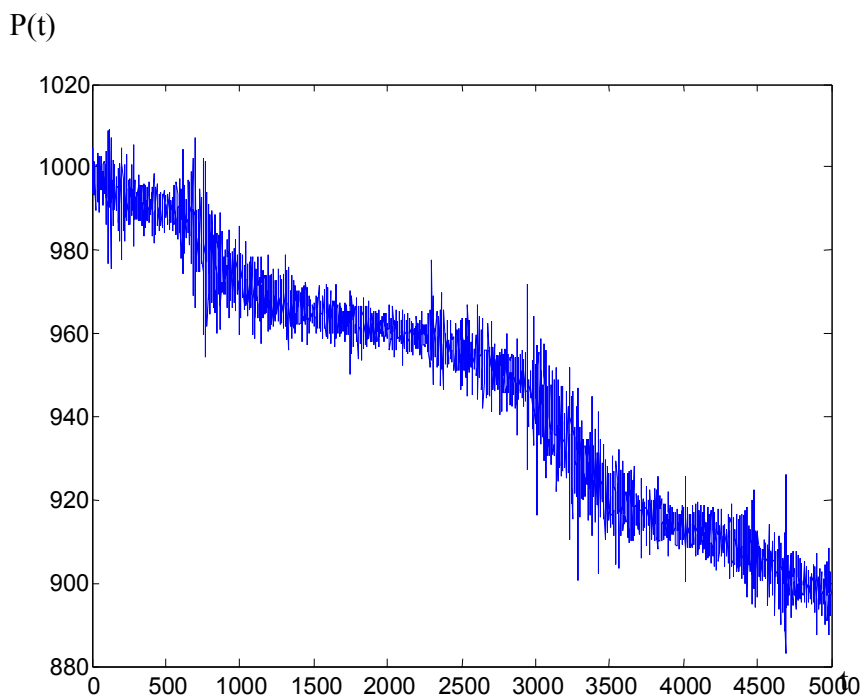


Рис. 1 . Динамика САТ до и после фильтрации Фурье (на графике посередине удалено 3250 частот, на графике внизу – 3500)

Вся информация о динамике актива потеряна, при этом полученный временной ряд является в высокой степени антиперсистентным ($\max_k H < 0,4$) шумом. Корреляционная размерность близка к размерности реконструкции и растет до бесконечности, что характерно для шумовых данных.

Можно сделать вывод, что информацию о детерминированной компоненте содержат низкочастотные данные.

При удалении высоких частот получены результаты, показанные на рис. 2. Информация о ценовой динамике сохраняется, при этом отфильтровываются высокочастотные колебания.

В табл. 1 приведены результаты для удаления 1000, 3000, 3250 и 3500 высоких частот из ряда длиной 7176 элементов.

Таблица 1

Влияние фильтрации Фурье на характеристики динамики

Количество удаленных частот	Корреляционная мера шума	Корреляционная размерность D	Размерность реконструкции d
0	0,00107	7,2	8
1000	0,00048	5,7	6
3000	0,00018	3,7	4
3250	0,00004	2,8	3
3500	0,000	1,8	2

Как видно из табл. 1, удаление высоких частот приводит к снижению доли случайного шума, уменьшению корреляционной размерности и снижению размерности пространства вложения системы, что показывает шумовую природу высокочастотных колебаний. При удалении частот от -3500 до 3500 из ряда длиной 7176 корреляционная размерность снижается до 1,8, а размерность пространства реконструкции системы – до 2, это означает, что низкочастотная динамика является в высокой степени детерминированной (рис. 3).

Причем динамика при удалении высоких частот искажается незначительно, что видно из рис. 2, где представлен ряд с 3250 удаленными частотами. Некоторое искажение появляется при восстановлении ряда цен из ряда доходностей (использование приращений вместо доходности сводит эти искажения к минимуму). Динамика сохраняется даже при удалении 3500 частот из 7176, когда остается всего лишь $176/2 = 88$ частот. Это позволяет сделать вывод, что основным фактором, определяющим динамику цен, служат колебания с частотой, близкой к 1 часу, а высокочастотные колебания случайны. Детерминированная компонента движения цен низкоразмерна и зависит от 2–3 переменных, при удалении случайных колебаний её фрактальная размерность принимает небольшие значения – от 1,8 до 3.

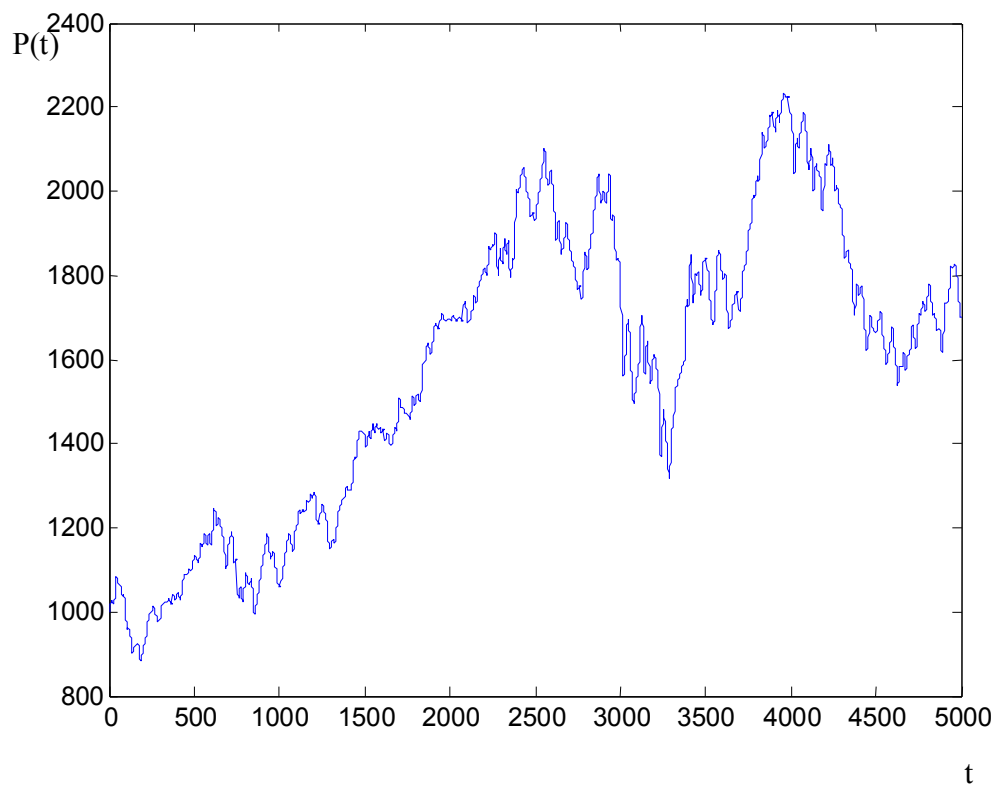
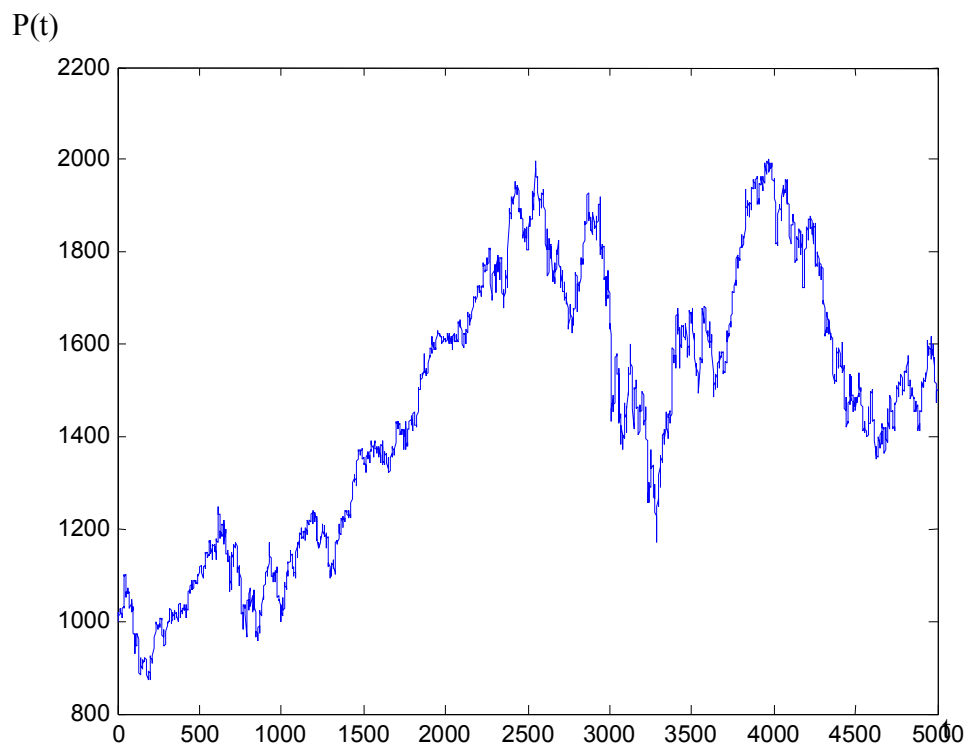


Рис.2. Динамика САТ до и после фильтрации Фурье
(на графике внизу удалено 3250 частот)

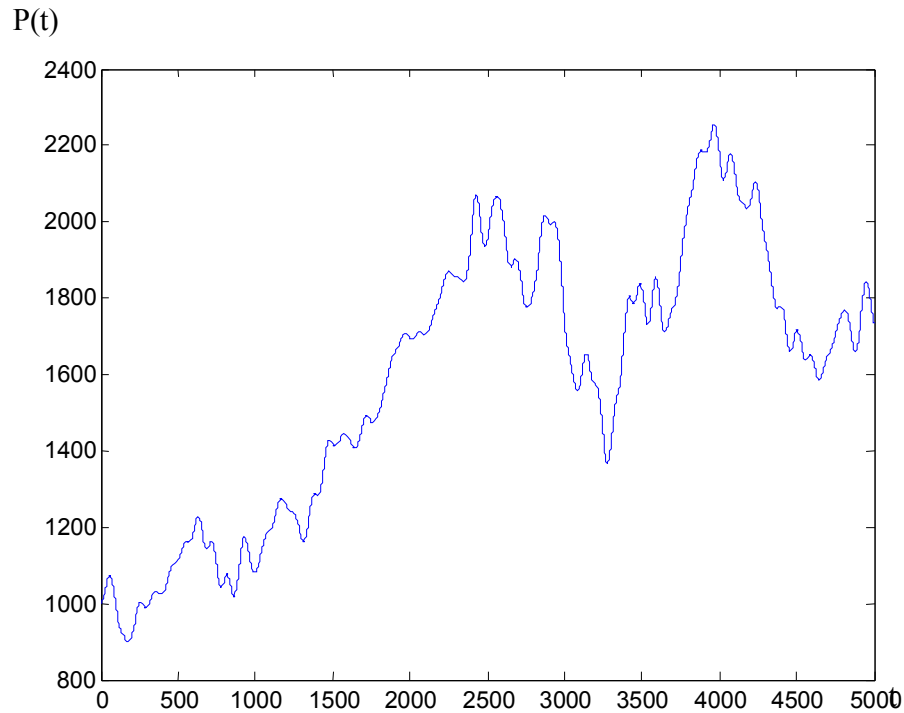


Рис. 3. Динамика САТ до и после фильтрации Фурье (на графике удалено 3500 частот)

Таблица 2

Динамика корреляционной размерности D и корреляционной меры шума при сглаживании динамического шума скользящей средней

Количество сглаживаний	Корреляционная размерность D	Корреляционная мера шума
0	7,2	0,00107
1 x 5	4,87	0,00025
3 x 5	3,58	0,00014
5 x 5	3,49	0,00007

Сравним результаты со сглаживанием скользящей средней. Как видно из табл. 2, для получения значительного снижения доли случайного шума необходимо применять сглаживание несколько раз. Это искажает динамику, уменьшает величину доходностей, в пределе превращая динамику в прямую линию с размерностью 1. Так, например, для сглаживания по 5 элементов 5 раз (см. табл. 2) диапазон значений временного ряда цен меньше на 11 %, чем для фильтрации 3250 частот. При фильтрации Фурье есть возможность оставить неизменными низкие частоты, в то время как при сглаживании изменяется вся динамика.

Фильтрация Фурье в сравнении со сглаживанием случайного шума скользящим средним или усреднением меньше искажает данные, сохраняя информацию о детерминированной компоненте динамики. При фильтрации большей части частот корреляционная мера шума принимает значения, близкие к нулю. Применение данного метода удаления случайного шума из временного ряда может показать хорошие результаты при нейросетевом моделировании финансовой динамики, особенно при адаптированных к зашумленной динамике алгоритмов обучения [2].

Представляют теоретический интерес полученные данные о фрактальных характеристиках биржевой динамики. Вычисления с неотделенным случайным шумом показывают высокие значения корреляционной размерности (от 8–9 и выше), высокие значения размерности реконструкции системы, откуда можно сделать вывод, что фондовая динамика зависит от большого количества факторов и трудно поддается прогнозированию. В статье приведены результаты для детерминированной компоненты динамики, очищенной от случайной компоненты, показывающие небольшие значения корреляционной размерности и размерности реконструкции, характерные для низкоразмерных систем типа системы Лоренца и Рёсслера. При этом по графикам можно сделать вывод, что полученная детерминированная компонента незначительно искажена и соответствует реальной динамике.

Библиографический список

1. Дюдин М.С., Калайдин Е.Н. Нейросетевое моделирование биржевой динамики // Современная экономика: проблемы и решения. 2012. № 9 (33).
2. Дюдин М.С., Калайдин Е.Н. Оценка риска в рамках гипотезы фрактального рынка // Финансы и кредит. 2013. № 22 (550).
3. Яновский Л.П., Филатов Д.А. Оценка степени детерминированности временных рядов валют и курсов акций на российском финансовом рынке // Экономическое прогнозирование: модели и методы 2004 г.: материалы Всерос. науч.-практ. конф. / под ред. В.В. Давниса. Воронеж, 2004. Ч. 2.

M.S. Diudin, E.N. Kalaidin

FOURIER FILTERING FOR FINANCIAL TIME SERIES

Abstract. The article deals with the Fourier filtering of noisy stock returns time series

Key words: stock returns, random noise, fractals, Fourier filter.

ИТ-КОНСАЛТИНГ В РОССИИ

Аннотация. В предложенной статье рассматриваются проблемы ИТ-консалтинга в современных российских условиях и роль ИТ-консультанта в процессе обеспечения бизнеса эффективными решениями, которые могут привести компанию к ощутимому положительному результату. Кратко описаны основные факторы, которые должен учитывать ИТ-консультант при своей работе по внедрению или реинжинирингу информационных систем компании, экономика информационных систем и проблемы информационной безопасности.

Ключевые слова: ИТ-консалтинг, консультирование бизнеса, ИТ-консультант, эффективные решения для бизнеса, архитектура предприятия, ИТ-стратегия, экономика информационных систем, окупаемость внедрения информационных систем, парадокс производительности ИТ.

В современном мире информационные технологии глубоко интегрируются в жизнь каждого человека, и это естественно не может обойти и бизнес. В условиях быстроизменяющейся ситуации на рынке ИТ-услуг наблюдается возрастающий интерес к услугам в области ИТ-консалтинга.

Однако, несмотря на сказанное, эта сфера бизнеса остается одной из самых малоизвестных для людей, не задействованных в ИТ-консалтинге.

Все больше ИТ-менеджеров и руководителей приходят к выводу, что взгляд опытного специалиста извне зачастую может дать гораздо большее понимание структуры ИТ и процессов, которые происходят в компании. Кроме того, существует еще много причин, по которым работа консультанта оказывает положительный эффект. В частности, консультант может дать непредвзятую оценку состояния бизнеса и его проблем. Он владеет опытом и знаниями, которые позволяют идти в правильном направлении, не совершая типичных ошибок. К тому же компания не всегда располагает кадрами, которые могли бы качественно и на профессиональном уровне решать неопределенный круг проблем, возникающих в работе компании. Это зачастую экономически нецелесообразно. В критических случаях, когда требуется срочная и квалифицированная помощь, консультант может выступать в роли «доктора для бизнеса» (например, участвовать в стратегическом планировании компании, в решении управленческих вопросов, реструктуризации т.д.).

Консультант по факту на какое-то время становится сотрудником компании, вникает в процессы, происходящие вокруг, однако, не попадая под влияние руководства, он имеет свой взгляд на компанию со стороны.

Нередко, особенно в крупных компаниях, можно наблюдать некую пропасть между бизнесом и ИТ. Она возникает, как правило, на базе непонимания руководителями бизнеса сути и пользы информационных технологий.

Руководителей чаще всего не удовлетворяет служба ИТ потому, что:

- структура ИТ представляется как сложный и непонятный механизм;
- внедрение важных для бизнеса функций происходит с запозданием, а иногда и вообще откладывается на неопределенное время;
- затраты на содержание информационных систем и обслуживающего персонала постоянно увеличиваются, даже в то время, когда снижается прибыль.

Однако служба ИТ может использоваться не только для поддержки бизнеса, когда существующий хаос в компании на бумажных носителях с внедрением ИТ перетекает в точно такую же ситуацию, но и в электронном виде. Внедрение информационных систем в бизнес в идеале должно систематизировать или реструктурировать бизнес-процессы для повышения эффективности бизнеса, а в некоторых случаях может даже выступать в роли «реактивной тяги» для новых направлений развития и внедрения современных идей.

В то же время ИТ-руководители зачастую больше увлечены новыми технологиями и профессиональными фишками, чем потребностями бизнеса и необходимостью скоординировать усилия не только на новинках и оптимальных с точки зрения ИТ-решениях, которые не всегда в полной мере отвечают потребностям бизнеса.

В итоге руководители говорят на разных языках, и эта пропасть оказывает не очень положительное влияние на компанию в целом.

ИТ-консультант служит своего рода переводчиком, и в первую очередь его роль заключается именно в том, чтобы примирить бизнес и ИТ, выстроить наиболее оптимальное сочетание интересов и объединить усилия сторон.

В общем случае перед консультантом стоит задача, выявить все потребности и направления бизнеса, его критически важные аспекты (например, время обработки информации, масштабируемость и т.д.) и предложить наиболее оптимальное, независимое решение, которое будет удовлетворять клиента, учитывая несколько факторов:

- экономическая составляющая;
- принцип разумной достаточности;
- требуемый уровень безопасности;
- надежность;
- масштабируемость.

Рассмотрим каждый из факторов более подробно.

Экономика IT-системы. Оценить окупаемость IT-системы не так просто, как может показаться на первый взгляд. Во-первых, как показывает статистика, проекты внедрения информационных систем имеют высокий риск оказаться убыточными. Во-вторых, даже если достигнут положительный экономический эффект, то возникают трудности его измерения.

IT не производит товаров, не оказывает конкретные услуги, за которые компания может получить прибыль, однако хорошо работающая IT-система способствует увеличению производства товаров, повышает качество и скорость оказываемых услуг, способствует развитию предприятия. Поэтому важно понимать, что затраты на IT сейчас следует рассматривать как инвестиции в бизнес.

Исследования XX в. в этом направлении породили хорошо известный парадокс производительности IT, который Нобелевский лауреат Р. Солоу сформулировал так: «Мы видим компьютерный век везде, кроме статистики производительности». Новые подходы к анализу влияния IT на производительность компании были связаны с подходом, сформулированным в своих трудах П. Дэвидом и получившим позже название «технологии общего назначения».

Начиная с конца XX в. ведущими зарубежными экономистами было разработано много методов для разрешения проблемы инвестиций в IT эмпирическим путем. Однако не все методы применимы для России. Это в первую очередь обусловлено особенностями бухгалтерского учета.

Эмпирические исследования влияния инвестиций в IT на экономику компании были проведены Комитетом по исследованиям СОД IT (Союз IT-директоров России) в 2011 г. В результате исследований было выявлено, что при всех ограничениях, накладываемых особенностями бухгалтерского учета и ограниченностью доступных данных в России, допускается применение методов оценки экономики IT, позаимствованных у иностранных коллег.

Предлагается использовать для расчетов такие показатели, как выручка, активы и эксплуатационные расходы на IT (расходы на поддержку оборудования и программного обеспечения, расходы на IT-персонал, включая расходы на IT-аутсорсинг).

Результаты исследования позволили специалистам СОДИТ сделать следующие выводы:

- эффект от инвестиций IT наступает со значительным лагом;
- эффект от инвестиций в IT проявляется только в случае совместных вложений в IT и комплементарные активы (изменение продуктовой линейки; изменение бизнес-процессов и организационных структур; повышение квалификации персонала);
- наибольший эффект достигается при изменении технико-экономического режима – радикальном изменении бизнес-процессов, опираясь на возможности технологии;

– организационные преобразования в компании – это не просто требование внедрения ИТ-системы, а это необходимое условие получения эффекта от инвестиций в ИТ.

В 2013 г. появляются данные об исследовании, которое провела группа экспертов Слоановской школы менеджмента Массачусетского технологического института под руководством Э. Бринйолфсона. Это одно из первых и наиболее существенных исследований, которое впервые экспериментально опровергло парадокс производительности ИТ. Результаты исследования опубликованы в статье «Парадокс исчез? Подтверждение отдачи от затрат на информационные системы на уровне компании». Ученые пришли к выводу, что ИТ оказывают большое влияние на итоги работы предприятия: отдача от инвестиций в информационные технологии (расходы на оборудование, программное обеспечение, обучение персонала) составляла в среднем около 81 %. Причем отдача от инвестиций в информационные технологии оказалась больше, чем от инвестиций в другие материальные активы.

Принцип разумной достаточности в разрезе ИТ-систем заключается в том, чтобы подобрать такой продукт, который максимально подходит под конкретные задачи и не содержит множество неиспользуемых функций и возможностей, за которые так или иначе придется заплатить определенную сумму. Это в свою очередь будет сильно воздействовать на экономическую составляющую ИТ. Так, например, небольшой компании по производству изделий из дерева нецелесообразно покупать и использовать базы данных Oracle. Не очень хорошим может быть и решение от 1С, а вместо этого лучше привлечь сторонних разработчиков и создать продукт, который будет идеально удовлетворять всем потребностям такого небольшого бизнеса и потребует гораздо меньших финансовых вложений по сравнению с готовыми решениями на базе именитых разработчиков.

Обеспечение требуемого уровня безопасности фактически достигается не только возможностями программных продуктов. Необходим системный подход к этой проблеме. Только разработка комплексных мер позволит достичь требуемого уровня информационной безопасности.

Самая совершенная система, будучи некорректно внедренной и настроенной, даст сбой. Поэтому важно учитывать стоимость не только самой системы, но и ее профессионального внедрения и сопровождения. К примеру, некорректная настройка системы биллинга провайдера может привести к колоссальным финансовым потерям. Или сбой в системе брокерского обслуживания электронных бирж, где котировки акций и валют обновляются каждые несколько секунд, может принести значительные финансовые потери, а главное, навсегда подорвать доверие клиентов.

Также необходимо предусмотреть возможность масштабирования системы, которое может понадобиться через какое-то время при условии резкого развития

бизнеса. Однако здесь также необходимо найти некую грань, чтобы не переплачивать сегодня за то, что с малой долей вероятности может понадобиться в будущем. Под IT-консалтингом обычно принято понимать непосредственно консультации в области IT. Однако в настоящее время достаточно трудно провести четкую границу между управленческим консалтингом и консалтингом в сфере IT в силу того, что IT-архитектура предприятия непосредственно затрагивает организационную структуру бизнеса. Разработка IT-архитектуры предприятия подразумевает описание всех бизнес-процессов и позволяет увидеть полную картину предприятия с различных точек зрения, что в свою очередь служит мощным инструментом управления, с помощью которого упрощается процесс принятия решений о выделении средств на IT.

Несмотря на обилие видов IT-консалтинга и разный смысл, вкладываемый каждой консалтинговой компанией в это понятие (в зависимости от выполняемых задач), все же можно выделить два основных направления в современном IT-консалтинге:

- оптимизация существующей IT-системы;
- IT-консалтинг как элемент реинжиниринга и развития компании.

На практике процесс понимания руководителем необходимости в консультациях со стороны выглядит примерно таким образом: сначала быстро внедряются какие-то отдельные решения под определенные задачи, затем возникает проблема связать все воедино, чтобы отдельно работающие решения могли функционировать как одна система. В итоге, даже если это удалось реализовать, чаще всего обнаруживается, что эта система не вполне соответствует ожиданиям бизнеса, да к тому же еще трудно управляется и требует дополнительных ресурсов. В итоге средства, потраченные на реализацию проекта, себя не оправдывают. Но описанная проблема не единственная. Такая система затрудняет развитие бизнеса, поскольку она не может эффективно обслуживать даже уже существующие задачи.

В таком случае оптимизация существующей информационной системы может принести ощутимые результаты и для подразделения IT, и для бизнеса в целом.

В идеальной модели консалтинга как элемента развития изначально внимание уделяется разработке архитектуры предприятия. Архитектура включает в себя несколько уровней абстракции и позволяет увидеть предприятие с разных сторон. Далее, на основе архитектуры, формируется IT-стратегия компании, которая должна отражать направления и основные принципы развития информационной системы для достижения стратегических целей, поставленных перед бизнесом. Затем следует уже ее непосредственная реализация.

Базовые функции. Роль IT-консультанта состоит в том, чтобы обеспечить бизнес эффективными решениями, которые дадут ощутимый результат. Консультант выявляет слабые места бизнеса в разрезе IT и в зависимости от текущих задач разрабатывает методы по их устранению, усилению, переработке.

Слабые места бизнеса консультант определяет с помощью аудита и анализа текущего состояния.

Аудит, как правило, состоит из следующих блоков:

- аудит эффективности ИТ в целом;
- аудит информационной безопасности;
- аудит ИТ-процессов;
- аудит ИТ-инфраструктуры.

Результатом ИТ-консалтинга для компании могут быть очевидные выгоды, которые представлены на рисунке.



Как видно из рисунка, каждый из блоков по отдельности уже может дать ощутимый прирост производительности и повышает ценность компании, но их совокупность дает еще большие конкурентные преимущества. ИТ-консультант также должен учитывать, что необходимо четкое соблюдение принципов информационной безопасности, если таковые имеются в компании. При недостаточной проработанности принципов информационной безопасности им должно быть уделено особое внимание. Информационная безопасность в таком случае подвергается тщательному анализу и доработке.

При отсутствии информационной безопасности как таковой она должна быть разработана, внедрена и зарегистрирована в установленном порядке. На самом деле проблема информационной безопасности намного шире, чем ее принято традиционно понимать. Информационная безопасность помимо информации, представленной на электронных носителях, включает в себя и ту информацию, которая

хранится на бумажных носителях, в журналах, архивах и других формах представления. Это, конечно, очень сильно зависит от компании, специфики бизнеса и IT-стратегии компании. По мнению экспертов, IT-консалтинг в России, как и сама культура информационных технологий, еще только набирает обороты.

Библиографический список

1. Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. М., 2005.
2. David P. The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective to the Modern Productivity Paradox // American Economic Review. 1990. №2.
3. Solow R. We'd Better Watch Out // New York Times Book Review. 1987. №7.
4. Научно-методический журнал для профессионалов IT. URL: <http://infomanagement.rucio.ru/>

P.I. Ivancha

IT-CONSULTING IN RUSSIA

***Abstract.** In the proposed article problems of IT consulting in modern Russian conditions are considered, as well as the role of IT-consultant in management process of business effective solutions which may lead the company to tangible positive results. In the article you can also find main factors that IT-consultant should take into account during his work on introduction and reengineering of company's informational systems, as well as informational systems economics, information safety problems.*

***Key words:** IT-consulting, business consulting, IT-consultant, effective business solutions, Company Architecture, IT-strategy, informational systems economics, return on investments in informational systems introduction, and paradox of IT productivity.*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В предложенной статье рассматриваются вопросы привлечения информационных технологий для продвижения маркетинговых стратегий на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: информационные технологии, маркетинговые стратегии, бесконтактные платежи, предприятия малого и среднего бизнеса.

Каждая компания, разрабатывая долговременные стратегии, должна найти свой стиль работы, наилучшим образом учитывающий специфику условий, возможностей, целей и ресурсов. Маркетинг играет важную роль в стратегическом планировании, предоставляя необходимую информацию для разработки стратегического плана.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что маркетингу принадлежит ключевая роль в деятельности компании. Во-первых, он обеспечивает руководящие методологические принципы – маркетинговую концепцию, которая предполагает ориентацию стратегии компании на нужды важнейших групп потребителей; во-вторых, предоставляет исходные данные для разработчиков стратегического плана, помогая выявить привлекательные возможности рынка и оценить потенциал фирмы.

Предметом анализа в работе выступает процесс управления маркетингом, который включает в себя процесс анализа рыночных возможностей, отбор целевых рынков, разработку маркетингового комплекса и претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.

Исследованиями в области маркетинговых технологий в контексте привлекательности продукции занимались такие ученые, как Х.А. Константириди, М.А. Фогель, Г.М. Мишулин [5], С.Г. Спирина [11], С.Н. Бердышев, И.В. Богдашев [1] и др. Существует множество крупных иностранных компаний, имеющих производство в России, например «Ford», «BMW», «Coca-cola», «McDonalds», «Toyota», «GM», «Fiat», «Volkswagen», «Peugeot-Citroen», «Mitsubishi», «Renault», «Nestle», «Samsung», «KraftFoodsInc», «Strauss Group», «Tchibo GmbH».

Рассмотрим теоретические аспекты формирования маркетинговой стратегии фирмы и анализ маркетинговой среды на примере компании «Nestle».

В 2009 г., в период международного финансового кризиса, финансовая устойчивость многих государств пошатнулась. При этом в такой крупной международной компании, как «Nestle», процент продаж снизился всего на 2–3 %, однако уже

к 2010 г. компания вышла на положительную тенденцию роста и в настоящее время занимает одно из лидирующих положений в своем потребительском сегменте.

Сегодня в компании «Nestle» наблюдается увеличение сотрудников, следовательно, формируется новый пласт потенциальных покупателей. Такие продукты питания, как шоколад, конфеты, кофе, холодный чай, – продукты ежедневного использования. «Nestle» – компания, ориентирующаяся на потребителя и стремящаяся создавать продукцию, отвечающую вкусам и пожеланиям потребителей более чем 100 стран мира, в которых компания осуществляет свою деятельность. Компания прислушивается к мнению потребителей и стремится к диалогу с ними, устанавливая его во многих странах посредством телефонных горячих линий, интернет-сайтов и другими способами. Учет интересов потребителей, их желания улучшить качество своей жизни [13, с. 184–185] способствует увеличению привлекательности товаров любой компании.

По результатам проведенного авторами интервьюирования сотрудников компании «Nestle» был составлен примерный портрет потребителя их продукции.

1. Возраст: продукция компании ориентирована на население любого пола, начиная от младенцев и заканчивая пожилыми людьми. Что же касается кофе, то, конечно, основные потребители – молодые люди и население среднего возраста.

2. Пол: практически не оказывает влияния на потребление продукта. Возможно, в последнее время в связи с диетическим бумом девушки и женщины потребляют меньшее количество продукта, но существенных колебаний нет.

3. Географический признак: основу потребителей составляет городское население, в небольших городах и деревнях нет необходимости в употреблении данного продукта.

4. Ценовая политика: продукцию компании может себе позволить любой человек среднего класса; так как кофе не является продуктом первой необходимости, следовательно, малообеспеченные люди не станут его покупать и заменять более дешевыми продуктами.

Влияние конкурентной среды отражается на маркетинговой политике предприятия. У «Nestle» имеется немало конкурентов на российском рынке продуктов питания. Некоторые из них, пришедшие позже на рынок, обогнали и по-прежнему опережают «Nestle». На рис. 1 отражена структура рынка кофейной продукции, дифференцируемая по предприятиям среднего и крупного бизнеса.

Компания «Nestle», отвечая потребностям рынка, а также руководствуясь стремлением постоянно совершенствовать питательную ценность своей продукции, фокусирует внимание на здоровом и правильном питании.



Рис. 1. Структура рынка кофейной продукции по предприятиям среднего и крупного бизнеса, % (на основе данных [15])

«Nestle» в России – это, по сути, история потребительских предпочтений российского рынка последнего десятилетия. Правильно выстроенная стратегическая политика позволила компании перейти от импорта продуктов к организации производства через покупку предприятий. В настоящее время у компании «Nestle» началась вторая волна вложений в российский рынок – развитие бизнеса по продаже более специализированных продуктов, например, минеральной воды или кормов для животных.

Для принятия абсолютно любого управленческого решения – от изменения цен до открытия новой торговой точки необходима информация. Упорядочить и подготовить к использованию эту информацию можно с помощью внедрения маркетинговой информационной системы (МИС), которая представляет собой алгоритм, позволяющий регулярно собирать необходимую для принятия решений информацию из различных внешних и внутренних источников.

В продвижении своих товаров компания использует сбалансированную рекламную политику. В деятельности компании «Nestle» и ее дочерних предприятий отражается стремление не только успешно развивать свой бизнес и способствовать развитию российской экономики, но и вносить вклад в другие сферы деятельности, представляющие ценность для общества и страны. Например, только в Москве компания «Nestle» поддерживает более 40 благотворительных организа-

ций в их акциях, направленных на помощь детям, инвалидам и людям пожилого возраста, спонсор программ «Разговор о правильном питании» – Эквирос Junior «Счастливое детство!», школьной образовательной программы «Разговор о правильном питании».

Разработка маркетинговой стратегии необходима для обеспечения эффективности проводимых маркетинговых мероприятий. Разработка и реализация стратегии маркетинга на потребительских рынках требует от любой компании гибкости, способности понимать, приспособливаться и в отдельных случаях влиять на действия рыночных механизмов при помощи специальных маркетинговых методов. От адекватности маркетинговой стратегии компании зависит успех бизнеса.

Маркетинговая стратегия обычно содержит:

- долгосрочные планы компании на потребительских рынках;
- анализ структуры рассматриваемых рынков;
- прогноз тенденции развития рынка;
- принципы ценообразования и конкурентные преимущества;
- выбор и обоснование эффективного позиционирования компании на рынке.

Разработка маркетинговой стратегии включает следующие этапы:

- анализ сильных и слабых сторон предприятия;
- анализ возможностей рынка;
- отраслевой анализ;
- оценка рыночного потенциала;
- анализ конкурентов;
- изучение взаимоотношений с клиентами и партнерами;
- анализ влияния внешней среды;
- ревизия маркетинга;
- маркетинговый аудит внутренней среды;
- определение направлений совершенствования старой и разработки новой продукции;
- разработка плана маркетинга;
- мониторинг и контроль маркетинговых мероприятий.

По мнению авторов, в последнее время привлекательным с точки зрения реализации маркетинговых технологий становится возможность математического моделирования [14], основанного на диффузионных процессах естественных сред и использования Web-программирования, например, оперативного создания индивидуальных каталогов товаров для каждого клиента и обновления общего каталога фирмы непосредственно из базы данных торгового предприятия [10, с. 89].

Опыт применения автоматизации формирования web-документов продукции на сайтах организаций малого бизнеса Краснодарского края на их финансовую устойчивость на базе «1С: Предприятие» конфигурации «Бухгалтерия» и «Управление торговлей» свидетельствует об увеличении маркетинговой привлекательности

фирм, применяющих рассмотренную автоматизацию; о повышении открытости предприятий, увеличении товарооборота и их отраслевых рейтингов, что способствует возрастанию финансовой стабильности предприятий [10, с. 89–90].

Одним из важных факторов маркетинговой привлекательности компании становится ее сбалансированная политика использования инновационных банковских услуг [2, 4]. Учет миграционных факторов [9, с. 260] позволяет предприятиям использовать в реализации своих товаров элементы кредитования [8, 1], привлекать крупных инвесторов в экономику страны. С целью привлечения клиентов банки разрабатывают новые услуги. Расширению банковских услуг способствовало внедрение бесконтактной системы PAYPASS. По данным ЦБ РФ, лишь с 2012 г. доля операций с картами превысила долю операций по снятию наличных. В г. Краснодаре бесконтактными платежами уже пользуется МУП «КТТУ».

Для проезда на общественном транспорте внедрена в обиход единая транспортная карта (ЕТК), но ее пополнение возможно лишь через специальные терминалы. MasterCard с поддержкой PayPass используют полноценный банковский счет, пригодны для оплаты любых товаров и услуг. «Связь-банк» и «Почта России» при поддержке платежных систем VISA оборудовали 150 почтовых отделений на территории Краснодарского края (Краснодаре, Сочи, Новороссийске, Туапсе) POS-терминалами для бесконтактной оплаты. Технология Visa Paywave схожа с MasterCard PayPass, а большинство терминалов бесконтактной оплаты поддерживают оба стандарта. Существует еще один стандарт бесконтактных платежей ExpressPay, поддерживаемый компанией American Express [7, с. 506].

К достоинствам бесконтактных платежей относятся:

- 1) отсутствие необходимости передавать карту (брелок, телефон, часы) в чужие руки, достаточно поднести нужное устройство к терминалу, убедившись, что на нем отображена верная сумма покупки;
- 2) отсутствие необходимости ввода пин-кода или подписи чека;
- 3) возможность внедрения чипа с RFID в любое устройство;
- 4) большой срок службы карт, которые при бесконтактных расчетах меньше изнашиваются.

Недостаточно разработанными вопросами в применении бесконтактных платежей остаются конфликты между чипом бесконтактного платежа с некоторой высокоточной аппаратурой; вероятность дублирования чипа, считывания с него информации злоумышленниками, правда, для последних необходимо находиться очень близко к устройству с PayPass.

Важнейшими преимуществами Краснодарского края являются уникальные биосферные условия и транспортное положение. Использование кластерного подхода укрепляет и развивает экономическую ситуацию в регионе, содействует экономическому росту региона [6, с.143]. Развитие информационных технологий с учетом кластерных образований и интернет-технологий привело к тому, что сей-

час абсолютно все «уходит в сеть» или в нее проецируется. Маркетинг, реклама и PR (связи с общественностью) не стали исключением. Существует множество способов, как «раскрутить» товар или услугу, создать нужный имидж, построить правильный информационный фон при помощи сети Интернет.



Рис 2. Уровень популярности различных видов маркетинга и рекламы среди рекламодателей

Наглядное представление о методах маркетинга дает анализ интернет-сайтов. Рассмотрим методы, с помощью которых технологии становятся популярными и востребованными в информационных сетях.

По нашему мнению, дальнейшее развитие и бурный рост интернет-маркетинга станет логичным продолжением наметившихся тенденций. В силу того что все, так или иначе связанное с информационными технологиями, приходит в Россию с некоторым опозданием (SMM (Search Engine Optimization – поисковая оптимизация или поисковый маркетинг), SEO (Social Media Optimization – способ оптимизации сайта, при котором дизайн, контент, пользовательский интерфейс сайта видоизменяются с тем, чтобы ресурс можно было легко использовать в качестве подобия социальной сети не достигли пика своих возможностей), крупным компаниям, региональным игрокам – абсолютно всем представителям бизнеса имеет смысл вкладывать средства в поддержку и разработку интернет-маркетинга.

По нашему мнению, предприятиям крупного и среднего бизнеса в своей маркетинговой политике следует учитывать, что:

1) своевременные действия конкурентов могут резко изменить позицию предприятия на рынке и деловую репутацию компании, поэтому необходимы своевременные управленческие решения и гибкий маркетинг;

2) финансовый план маркетинга как система показателей должен составлять динамично, с учетом колебаний конъюнктуры рынка;

3) планирование бюджета маркетинга может основываться на оптимизации целевой прибыли с учетом выбранных приоритетов и ограничений.

Библиографический список

1. Богдашев И.В. Маркетинг: некоторые особенности позиционирования товаров и услуг на рынке // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. 2012. №4.

2. Гаврилов А.А., Калайдин Е.Н. Анализ взаимосвязи финансового результата и обеспеченности собственными оборотными средствами // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 1.

3. Геворкян С.М., Волкова М.В. Электронный бизнес как развивающаяся форма предпринимательства в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. Краснодар, 2013.

4. Калайдин Е.Н., Гаврилов А.А., Суворова В.В., Косенкова К.В. Инновационные и финансовые методы управления внешним государственным долгом России // Экономика устойчивого развития. 2012. №9.

5. Константиныди Х.А., Фойгель М.А., Мишулин Г.М. Маркетинг территорий как инструмент экономической политики // Проблемы экономики. 2011. №6.

6. Кузнецова Е.Л., Бочкова Е.В. Кластеры как инструмент управления социально-экономическим развитием региона (на примере Краснодарского края) // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2010. №1-1.

7. Нагучев М.М., Спирина С.Г., Фощан Г.И. Экономическая целесообразность внедрения безконтактной системы PAYPASS на региональном уровне // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II Междунар. науч.-практ. конф., посвященной памяти А.Ф. Сидорова / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова и др. Краснодар, 2014.

8. Сайбель Н.Ю. Особенности государственной поддержки инновационного предпринимательства за рубежом // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013.

9. Сидоров В.А., Попов Н.О. Фактор миграции в современных мирохозяйственных связях // Теория и практика общественного развития. 2012. №4.

10. Спирина С.Г. Влияние автоматизации технологии применения формирования web-документов продукции организаций на их финансовую устойчивость // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 3-1.

11. Спирина С.Г. Финансовая устойчивость в контексте хозяйственной деятельности предприятия // Российский экономический журнал. 2014. №1.

12. Спирина С.Г. Экономико-математические методы в управлении финансовыми потоками: монография. М., 2008.

13. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. №10.

14. Chang H.C., Demekhin E.A., Kalaidin E.N. Coherent structures self similarity, and universal roll wave coarsening dynamics // Physics of Fluids. 2000. Т. 12, № 9.

15. Сайт компании «Нестле». URL: <http://www.nestle.ru>.

G.I. Foschan, V.A. Chernenko, M.M. Naguchev

INFORMATION TECHNOLOGY COMPANIES MARKETING APPEAL

Abstract. In the given article are considered the issues of attracting of information technologies for the promotion of marketing strategies for small and medium business.

Key words: information technology, marketing strategy, contactless, small and medium business.

УДК 339.18 (470.620)

С.Г. Спирина, Ю.С. Жарко, В.Н. Безлепкина

ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ЗАО «ТАНДЕР»

Аннотация. В статье рассмотрены методы оптимизации логистических процессов на примере формирования места расположения нового логистического центра ЗАО «Тандер» в Краснодарском крае.

Ключевые слова: логистические процессы, потенциал территорий, ЗАО «Тандер», методы оптимизации, методы линейного программирования.

Стратегический потенциал территории, будучи тесно связанным с определением преимуществ и потенциальных точек роста, на которые опираются при разработке стратегии региона, должен оцениваться комплексно и с учетом мнения различных общественных структур [6, с. 203].

Модель социально-экономического развития, сложившаяся в советский период, не органична и не востребована в современных рыночных условиях. Ее основная проблема – неспособность к привлечению частных инвесторов, разработке и реализации новых технологий, достижению конкурентоспособности территорий. Положительный опыт регионального развития, накопленный в западных странах, чаще всего не проецируется на уникальные российские условия [5, с. 111].

К актуальным проблемам системной институционализации регионального предпринимательства относится выявление ресурсов для ускоренной модернизации. Многие регионы Юга России в настоящее время являются неблагополучными по социально-экономическим показателям и непривлекательными для частных инвестиций. Однако в большинстве регионов есть определенные преимущества, создающие предпосылки для модернизации и внедрении институтов предпринимательства [2, с. 100; 7, с. 126].

В результате многолетней хозяйственной практики за рубежом выработаны различные формы взаимодействия государства и частного капитала при реализации крупных общественно значимых инвестиционных программ и проектов в сферах природопользования, жилищно-коммунального хозяйства, общественного транспорта, сельского и лесного хозяйства, электроэнергетики и др. [14, с. 131]. При анализе местоположения торговых сетей высокая степень логистизации становится одним из мощнейших инструментов крупных предприятий стран с развитой экономикой.

В России исследования в сфере оптимизации логистических маршрутов проводили многие ученые, в том числе А.А. Кизим [3], Н.А. Адамов, Т. Прокофьева, [9], С.Г. Спирина [13] и др. В 2013 г. в Сочи прошла научная конференция, организованная Кубанским государственным университетом, Академией гуманитарных наук, НИИ экономики ЮФО, Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации (Краснодарский филиал Финуниверситета), Кубанским государственным аграрным университетом, Государственным университетом Республики Абхазии, Каршинским инженерно-экономическим институтом (Узбекистан), Луганским национальным аграрным университетом (Украина), Днепропетровским университетом им. А. Нобеля (Украина), Высшей школой международного и регионального сотрудничества им. Зигмунта Глогера (Польша). Конференция была приурочена к знаменательной дате – 90-летию со дня рождения Александра Федоровича Сидорова – первого доктора политической экономии на Кубани, известного организатора экономической науки на Юге России. На конференции обсуждались вопросы формирования механизмов рыночной экономики; институционализации рыночного пространства; неформальной компоненты рыночной экономики; естественно-научных решений проблем экономического развития [10, с. 149].

3–6 апреля 2014 г. в пос. Хоста (г. Сочи) прошла вторая конференция, посвященная тем же проблемам, над которыми работает научное сообщество. В работе обеих конференций приняли участие ведущие сотрудники Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, научно-исследовательского института экономики Южного федерального округа, такие как О.Ю. Мамедов [7], В. Овчинников, Н. Кетова [8], известные экономисты, ученые вузов – организаторы конференции [1]. Научным руководителем обеих конференций был избран

доктор экономических наук, профессор В.С. Ядгаров, исследующий актуальные проблемы историко-экономических учений, проблемные вопросы теории стоимости [16].

Идеи, высказанные на обеих конференциях помогли авторам сформулировать проблему оптимизации работы логистической службы ЗАО «Тандер».

Достаточно наглядным примером отечественного предприятия, эффективно использующего на практике систему логистизации, является сеть магазинов ЗАО «Тандер». ЗАО «Тандер» многие годы остается лидером по количеству продовольственных магазинов на территории их размещения. Магазины розничной сети «Магнит» расположены в 1763 населенных пунктах Российской Федерации. Зона покрытия магазинами занимает огромную территорию, которая растянулась с запада на восток от Пскова до Нижневартовска, а с севера на юг – от Архангельска до Владикавказа. Большинство магазинов расположено в Южном, Северо-Кавказском, Центральном и Приволжском федеральных округах. Развивается сеть магазинов «Магнит» в Северо-Западном, Уральском и Сибирском округах.

Эффективный процесс доставки товаров в магазины возможен благодаря мощной логистической системе. Для более качественного хранения продуктов и оптимизации поставки их в магазины в компании создана дистрибьюторская сеть, включающая 22 распределительных центра, транзитную складскую систему, а также арендованные складские площади.

Своевременную доставку продуктов во все магазины розничной сети позволяет осуществить собственный автопарк, насчитывающий 4969 автомобилей, принадлежащих автотранспортным предприятиям сети (22 предприятия по числу распределительных центров) [18].

Как правило, последние располагаются в непосредственной близости от распределительных центров и открываются одновременно с ними. Такая тактика позволяет предприятию эффективно расходовать временные, транспортные, трудовые ресурсы и обеспечивать должные условия хранения товара в процессе транспортирования и реализации, особенно товаров краткосрочного хранения.

Товары с длительным сроком хранения не привязаны к близким расстояниям и выбор поставщика или товара могут оказать влияние на стоимость продукции.

Основная масса торговых точек ЗАО «Тандер» сконцентрирована в западной части страны (в связи с более высокой плотностью населения, удобством осуществления коммуникации и т.д.) что с точки зрения логистической системы обосновывает оптимальность ввоза товаров со стороны Европы и юго-западных границ страны. Использование экономико-математических методов [17] для определения оптимального распределения товаропотоков [12, с. 56–57] также эффективно и для расчетов места расположения логистического центра.

Авторами получена экономико-математическая модель по поиску оптимального склада с минимизацией расходов по доставке товаров от поставщиков и ог-

раничениями на расходы по доставке товаров потребителям. В качестве целевой выбрана функция для минимизации транспортного расхода по доставке товаров потребителям. Вид целевой функции

$$\min Q = \sum_{i=1}^m (p_{i1} \cdot S_{i1} + p_{i2} \cdot S_{i2} + p_{i3} \cdot S_{i3}),$$

где p_{i1} , p_{i2} , p_{i3} – доли доставки товаров потребителям с соответствующих складов, при ограничениях $0 < p_{ik} < 1$;

S_{ik} – расстояние от i -го потребителя до k -го существующего склада.

При этом доставка товаров потребителям оптимальна при следующих функциональных и прямых ограничениях:

$$\begin{cases} x, y \geq const \\ p_{ik} \geq 0, \\ p_{i1} + p_{i2} + p_{i3} = d_i \quad i = 1, \dots, m \text{ (количество потребителей)} \\ \sum_{i=1}^m d_i = 1 \end{cases}$$

где x, y – координаты нового склада, выбранные с учетом его нахождения на суше и на территории Краснодарского края;

d_i – известные доли доставки товаров потребителям.

Оптимальным решением поставленной математической задачи финансовой логистики вопроса стало открытие нового транзитного распределительного центра в 140 км от Новороссийска в ст-це Динской. Данное решение объясняется и полученными координатами склада в Динском районе, и логистической целесообразностью, и влиянием автоматизации технологий применения формирования web-документов продукции организаций на их финансовую устойчивость [15, с. 228].

Поскольку ввозу подлежат в основном товары длительного хранения, использование автомобильного транспорта не является критичным и возможно сокращение издержек при транспортировании морским путем. Данный ход также обусловлен близостью месторасположения Новороссийска – крупнейшего морского порта России, который встроен в международные транспортные коридоры, связывающие Россию со странами Средиземноморья, Ближнего Востока, Северной Африки, Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки.

Новороссийск служит ключевым каналом транзита российских импортных и экспортных грузов круглый год. Содержание склада и автотранспортного предприятия в городе экономически невыгодно.

В Краснодарском крае компания уже имеет два крупных склада (в г. Кропоткине и Славянске-на-Кубани) и два прикрепленных к ним автотранспортных предприятия с обширным автопарком, осуществляющим логистические коммуникации с остальными складами по России; создание третьего крупного склада и автотранспортного предприятия на территории края было бы экономически необоснованным. Транзитный распределительный центр в ст-це Динской расположен между двумя указанными складами примерно на равном расстоянии (110 и 85 км соответственно), посредством автотранспортных предприятий которых осуществляется снабжение импортной продукцией всей страны [18].

Выбор месторасположения транзитного узла также объясняется экономической выгодой от строительства склада в небольшом населенном пункте, вдали от Центрального региона. Кроме того, следует отметить, что Кубань также является крупным железнодорожным узлом, что предоставляет возможность осуществления коммуникации между складами менее затратной альтернативой автомобильного транспорта.

Инновационным решением в области транспортной логистики становится применение нейросетевых технологий и искусственного интеллекта, которые приходят на смену традиционному информационному обеспечению. По мнению В.И. Ксенофонтова, И.В. Богдашева, в ближайшем будущем в мире наступит всеобщая транспарентность товарно-денежных отношений и электронных расчетов, которая будет сопровождаться повышением доверия между участниками большинства социально-экономических процессов [4, с. 165].

Влияние нейросетевых технологий позволяет сгруппировать информацию и объединить ее на принципах, аналогичных деятельности человеческого мозга стратегов, высших менеджеров, аналитиков и других людей, принимающих участие в рыночной деятельности [1, с. 146].

Использование самоорганизующихся карт Кохонена как одной из нейросетевых технологий позволяет лучше визуально представить наблюдаемые многомерные данные с помощью обнаружения в них новых структур и примеров, облегчает поиск скрытых зависимостей, снижает риски внедрения качественно новых инновационных проектов вследствие повышения прозрачности данных и процесса расчета результата.

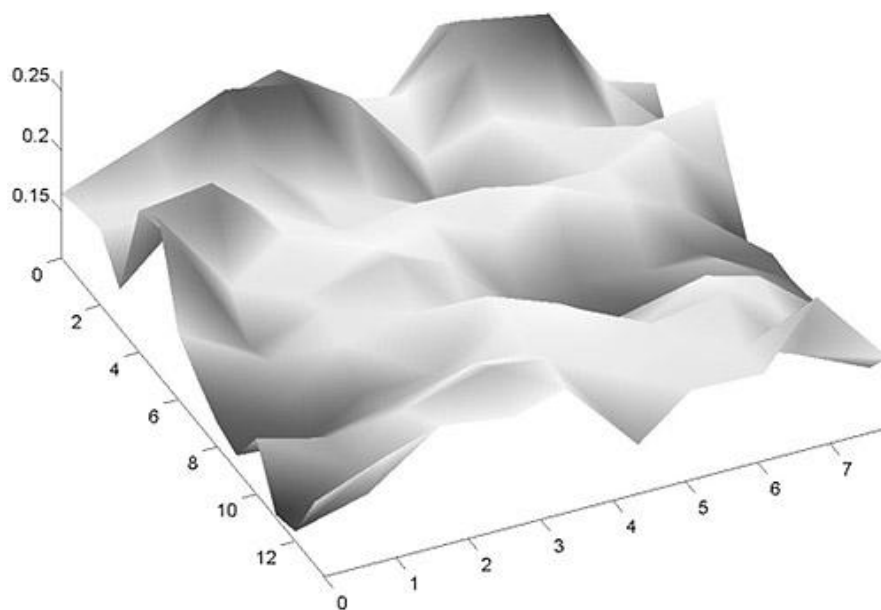
Технологию карт Кохонена можно использовать в транспортной логистике на каждом этапе деятельности структуры – от момента принятия решения о необходимости открытия распределительного центра и просчета экономических рисков до анализа и прогнозирования заполнения складов продукцией и методов распределения нагрузки по маршрутам.

Самоорганизующаяся карта признаков Кохонена представляет собой набор аналитических процедур и алгоритмов, с помощью которых можно преобразовать традиционное описание большого количества объектов, заданных в многомерном

пространстве признаков плоской базы данных, сначала в трехмерную, а затем и в двумерную карту (см. рисунок).

Таким образом, большой массив разнородных и трудноанализируемых данных удастся представить в простом и наглядном виде двумерной карты, которая сохраняет все основные свойства объектов и распределение в многомерном пространстве.

Технология самоорганизующихся карт признаков позволяет обеспечить простое визуальное представление данных, сократить количество ошибочных предположений, оперируя большим количеством комплексных показателей, снизить экономические риски принятия решений.



Изображение карты Кохонена в трехмерном пространстве

Проведенный анализ работы логистических структур на примере ЗАО «Тандер» позволил авторам сделать следующие выводы:

1) целесообразно использование логистических моделей управления цепью поставок для оптимизации как закрытых систем и монопольных рынков, так и открытых экономических систем;

2) формализация оптимизационных задач управления распределением логистических центров позволяет снижать транспортные расходы предприятия и максимально реализовывать человеческий потенциал сотрудников;

3) использование нейросетевых технологий для анализа и визуализации нейросетевых проектов увеличивает отдачу от применения компьютерного моделирования.

Библиографический список

1. Безлепкина В.Н. Применение интеллектуальных информационных технологий в маркетинге // Актуальные проблемы экономической теории и практики. 2013. Вып.15.
2. Калайдин Е.Н., Фощан Г.И. Особенности количественно представления категории «качество трудовой жизни» // Экономика устойчивого развития. 2012. №9.
3. Кизим А.А., Исаулова С.С. Модель взаимодействия региональных субъектов транспортно-логистической системы при координации логистических центров с виртуальными процедурами, подходы к оценке стоимости виртуальной транспортной логистики // Финансы и кредит. 2004. №10.
4. Ксенофонтов В.И., Богдашев И.В. О взаимосвязи экономических законов и роли рыночной информации // Вестник Иркутского государственного технического университета 2013. №1 (72).
5. Кузнецова Е.Л., Бочкова Е.В. Региональная современная социально-экономическая политика современной России: основные контуры и проблемы идентификации // Вестник КрасГАУ. 2013. №1.
6. Максименко Л.С., Мовсесова А.Г. Приоритетные направления оценки стратегического потенциала территорий: процессный подход // Поиск модели эффективного развития: экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России / сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2013.
7. Мамедов О.Ю., Ищенко-Падукова О.А., Мовчан И.В. Экономическая специфика периферийных регионов Юга России // Journal of Economic Regulation. 2013. Vol. 4, № 4.
8. Овчинников В.Н. Двадцать лет нового пути России: Альтернативы макроэкономического и регионального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2012. №9.
9. Прокофьева Т., Адамов Н. Геоэкономические предпосылки формирования на территории Республики Дагестан транспортно-логистического кластера «Каспийский Хаб» // РИСК. 2013. №2.
10. Сидоров В.А. Феномен рыночного хозяйства // Terra economicus. 2013. Т. 11. №1.
11. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. №3.
12. Спирина С.Г. Формализация оптимизационной задачи управления распределением материально-технических ресурсов в строительных организациях // Бухгалтерский учет в строительных организациях. 2012. № 8.
13. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. №10.
14. Спирина С.Г., Куштанок С.А. Суть и содержание финансовых пирамид: состояние и перспективы // Новые технологии. 2013. Вып. 1.
15. Спирина С., Спирин А. Соответствие факторов внешних воздействий на финансовую устойчивость предприятий // РИСК. 2013. № 2.
16. Ядгаров Я.С., Щеголевский В.А. Основные направления мировой экономической мысли: постановка проблемы // Экономические науки. 2006. № 25.
17. Chang H.C., Demekhin E.A., Kalaidin E.N. Coherent structures self similarity, and universal roll wave coarsening dynamics // Physics of Fluids. 2000. Vol. 12, № 9.
18. URL: <http://magnit-into.ru/about/today>.

S.G. Spirina, YU.S. Garko, V.N. Bezlepkina

OPTIMIZATION OF LOGISTIC PROCESSES THE EXAMPLE OF CJSC «TANDER»

***Abstract.** The article considers the methods of optimization of the modelling of logistics processes on the example of formation of the location of the new logs strategic centre CJSC «Tander» in the Krasnodar territory.*

***Key words:** logistics processes, the potential of the territories, CJSC «Tander», optimization methods, methods of linear programming.*

УДК 658:004

И.Т. Бабунашвили

ПОСТРОЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО МЕТОДОЛОГИИ ЗАХМАНА

***Аннотация.** В предложенной статье рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности предприятия со структурой, созданной на основе методологии Захмана.*

***Ключевые слова:** архитектура предприятия, структура предприятия, методология Захмана, информационная безопасность.*

Колоссальный прогресс в компьютерных технологиях и коммуникациях привел к необходимости обеспечения структурной целостности и безопасности данных предприятия. В то же время отсутствие логической структуры в самих организациях и повышающаяся угроза информационных атак привели к необходимости создания механизма построения информационной безопасности предприятия. Управление рисками – это основная задача при рассмотрении вопроса информационной безопасности, так как управленцы по всему миру ищут наиболее эффективные и в то же время наименее затратные механизмы создания среды оперирования организации. Желание сделать больше с меньшими затратами привело к созданию «чертежей» построения архитектуры предприятия, включающих хранилища данных, разработку приложений, распространение стандартов бизнес-приложений, взаимоотношений: бизнес к бизнесу, бизнес к электронной коммерции и т. д. [2]. С ростом необходимости создания плана информационной безопасности в задокументированном виде были использованы различные методологии планирования организаций. В частности, методология Захмана может быть использована при построении различных типов предприятий с учетом потребностей

обеспечения безопасности [1].

В 1987 г. Джон Захман описал методологию как простое логическое структурирование для классификации и организации описательного представления предприятия, необходимого для управления и развития структуры [4, 5]. Методология Захмана представлена диаграммной матрицей шесть на шесть полей (см. таблицу). Строки представляют отношение различных участников на процесс, в то время как колонки описывают суть процесса. Каждая ячейка в данной матрице уникальна, в то время как колонки описывают область, строки описывают глубину уровня моделирования. Колонки в методологии Захмана соотносятся с вопросами, связанными с деятельностью организации. Ответы на вопросы могут быть не просты, но неизвестные ответы можно вывести из взаимосвязей с другими перспективами данного процесса. Колонки задают следующие вопросы.

Данные (Что?): отвечает на вопрос, что из себя представляет организация. Описывает цели ее создания и имеющиеся ресурсы.

Процессы (Как?): отвечают на вопрос, как функционирует бизнес. Описывает путь трансформации входных потоков в исходящие цели.

Местоположение (Где?): отвечает на вопрос географического распределения структур бизнеса. Структура может состоять из офисов, представителей, партнеров и поставщиков.

Организационная структура (Кто?): отвечает на вопрос, кто ответственен. Описывает права и ответственность людей за бизнес-процесс в различных его стадиях.

Время (Когда?): отвечает на вопрос связи различных процессов внутри бизнеса на временной ленте, позволяет создавать цепочки событий.

Ограничения: в этой колонке указываются факторы, накладывающие ограничения на действия организации наряду с внешними требованиями к организации.

По горизонтали деление происходит на основании уровней моделирования:

– уровень бизнеса описывает объекты, с которыми имеют дело руководители компании: стратегию, миссию компании, ключевые направления деятельности компании, подразделения, ключевые данные, события;

– уровень организации описывает объекты, детализирующие уровень бизнеса; здесь не уделяется особого внимания системным или физическим ограничениям;

– уровень систем описывает работу организации с учетом ограничений, накладываемых бизнесом и ИТ, показывает, как в дальнейшем модели уровня организации будут воплощены в действующие системы;

– уровень технологий детально описывает применяемые в организации технологии;

– уровень деталей описывает такие объекты, как сети, люди, компьютерные программы, базы данных.

В связи с потребностями современного мира в области безопасности, каждое предприятие нуждается в планировании безопасности. Методология Захмана подходит для данных задач [1, 4]. В этой статье мы приведем модель описания управления безопасностью предприятия на основе методологии Захмана.

Разработанную матрицу следует воспринимать как общий план построения безопасности предприятия, созданный с целью выявления возможных мест проникновения и хищения информации. При планировании на уровне бизнеса планировщик адресует к организации вопросы, связанные с потребностями бизнеса, финансовыми ответственностями, лимитациями будущей базы знаний и т.д.

Как инженер перед постройкой здания нуждается для расчетов мощности фундамента в знаниях о высоте дома, так и бизнес-планировщик нуждается в исчерпывающих вводных данных для заполнения остальных частей модели.

Первая колонка задает вопрос об объектах, влияющих на направление развития и цели бизнеса. Это данные, которые могут быть описаны, например, продажи, регулирующие документы, интеллектуальная собственность, расходы, события, собственность, доходы, человеческие ресурсы, ресурсы и разработки, конкуренты, поставщики, клиенты, внутренние и внешние данные организации.

Вторая колонка несет в себе все процессы, такие как функционирование, производство, исследования и юридические формальности, нуждающиеся в безопасности при функциональном и кросс-функциональном исполнении.

Третья колонка описывает территориальное размещение организации. Описано нахождение главного офиса, структурных подразделений, офисов продаж, исследования и т.д.

Колонка организационной структуры рассматривает различный персонал, имеющий доступ к информационным ресурсам. Различные отделы, такие как отделы по работе с персоналом, управления объектами, финансовый, продаж, маркетинга, технической поддержки, партнеры и государственные учреждения, клиенты и поставщики, нуждающиеся в определенном уровне доступа к информации. Требования к структурированию уровней безопасности повышается по мере того, как повышается количество различных типов и точек доступа. Доступ должен быть предоставлен только к данным, необходимым отдельному сотруднику для выполнения своей роли в бизнес-процессе.

Безопасность организации по методологии Захмана

	Данные (Что?)	Процессы (Как?)	Местоположение (Где?)	Орг. структура (Кто?)	Время (Когда?)	Ограничения
Уровень бизнеса	Объекты, влияющие на цели бизнеса Цели и стратегии Клиенты и сотрудники	Операционные процессы Планирование и исследование Качество, рынки, продажи Административные законы	Географическое местонахождение главного офиса, структурных подразделений, офисов продаж, исследования и т.д.	Политики безопасности Обязанности и ответственность Корпоративное структурирование	Планирование бизнеса Аварийный план Маркетинг Стратегический план привлечения контракторов	Бизнес-план Правила безопасности и секретности Тех. ограничения Время финансирования
Уровень организации	Классификация данных безопасности Конфиденциальность, целостность, доступность Аудит доступа	Классификация процессов Вводные и выходные данные Контроль параметров (связанные действия, время)	Связь бизнес-представительств Голосовые вызовы, безопасные голосовые вызовы Данные, безопасная передача данных Логистика сетевой безопасности	Структура организации Кто что делает Уровни доступа Ответственность	Бизнес-цикл (корпоративный календарь, цикл жизнедеятельности продукта, цикл востребованности) Бюджет Продажи и маркетинг	Государственная политика Корпоративная этика Политическая конъюнктура Стандарты Законы о международной торговле
Уровень системной модели	Модель сверки данных, процесса, связанности данных Резервное копирование	После ЧП Контроль доступов Архивирование, аудит данных Контроль внутренних и внешних процессов	Физическая безопасность Типы соединений Безопасность	Иерархия Разделение задач Контроль, аудит доступа	Обновление ПО Тестирование Тревоги Взаимосвязи Веховые явления	Юридические события Технологии Финансирование Аналитика риска
Уровень технологий	Модель мета данных Шифрование данных	Процесс отлова нарушителя Контроль убытков, страхование	Идентификация Сервер доступа Безопасность связей	Бизнес-процесс Потребности интерфейса пользователя	Управление паролями Резервирование Цикл жизни Анализ рисков	Построение Технологии Доступные ресурсы
Уровень деталей	Модель базы данных Фаерволы и резервирование	Механизм доступа Стандарты кодирования Инвентаризация приложений	Протоколы безопасности Управление логистическими центрами	Персоналии Управление доступом	Машинный цикл Изменение задач	Применение Интеграция

Пятая колонка описывает важные циклы в планировании деятельности бизнеса таких, как цикл планирования продукта, аварийный план, маркетинговые функции и стратегический план организации.

Шестая колонка описывает план организации, а также правовые требования к ведению бизнеса наряду с требованиями к безопасности и сохранности данных, располагаемых бизнесом.

При планировании на уровне организации становится очевидным, что владелец бизнеса является получателем окончательного продукта. Владелец предоставляет информацию, связывающую уровень организации с уровнем системной модели. В первой колонке владелец бизнеса диктует потребности бизнеса в данных, необходимых для ведения деятельности. Проводится классификация данных по их значимости, иерархии доступности и конфиденциальности. Целостность и структурированность требует проведения резервного копирования и аудита в совокупности с контролем доступа к информации.

Второй столбец процессов описывает вводные и исходящие данные в зависимости от маркетинговой среды вне бизнеса и от уровня критичности.

Третий параметр описывает связь территориально разнесенных бизнеспредставительств. Между представительствами необходима связь как голосовая, так и связь для обмена данными. Линии, по которым происходит соединение, должны быть безопасны для передачи информации и голоса.

Четвертая ячейка указывает на необходимость четкого разграничения обязанностей по средствам отдела работы с персоналом. Необходимо четкое знание, кто и чем занимается внутри компании.

Пятая ячейка описывает потребность в четком установлении временных рамок. Они могут быть двух форм: четкое состояние на определенный момент и в течение определенного срока. Учитываются как корпоративные календари, так и финансовые отчеты.

Шестая ячейка описывает корпоративную этику, которая играет основную роль в решениях, которые принимают сотрудники. Законные акты в разработке, политическая конъюнктура, законы о международной торговле – это немногие факторы, которые должны быть учтены при планировании развития бизнеса и распределения прибылей.

Говоря об уровне системной модели, мы должны понимать, что данный уровень напрямую связан с уровнем технологии. Поскольку в наше время недостаточно просто установить фариволы перед доступом к данным, а необходим комплексный подход ИТ-архитектора к построению системы безопасности, вопросы, поднимаемые на данном уровне, будут иметь прямое влияние на технологии, применяемые в строке ниже.

Первая ячейка описывает взаимосвязи с данными, описанными в ячейках выше. Предлагаются модели сверки данных, сверки рабочего процесса, резервное копирование данных в зависимости от потребностей бизнеса либо по запросу, либо по расписанию и в сочетании с проводимыми улучшениями и изменениями.

Вторая ячейка описывает необходимые распоряжения для безопасности предприятия от потери и кражи данных. Описывается необходимость хранения резервных копий, защищенных от кражи и в то же время доступных при необходимости. Аудит данных необходим для целей контроля имеющихся данных в соответствии с законодательными актами и распоряжениями относительно сроков и механизмов хранения информации.

Третья ячейка описывает задачи анализа безопасного соединения элементов информационной системы, а также безопасность самих элементов системы. Связь может проходить как по спутниковой системе, объединяя несколько континентов, так и внутри одного здания, но независимо от типа соединения возможность перехвата данных должна быть сведена к минимуму. Для данных необходимо применение протоколов шифрования от точки к точке. Кроме того, сами элементы информационной системы должны быть защищены как от кражи, так и от вандализма, чрезвычайных происшествий, неавторизованного доступа, изъятия элементов хранения данных, а также должна быть учтена необходимость обеспечения информации при транспортировке элементов.

Четвертая ячейка проводит разделение иерархии и уровней доступа сотрудников в строке выше. Обеспечивается разделение потребностей доступа для конкретно выполняемых задач.

Пятая ячейка поднимает вопрос постоянного контроля и улучшения информационной системы. Обновление системы и установка новых элементов защиты должны постоянно проводиться с целью максимизации уровня защиты и отзывчивости системы. Как программные, так и физические элементы системы нуждаются в постоянном улучшении. Необходим также постоянный контроль на предмет тревог и повреждений в информационной системе.

Шестая ячейка описывает необходимость учета внешних факторов.

На уровне технологий описывается физическое представление составляющих организации.

Первая ячейка поднимает вопрос, какие данные нуждаются в шифровании и бережном хранении. В зависимости от важности данных применяются различные методы шифрования и хранения. Выбираются различные способы хранения данных в зависимости от необходимости отказа устойчивости доступа к данным, к примеру, если система подвергается атакам, то особо важные в работе данные должны быть доступны. Кроме того, осуществляется логирование на предмет доступа и изменения данных.

Вторая ячейка поднимает вопрос плана действий при непредвиденной ситуации, способов восстановления данных и работоспособности системы в случае природных катаклизмов либо повреждения элементов системы.

Третья ячейка описывает необходимость контроля индивидуума, получающего доступ к системе. Предлагаются методы биометрической идентификации с целью подтверждения подлинности права доступа к данным.

Четвертая ячейка описывает конкретные потребности представления данных в интерфейсе пользователя, задает вопросы о необходимости постоянных

работ по уточнению роли пользователя, обновления паролей и уровней доступа.

Пятая ячейка содержит задачи постоянного обучения сотрудников, повышения и уровня знаний в области безопасности и информирования о политике конфиденциальности.

Шестая ячейка описывает ограничения, существующие при построении системы, такие как отсутствие ресурсов либо лимитации в технологиях.

Уровень деталей предоставляет список конкретных спецификаций, необходимых для создания безопасной информационной среды в организации.

Первая ячейка описывает конкретный тип базы данных и методов получения доступа к ней, т.е. описывает конкретную физическую модель базы данных, применяемую в организации. К примеру, может быть выбрана реляционная база данных (RDBMS) и методология децентрализованного контроля доступа (DAC).

Вторая ячейка описывает способы получения информации по различным методам подтверждения авторизации (смарт-карта стандарта (AES), RSA или публичный ключ).

Третья ячейка описывает протоколы обеспечения соединения между узлами (авторизация по протоколу P-to-P либо SSL).

Четвертая ячейка описывает управление предоставления персонального доступа, т. е. описывает, какой из пользователей может видеть конкретные данные и получать к ним адресный доступ. Права пользователя могут быть расширены при передаче функциональных обязанностей.

Пятая ячейка предполагает расчет мощностей по учету времени, необходимого системе для предоставления ответа. Здесь учитывается производительность узлов, процессоров, памяти, линий связи и узлов хранения данных. Также выбирается необходимая периодичность резервирования данных.

Шестая ячейка описывает применение контрактных исполнителей либо систем, которые могут быть неподвластны самой организации.

В завершение необходимо сказать, что безопасность требует постоянных перемен, обновлений, инвестиций, исследований и применения новых технологий. Модель Захмана построена на открытой архитектуре, что делает ее актуальной при построении модели безопасности предприятия и сегодня, и в будущем. Как показал анализ, рассмотренная модель безопасности информации в организации не приводит к необходимости изменения направления и планов развития бизнеса. По этой причине методология Захмана справляется с решением сложных технологических проблем, стоящих как перед системными так и перед обычными менеджерами.

Библиографический список

1. Lori L., Looze D. Applying Security to an Enterprise using the Zachman. Framework. SANS Institute, 2001.
2. Perkins A. Enterprise Architecture Engineering. 2001

3. Ertaul L. Security Planning Using Zachman. Framework for Enterprises, 2011. URL: <http://www.mcs.csuhayward.edu/~lertaul>.
4. SANS Institute Applying Security to an Enterprise using the Zachman Framework, 2011. URL: http://www.sans.org/reading-room/?utm_source=web&utm_medium=text-ad&utm_content=generic_rr_pdf_logo1&utm_campaign=Reading_Room&ref=36909.
5. Isec T. Information frameworks from «Audit» to «Zachman» 3.03.2011.

I.T. Babunashvili

INFORMTION SECURITY ON ENTERPRISE BUILD BASED ON ZACHMAN FRAMWORK

Abstract. This article argue about data security issues on enterprise build by using Zachman enterprise framework.

Key words: enterprise architecture, enterprise structure, Zachman enterprise framework, information security.

УДК 334.75; 334.723

Н.А. Давыдюк, Д.Е. Бутенко

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В настоящей статье дается обзор исследования определения государственно-частного партнерства. Проанализированы различные подходы к пониманию дефиниции «государственно-частное партнерство», выделены общие и отличительные черты к его пониманию.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), публичный сектор, частный бизнес, муниципальная услуга, публичная услуга.

В настоящее время в России все еще остаются нерешенными множество проблем, например, низкая конкурентоспособность отечественной экономики в целом, технологическая отсталость промышленного производства, низкая инновационная активность предприятий, низкий уровень и качество жизни большинства населения. В условиях недостаточности денежных средств у государства, решение этих вопросов требует объединения усилий частного бизнеса и государства.

В нашей стране этот процесс находится на начальной стадии развития, происходит формирование и поиск механизмов наиболее эффективного сотрудничества. Соответственно, зарубежными и отечественными экономистами рассматриваются проблемы взаимодействия рыночных и государственных

субъектов экономической деятельности, и анализируется опыт партнерства между государством и бизнесом.

Несмотря на большое количество работ, посвященных исследованию такого экономического явления как государственно-частное партнерство (далее – ГЧП), тем не менее, до сих пор не выработано единого определения, нет четкого критерия, который позволяет определить, относится ли конкретный проект к ГЧП или нет, даже в тех странах, где имеется большой опыт его применения.

В целом в Европейском Союзе термин «государственно-частное партнерство» имеет свои характерные черты для каждой страны. Наиболее общее определение дается в Зеленой книге «Государственно-частное партнерство и законодательство сообщества по государственным контрактам и концессиям», где под ГЧП понимается формы кооперации между общественными властями и бизнесом, которые служат обеспечению финансирования, строительства, модернизации, управления, эксплуатации инфраструктуры или оказания услуг [17].

В Практическом руководстве ООН говорится о том, что государственно-частное партнерство основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора [14].

Канадский совет по ГЧП понимает под государственно-частным партнерством совместное предприятие между государством и частными секторами, основанное на опыте каждого из партнеров, которое лучше всего отвечает общественным потребностям, путем рационального распределения ресурсов, рисков и доходов [19].

Как отмечают И. Истрейт и Р. Пьюенц, в США в основе ГЧП лежит соглашение между государством и частной компанией, закрепленное в договорной форме и позволяющее частному сектору участвовать в государственной собственности и/или финансировать в инфраструктурные проекты [18].

В Ирландии ГЧП понимается как сотрудничество государственного и частного секторов в целях реализации конкретного проекта или оказания населению услуг социального характера, обязанность предоставления которых возлагается на государственный сектор [15].

В России также не сформировался единый подход к пониманию государственно-частного партнерства. В настоящее время существует множество определений данного понятия, например под ГЧП понимается:

– юридически оформленная (как правило, на фиксированный срок), предполагающая соинвестирование и разделение рисков система отношений между государством и муниципальными образованиями, с одной стороны, и гражданами и юридическими лицами – с другой, предметом которой выступают объекты государственной и/или муниципальной собственности, а также услуги, исполняемые и оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями [4];

– правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления [5];

– объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.) [8];

– привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору экономики на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций [1];

– взаимовыгодное средне- и долгосрочное сотрудничество между государством и бизнесом, реализуемое в различных формах (начиная от контрактов на выполнение работ, акционирования и заканчивая консультациями государства и бизнес-ассоциаций) и ставящее своей целью решение политических и общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях [13].

Мы видим, что вышеперечисленные определения достаточно разнообразны. Каждый автор пытается предложить свое понимание данной категории и наделить своими специфическими чертами и характеристиками. Попробуем найти в них общие и отличительные черты.

Несмотря на большие различия в определениях ГЧП, тем не менее, однозначным является тот факт, что это всегда партнерство государственного и частного секторов. То есть сторонами такого партнерства являются государство и частный бизнес. При этом под государственным сектором понимается федеральные, региональные и местные органы власти. Проекты ГЧП на практике заключаются на разных уровнях власти (с региональными, федеральными и местными органами власти) в зависимости от распределения сфер ответственности. Так, например, А.А. Козлов выделяет по уровню субъекта ГЧП: ГЧП федерального значения, ГЧП регионального значения, ГЧП муниципального значения, смешанная форма ГЧП [11].

Разночтения начинаются в определении предмета ГЧП. То есть в отношении чего направлено такое партнерство государства и бизнеса. Следует обратить внимание на ряд определений, которые указывают на то, что ГЧП действует в тех сферах, которые традиционно находятся в ведении государства, т.е. относятся к публичному сектору. Это могут быть сферы образования, здравоохранения и отрасли инфраструктуры (железные дороги, жилищно-коммунальное хозяйство, автодороги, аэропорты, и др.). Такие определения являются достаточно узким подходом.

Например, В.Г. Варнавский делает акцент на то, что предметом ГЧП выступает государственная и муниципальная собственность, а также услуги, ока-

зываемые государством, муниципальными органами власти и бюджетными организациями.

Е.А. Дынин [8] говорит, что ГЧП необходимо для создания общественных благ или оказания общественных услуг. М.В. Вилисов [5] отмечает, что с помощью механизмов ГЧП достигаются цели государственного управления.

Согласно определению Центра ГЧП при Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [1] подчеркивается, что отношения государственно-частного партнерства складываются для решения задач, относящихся к публичному сектору экономики.

В ряде региональных законов о государственно-частном партнерстве, также говорится о том, что механизм ГЧП возникает в сферах традиционно находящихся в ведении государства. Например, в Волгоградской области законом от 29.11.2011 г. №2257 – ОД «Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве» под целью ГЧП понимается привлечение частных инвестиций для решения вопросов, отнесенных к полномочиям органов государственной власти Волгоградской области.

Кроме того, А.В. Белицкая пишет о публичной и государственной услуге как об объекте ГЧП наряду с объектами инфраструктуры и другими общественно значимыми объектами. По ее мнению, передача функций по предоставлению публичных услуг в рамках ГЧП позволит сократить расходы бюджета, повысить эффективность и качество предоставления услуг, контролировать издержки, фокусировать внимание органов исполнительной власти на основной деятельности, обеспечить доступность новых технологий и новаторских методов управления, сократить число административного и управленческого персонала [3].

Таким образом, мы увидели, что вышеуказанные авторы, придерживаются мнения, что отношения ГЧП возникают для решения вопросов, традиционно относящихся к ведению органов государственной и муниципальной власти, а именно: на объектах государственной и муниципальной собственности, а также в сфере предоставления публичных услуг и создания публичных благ. Причем как мы видим, понятие «публичная услуга», некоторые исследователи заменяют на государственную и муниципальную услуги.

По справедливому замечанию А.В. Белицкой законодатель отдельно выделяет категорию муниципальных услуги, поскольку органы местного самоуправления хоть и могут оказывать аналогичные государственным услуги, но, строго говоря, такие услуги не могут рассматриваться как государственные исходя из конституционного статуса органов местного самоуправления [3].

Следует также отметить, что в рамках данного понимания предмета ГЧП (когда данный вид отношений возникает в сферах ведения государственного сектора) государственная или муниципальная собственность не передается в руки частного бизнеса, предпринимателям предоставляется лишь часть функций управления собственностью.

Так, по мнению Э.Р. Киямовой, государственно-частное партнерство функционирует на основе «расщепления прав собственности», которое осуществляется путем добровольного обмена правомочиями. Государство осуществляет частичную передачу некоторых, определенных законодательством и договором (контрактом) прав на эту собственность, а именно: право на доход, право на управление, право контроля над использованием активов, право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и право на переуступку тех или иных собственнических правомочий другим лицам [10].

Существуют и другие определения ГЧП, авторы которых, указывают на то, что отношения в рамках государственно-частного партнерства возникают в первую очередь для решения так называемых общественно значимых задач. Так, например, Д.М. Амуниц под ГЧП понимает совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях [2]. Е.А. Махортов также считает целью ГЧП решение политических и общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях [13]. Однако такие определения не могут быть универсальными, поскольку под общественно значимыми задачами или (как отмечают В.Н. Лихачев и М.В. Азанов) общественными потребностями понимается то, что признается таковыми в каждом конкретном государстве: дороги, парки, а кое-где и такие, в целом вполне коммерческие сектора, как связь или недвижимость [12]. Кроме всего прочего, такие определения понимаются в достаточно широком смысле.

В отечественной литературе встречается также мнение противоположное, тому, что ГЧП действует только на объектах государственной собственности и в сферах предоставления публичных услуг, то есть в отраслях и вопросах, относящихся к ведению государства. Это самое мнение, заключается в том, что отношения ГЧП могут быть расширены и распространяться на те, сферы, в которых, как правило, действует частный сектор. Поскольку, в некоторых случаях, реализация масштабных проектов силами одного частного сектора может быть невозможна.

Так, по мнению А.К. Касьяновой, следует исходить из более широкого подхода в понимании ГЧП как современного института. Необходимо более полно рассматривать возможности использования преимуществ объединенных усилий государства и бизнеса не только в традиционных отраслях, которыми занимается государство, но и в новейших видах производств, венчурных проектах и т.п., что позволяет более быстро и эффективно осуществлять переход к инновационному развитию страны [9].

Е.М. Воронцов также видит, во взаимодействии государства и крупного бизнеса на базе партнерства, возможность перехода российской экономики на инновационный путь развития, посредством участия в совместных инновационных проектах [6].

Сходное по широте определение содержится и в законе Ивановской области, где под ГЧП понимается взаимовыгодное сотрудничество участников

государственно-частного партнерства в реализации социально-значимых, инфраструктурных, инновационных, инвестиционных, национальных проектов и программ (далее – проекты государственно-частного партнерства), которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных. Под действие такого определения в полном объеме подпадали бы и проекты, получающие поддержку ОАО «Роснано», и проекты, реализуемые в особых экономических зонах, и государственные институты развития (включая банк развития), и развитие инновационной инфраструктуры, в том числе поддержка деятельности венчурных инновационных фондов [7].

Действительно расширение сферы применения ГЧП от отраслей, которыми традиционно занимается государство (производство общественных благ и услуг, сферы инфраструктуры), до сферы новейших видов производств, венчурных проектов является вполне закономерным процессом развития отношений государственно-частного партнерства.

Рядом авторов справедливо замечено, что первоначально проекты ГЧП реализовывались как раз в инфраструктурных отраслях. Постепенно такие отношения стали распространяться и на отдельные масштабные проекты – от оказания общественных услуг до проведения НИОКР и внедрения инновации [16].

Подводя итог, следует отметить, что, государственно-частное партнерство может стать, тем эффективным способом управления имуществом, который позволил бы государству, в условиях бюджетного дефицита, использовать ГЧП как инструмент привлечения внебюджетных денежных средств, а также применять эффективные методы управления частного бизнеса для реализации общественно-значимых задач.

Библиографический список

1. Алпатов А.А., Джапаридзе Р.М., Пушкин А.В. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации. ООО «Альпина». 2011. URL: http://modernlib.ru/books/a_v_pushkin/gosudarstvennochastnoe_partnerstvo_mehanizmi_realizacii/read/
2. Амуңц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово-экономических проектов // Справочник руководителя учреждений культуры. 2005. № 12.
3. Белицкая А.В. Правовые аспекты предоставления публичных услуг в рамках государственно-частного партнерства // Предпринимательское право. 2010. № 2.
4. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // МЭМО. 2001. № 9.
5. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. № 7.
6. Воронцов Е.М. Взаимодействие государства и крупного бизнеса в условиях перехода на инновационный путь развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012.
7. ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты // Промышленник России. Июль – авг. 2012. URL: <http://www.promros.ru/magazine/2012/julaug/gchp-v-rossii-tochechnye-proekty-ili-masshtabnye-instituty.phtml>

8. Дынин Е.А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика. 2007. № 5–6.
9. Касьянова А.К. Государственно-частное партнерство как эффективная система поддержки инноваций. URL: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/09/касыянова.doc>
10. Киямова Э.Р. Развитие государственно-частного партнерства в современной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2012.
11. Козлов А.А. Государственно-частное партнерство: сущность, классификация // Управление экономическими системами. URL: <http://www.uecs.ru/uecs-38-382012/item/1053-2012-02-20-06-19-20>
12. Лихачев В.Н., Азанов М.В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России // Финансы. Экономика. Безопасность. 2005. №1 (6). URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/artikles/PPP_2005_Lihachev_Azanov.pdf 03.03.2014
13. Е.А. Махортов Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса // Российский информационный портал о лоббизме и GR. URL: http://lobbying.ru/content/sections/articleid_2359_linkid_16.html
14. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства // Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк – Женева, 2008. URL: http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp_r.pdf
15. Семинар «Государственно-частные партнерства – новая форма взаимодействия государственного и частного секторов в финансировании инфраструктурных и социальных проектов». М., 2003.
16. Татаркин А.И., Романова О.А., Лаврикова Ю.Г Теоретические основы государственно-частного партнерства // Бизнес, менеджмент и право. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=311
17. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.04.2004.
18. Istrate E., Puentes R. Moving forward on public private partnerships: U.S. and international experience with PPP units. Bookings – Rokfeller. Project on state and metropolitan innovation. December. 2011.
19. Woodman E. The Market for Financing of Infrastructure Projects through Public-Private Partnerships: Canadian Development. URL: <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2012/01/fsr-0606-woodman.pdf> 14.02.14

N.A. Davydyuk, D.E. Butenko

THE ANALYSIS OF APPROACHES TO UNDERSTANDING OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

***Abstract.** This article is about research of the definition of public-private partnerships. The authors analyzed various approaches to the understanding of the definition of public-private partnership, highlighted the common and different features to its understanding.*

***Key words:** public-private partnership (PPP), private business, municipal service, public service.*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация. В статье проанализированы основные модели государственного регулирования инвестиционных рынков; рассмотрены современные институциональные структуры как активные участники инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: рынок инвестиций; инвестиционная политика государства; инвестиции; инвестиционный капитал; инвестиционные институты.

Нормальное течение процесса расширенного воспроизводства требует создания в стране действенной системы регулирования движения инвестиционных ресурсов. Необходимо определить направления развития инвестиционной политики, систему целей государственного регулирования инвестиционной деятельности, способы стимулирования инвестиционной деятельности и создать законодательную базу, регламентирующую взаимоотношения на рынке инвестиций.

Государственное регулирование направлено на проведение организационно-экономических и законодательно-правовых мероприятий в целях привлечения инвестиционных ресурсов и концентрации инвестиционных вложений в потенциальных точках роста с целью ускорения социально-экономического развития.

Регулирование инвестиционных рынков в различных странах мира функционирует, как правило, в рамках двух различных моделей. Первая предполагает регулирование преимущественно государственными органами, и лишь небольшая часть полномочий по надзору, контролю, установлению правил проведения операций передается объединениям профессиональных участников рынка – саморегулируемым организациям (СРО) (например, во Франции). Вторая подразумевает передачу максимально возможного объема полномочий саморегулирующим организациям. При этом государство сохраняет за собой основные контрольные функции и возможность в любой момент вмешаться в процесс саморегулирования (Великобритания). В преобладающем большинстве стран степень централизации и жесткость регулирования колеблется между этими двумя крайними концепциями. При этом структура государственных органов, регулирующих рынок, зависит от модели рынка, принятой в той или иной стране (банковская, небанковская), степени централизации управления в стране (в странах с федеративным устройством часть полномочий передана территориям, например, в США – штатам, в Германии – землям) [3].

Что касается государственного регулирования в России, то наметилась тенденция ориентации на американскую модель организации и регулирования финансового рынка, особенно это проявляется на законодательном и организационном уровнях.

К органам государственного регулирования финансовых рынков в Российской Федерации относятся: мегарегулятор в лице ЦБ России, Министерство финансов. Российской практикой перенимается множественная модель саморегулирования (правда, пока это касается только регуляции деятельности фондового рынка), когда может существовать много СРО, привязанных к конкретным рынкам (все фондовые биржи являются в США саморегулируемыми организациями, NASD привязан к NASDAQ и Атех.)

В России связи ММВБ-НФА, РТС-НАУФОР полностью соответствуют этой модели. Государственное регулирование экономики в широком смысле – это система мер и мероприятий, исходящая от государства на объект управления, которым являются инвестиции, как часть экономических отношений общества. В целом действия государства будут выражаться в проведении определенной инвестиционной политики.

Использование системного подхода позволяет рассмотреть и наметить пути решения накопившихся в данной области проблем [2]: экономической неэффективности действующих в инвестиционной сфере правовых норм; конфликта между нормативно-правовой базой и поведением экономических субъектов; отсутствия долгосрочной политики государства в инвестиционной сфере; размытости и рассредоточенности функций государственного регулирования и координации инвестиционной деятельности в Российской Федерации между многими федеральными учреждениями и органами.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности, таким образом, затрагивает интересы не только частных инвесторов, но и государственных субъектов инвестиционной деятельности.

В последние годы предметом научной дискуссии стал вопрос о целесообразности сохранения системы государственных капитальных вложений. Некоторые специалисты полагают, что государство должно полностью отказаться от программы прямых государственных инвестиций и перейти исключительно к методам косвенного регулирования инвестиций. Их оппоненты придерживаются мнения о необходимости усиления государственного участия в реальном инвестировании, прежде всего стратегически значимых отраслей производственной сферы и объектов социальной инфраструктуры. Значительное внимание в последнее время уделяется государственно-частному партнерству (ГЧП). Данная форма сотрудничества государства и частных инвесторов может осуществляться на контрактной или концессионной основах. Преимущества данного подхода к реализации социально значимых проектов, имеющих потенциал коммерциализации, заключаются в сокращении доли расходов бюджетов всех уровней на финансирование проектов при достижении желаемого экономического, социального эффекта.

Серьезной проблемой, как отмечает А.И. Волосов, возникающей в ходе вовлечения средств частных инвесторов в реализацию социально значимых проектов, выступает необходимость согласования интересов всех участников проекта на всех уровнях иерархии. При этом на первый взгляд может возникнуть очевидное противоречие между социальной направленностью и коммерческой эффективностью проекта. Его необходимо разрешать таким образом, чтобы найденное решение способствовало оптимальной реализации социально значимых проектов – достижению цели социально значимого проекта при минимально возможных, существующих ограничениях материальных, трудовых, финансовых и временных затрат. Роль государственного управления инвестициями в разрешении данного противоречия прежде всего состоит в формировании условий инвестиционной деятельности, стимулирующих участие инвесторов к участию в государственно-частных партнерствах [2].

Обычно инвестиционный капитал лишь частично формируется благодаря собственным сбережениям различных фирм, корпораций, предприятий и их комплексов. В развитых странах за счет прибыли финансируется порядка 25–30 % инвестиций, а в России на долю прибыли приходится только около 10 %. Наиболее существенная доля приходится на средства, полученные в результате привлечения внешних сбережений.

Между тем, привлеченные средства, например, акционерный капитал как источник финансирования развития инвестиционного сектора в России, еще не имеет серьезной доли. В высокоразвитых странах акционерный капитал создается различными инвестиционными фондами и компаниями через привлечение средств населения и различных фирм, за счет этого финансируется до 50 % инвестиций. В России инвестиционные фонды пока существенно не влияют на процессы привлечения средств населения для реального инвестирования. И сегодня ведущая роль в активизации развития инвестиционного сектора должна принадлежать рынку ценных бумаг. Этот рынок должен содействовать гибкому перераспределению межотраслевых ресурсов, максимально возможному притоку национальных и иностранных средств на отечественные предприятия, а также формированию необходимых условий для стимулирования накопления капитала и трансформации сбережений в инвестиции. Рынок ценных бумаг является механизмом аккумуляции и мобилизации свободных денежных средств инвесторов. Он призван создать условия для взаимодействия поставщиков и потребителей ресурсов напрямую, способствовать более высокой доходности для первых и более низким издержкам привлечения средств для вторых.

Введение в обращение производных финансовых инструментов в современных условиях помогает решать задачи страхования рисков, активизировать венчурные инвестиции. При этом необходимо формирование новых пропорций в источниках корпоративного финансирования, в особенности рационализации соотношения между акционерным капиталом, эмиссией ценных бумаг и прямыми банковскими кредитами.

Проблемы развития инвестиционного сектора в российской экономике во многом проистекают из недостаточного межотраслевого перелива капитала, зависящего от зрелости банковской системы. До сих пор движение капитала осуществляется в основном через приобретение контроля над уже существующими активами в других отраслях экономики. В структуре кредитного портфеля банковской системы около половины выданных кредитов приходится на экспортно-ориентированные отрасли. Все это свидетельствует о том, что банковская система недостаточно эффективно выполняет роль финансового посредника в развитии всего инвестиционного сектора в экономике.

Несмотря на высокие ежегодные темпы роста банковских вкладов продолжается рост и наличных средств у населения. В настоящее время имеется потенциальная возможность увеличить реальную денежную базу развития российской экономики, уменьшив вдвое наличные сбережения. За последние годы можно выделить наметившуюся, хотя и слабо, тенденцию роста доли привлеченных средств и снижения доли собственных инвестиционных ресурсов. Вместе с тем, объем портфельных и прямых инвестиций в российскую экономику (и из нее) по-прежнему остается на низком уровне по сравнению с рядом других развитых стран.

Направляющиеся в экономику денежные средства не дают ей возможности развиваться в стратегическом режиме в силу их краткосрочности. Так, только 31% всех займов приходится на кредиты сроком более года. В перспективе необходимы меры, усиливающие инвестиционную активность банковского сектора и тем самым ускоряющие экономический рост. Возможны следующие пути: развитие на современной технической основе операционной техники банков, диверсификация их функций и расширение сегментов финансового рынка; внедрение приближенной к международным стандартам банковской системы учета, позволяющей лучше осуществлять контроль за получателями кредитов; расширение перечня оказываемых банковских услуг и цен на услуги высокого класса; развитие региональных сетей средних и мелких банков; развитие ипотечного кредитования для строительства инфраструктуры.

Первая стратегия развития банковского сектора была одобрена правительством и ЦБ России в конце 2001 г. В ту пору речь шла о переходе от антикризисных мер и стабилизации ситуации к новому этапу, обеспечивающему поступательный рост. Спустя четыре года основные количественные параметры были достигнуты. Соотношение совокупных банковских активов и ВВП предполагалось увеличить с 32,3 % до 45–50%, капитала и ВВП – с 3,9 % до 5–6 %, кредитов реальному сектору экономики – с 11% до 18–20 % [4].

В 2005 г. подписана обновленная стратегия, по ней к 2009 г. активы банков по отношению к ВВП должны были вырасти до 56–60 %, капитал – до 7–8 %, кредиты – до 26–28 % [4]. Но и это уже было достигнуто накануне мирового финансового кризиса. Налицо были качественные изменения: российские банки стали заметны в мировой таблице о рангах и начали финансировать масштабные проекты, повысился уровень риск-менеджмента, вместе с корпоративными кли-

ентами создавались высокотехнологичные продукты, очевиден прогресс в ритейле как в части развития сетей, так и в автоматизации.

В конце 2008 г. планировалась подготовка новой стратегии с целью унификации стратегий на финансовом рынке – банковской, страхового сектора и фондового рынка. Финансовому сектору посвящена отдельная глава в стратегии развития страны до 2020 г. Стоимость ресурсов оставалась высокой, а в реальном выражении из-за высокой инфляции ставки оставались отрицательными, что снижает стимулы к сбережению и не способствует эффективности кредитования. Поэтому ставится цель повысить эффективность финансовой системы, чтобы она обеспечивала высокий уровень инвестиционной активности. И уровень банковского кредитования экономики планируется поднять до 80–85 % к 2020 г., а долю финансирования инвестиций в основной капитал за счет банков – до 20–25 % с 9,4 % на начало 2015 г., т. е. относительный рост должен быть более чем вдвое [5].

Россия долгое время вкладывала свои резервы в долговые обязательства развитых государств и международных организаций и фактически не имела собственного суверенного инвестиционного фонда. В 2008 г. Президент РФ Д. Медведев поручил правительству расширить возможности инвестирования средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) в акции и облигации различных корпоративных эмитентов. Фактическое преобразование ФНБ в полноценный суверенный инвестиционный фонд может дать России еще один мощный рычаг влияния на активизацию инвестиционного рынка.

Одним из важных институтов регулирования инвестиционных процессов в России являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы), которые появились на российском фондовом рынке в 1996 г.

А.Н. Бувев отмечает, что этот институт коллективного инвестирования отличается от других значительно большей разработанностью законодательной базы, жестким государственным регулированием, требованием максимальной надежности и высокой ликвидности ценных бумаг, находящихся в портфеле ПИФов. В докризисный период большинство ПИФов показывали высокую доходность, существенно превышающую аналогичный показатель многих других инструментов сбережений, включая банковские депозиты. Сформированы ПИФы двух новых категорий – ипотечных и прямых инвестиций. Суммарная стоимость чистых активов ПИФов уже в 2006 г. составляла 228,2 млрд р., что почти в 3 раза больше, чем в 2004 г. [1].

На российском рынке паевые инвестиционные фонды являются одной из самых молодых форм финансовых посредников, но в то же время одной из самых динамично развивающихся. Положительная динамика показателей деятельности рынка ПИФов на протяжении всего периода его существования говорит о том, что потенциал развития достаточно велик. По состоянию на конец 2009 г. имуществом российских ПИФов управляло 278 компаний. Реформы, проводимые в последнее десятилетие, и развитие новых продуктов, наложившись на благоприятную конъюнктуру рынка, позволили вырасти активам фон-

дов с конца 2008 по 2013 г. в 10 раз. Количество фондов также значительно возросло с 149 до 1010 [2].

Однако мировой финансовый кризис показал, что эта форма инвестиционной деятельности значительно отстает в своем развитии от западных стандартов. У российских паевых фондов есть две ключевые особенности, которые отличают их от западных аналогов.

Первая – невероятная свобода действий в выборе инструментов, никак не привязанная к названию фонда. То есть в фонде облигаций львиная доля активов может быть вложена в акции или наоборот.

Вторая проблема управляющих – это сам рынок, на котором количество по-настоящему ликвидных бумаг сильно ограничено. Известно, что с учетом комиссий управляющие взаимных фондов в мире в среднем не приумножают, а наоборот, слегка «проедают» деньги клиентов. То есть инвестор, который купил все акции из индекса DJ, в итоге зарабатывает больше, чем те, кто дает деньги на управление профессионалам.

Российские паевые инвестиционные фонды стали занимать существенное место в структуре институциональных инвесторов, аккумулировав сопоставимые объемы активов по сравнению с пенсионными фондами и вложениями банков на рынке акций, а также намного обогнав по этому показателю страховые компании, пока практически не представленные на этом рынке. Однако в силу общей слабости российских институциональных инвесторов и относительно невысокого объема активов под их управлением действия российских паевых инвестиционных фондов пока не оказывают серьезного влияния на конъюнктуру и качественное развитие рынка акций [1].

Анализ зарубежного опыта и статистических исследований рынка коллективных инвестиций в России отражает следующие проблемы:

- нестабильность инвестиционной среды;
- проблема недостаточной информированности инвесторов;
- психологическая неподготовленность населения;
- обеспечение сохранности частных инвестиций;
- недостаточный контроль над эффективностью работы фондов.

Несмотря на то, что российский рынок рос быстрыми темпами, развитым он все-таки еще не является: на это указывает прежде всего его небольшой размер и практическое отсутствие сложных производных инструментов. Кроме того, зрелый рынок должен соответствовать еще ряду качественных характеристик: осуществлять контроль за инсайдерскими манипуляциями, за раскрытием информации и отчетностью. Инфраструктура должна быть более надежной, системной, обеспечивать высокий уровень спокойствия инвесторов. Еще одним важным фактором развития рынка является профессионализм участников и их клиентов: должны вводиться значительно более сложные продукты, которые требуют совсем другого уровня образования, знаний. Все эти элементы пока отсутствуют. Российский фондовый рынок должен в полной мере учесть те процессы, которые происходят в сфере деятельности инвестиционных фондов в

других странах, с тем, чтобы с самого начала использовать наиболее передовые технологии работы с инвесторами и эмитентами ценных бумаг.

Таким образом, современные институциональные инвесторы: страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные компании являются социальными и инвестиционными институтами одновременно. Они аккумулируют значительные денежные ресурсы, финансируют и инвестируют реальный сектор экономики.

Несмотря на заметный рост публичных обсуждений еще явно не адекватно своим возможностям в России используются механизмы венчурного финансирования инновационных проектов. Активизация инновационной деятельности при помощи венчурного капитала, стратегически обусловлено необходимостью продвижения на рынки качественно новой и конкурентоспособной отечественной продукции. Венчурный капитал в силу своих особенностей, связанных с факторами инновационного предпринимательства, способен вызвать многократное возрастание стоимости (увеличение в 10 раз и более за 7–10 лет), освобождая от рисков его реципиентов.

В развитых странах инвестиционные отношения по приобретению или продаже новой техники и технологий все сильнее уступают место лизингу. К основным достоинствам лизинга, обеспечивающим его распространение, относятся: отсутствие необходимости в крупных единовременных финансовых вложениях, возможность в полном объеме включать лизинговые платежи в себестоимость продукции, применение коэффициентов ускоренной амортизации, возможность отражать всю сумму кредиторской задолженности в себестоимости.

Главным критерием, на основе которого принимаются решения об инвестировании, является ожидаемая предельная эффективность использования всей совокупности ресурсов. В специфических условиях российской экономики особое внимание обращается на принципы качественной оценки эффективности инвестиционных проектов и программ: системности (необходимость учета структуры инвестиционных проектов и программ, взаимодействия всех их основных элементов и возникающих при этом прямых и косвенных синергетических эффектов); учета интересов и целей всех участников инвестиционных проектов и программ; выявления всего многообразия существенных качественных и количественных последствий реализации инвестиционных проектов и программ; рассмотрения инвестиционных проектов и программ на протяжении всего их жизненного цикла; сравнения ситуации наличия и отсутствия результатов реализации инвестиционных проектов и программ в экономике; необходимости моделирования ресурсных потоков по альтернативной их стоимости; ориентации на максимальный интегрированный эффект; учета фактора времени; многоэтапности и выявления в каждом из этапов неопределенностей и рисков.

В развитие указанных принципов внимание акцентируется на чистом дисконтированном доходе, внутренней норме доходности, индексе доходности и сроках окупаемости.

Анализ передового зарубежного опыта управления инвестиционным сектором в США, Канаде, Японии, Китае, странах Европы позволяет выделить три типовые модели такого управления. В первой модели упор делается главным образом на налоговые стимулы для частных инвестиций. Во второй – на государственное финансирование инвестиционных проектов и программ. В третьей модели основным становится преодоление недостатков координации инвестиционного процесса и создание эффективных механизмов по согласованию интересов различных инвесторов, включая и само государство. Сопоставление моделей показывает, что стимулирующая функция государства в развитии инвестиционного сектора применяется всеми странами. Но чаще всего государство только создает необходимую инфраструктуру и поощряет вложения в человеческий, интеллектуальный капитал. В зависимости от особенностей экономической политики, странами выбираются разные приоритетные направления и специфические наборы форм и методов их осуществления.

Учитывая особенности нынешнего этапа российских реформ, государственное регулирование формирования и развития инвестиционного сектора должно базироваться на переливе капитала из сырьевых отраслей с высокой их доходностью в обрабатывающие отрасли. Государственное воздействие на перелив капитала в приоритетных для национальной экономики направлениях возможно двумя вариантами. Первый вариант предполагает, что государство берет на себя осуществление перелива капитала через установление повышенных нормативов изъятия прибыли в одних отраслях экономики и инвестирования этих ресурсов в определенные проекты и программы развития других отраслей. Второй вариант подразумевает создание благоприятного инвестиционного климата в инновационно-ориентированных приоритетных отраслях экономики. Основное достоинство первого варианта состоит в том, что инвестиции идут точно в заданном направлении и в необходимом объеме. Однако это не гарантирует, что инвестирование не превысит оптимальную норму накопления. Кроме того, государственные инвестиции могут подменять собой частные, вытесняя их из определенных сфер вложения капитала, что противоречит тенденциям мировой практики.

Таким образом, на основании проведенного исследования мы можем сделать вывод, что в современных условиях России стимулирование производственного накопления и создание экономических предпосылок для структурных сдвигов в народном хозяйстве может осуществляться по ряду направлений.

Первое состоит в обеспечении необходимых рамочных предпосылок инвестиционной деятельности прежде всего через снижение инфляции. Но на этом пути наряду с позитивными сдвигами в рыночном реформировании могут возникнуть серьезные социальные последствия (усиление безработицы, падение уровня жизни и т. п.).

Второе направление стимулирования развития инвестиционного сектора осуществляется через увеличение спроса на современную технику, технологии и другие ресурсы за счет государственного кредитования приоритетных отраслей и направлений развития национальной экономики. По нашему мнению, перспективен путь, сочетающий в себе преимущества первого и второго направлений. Это означает сочетание снижения инфляции и селективной государственной поддержки развития инвестиционного сектора в точках его роста и обеспечение тем самым необходимых структурных изменений в экономике, а также в экспорте и импорте с повышением доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

Для проведения отраслевой и внутрипроизводственной реструктуризации в базовых отраслях экономики сегодня на государственном уровне требуется провести глубокий анализ состояния и перспектив развития отраслей и кластеров, структурная модернизация которых потребует существенной государственной поддержки, в том числе и за счет партнерства власти с бизнесом, интеграции науки и образования.

Библиографический список

1. Бувев А.Н. Влияние инвестиционных фондов на экономический рост ведущих стран мира: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2009. URL: <http://economy-lib.com/vliyanie-investitsionnyh-fondov-na-ekonomicheskiy-rost-veduschih-stran-mira#1#ixzz34jcqL2mg>
2. Волосов А.И. Теория и методология государственного управления инвестиционной деятельностью: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. СПб., 2008. URL: <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a1143.php>
3. Самарина Т.П. Проблемы регулирования финансовых рынков // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2002. № 18 (174).
4. Селищев А.С. Лекции по деятельности коммерческих банков. URL: <http://www.selishchev.com/dbk.files/dkb9-sup.doc#2>
5. Шумов Б.Б. Взаимодействие России с участниками рынка глобальных инвестиций: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2011. URL: <http://economy-lib.com/vzaimodeystvie-rossii-s-uchastnikami-rynka-globalnyh-investitsiy#1>

E.L. Kuznetsova, A.V. Trofimova, A.A. Tkachenko

STATE POLICY OF REGULATION OF THE INVESTMENT MARKET OF RUSSIA

Abstract. In article the main models of state regulation of the investment markets are analyzed; modern institutional structures as active participants of investment activity are considered.

Key word: market of investments, investment policy of the state, investments, investment capital, investment institutes.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные этапы формирования рынка ценных бумаг в современной России; обозначены его функции; выявлены особенности и проблемы данного рынка.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; функции рынка ценных бумаг; особенности российского рынка ценных бумаг.

В системе современных рынков важную роль играет рынок ценных бумаг (РЦБ). Соотношение между объемами операций на отдельных рынках, входящих в РЦБ, различно в разных странах, оно определяется степенью развития экономики страны, уровнем социальной, экономической и политической стабильности, длительностью существования национального рынка ценных бумаг.

В развитых в экономическом отношении странах рынок ценных бумаг занимает в составе финансового рынка такое значительное место, что его отождествляют с финансовым рынком. Но и в этом случае зарубежные экономисты считают рынок ценных бумаг лишь частью рынка, хотя и значительной.

В российской экономической литературе отсутствует единое мнение по этому поводу. Приведем несколько примеров.

Б.И. Алехин полагает, что «рынок ценных бумаг – это часть финансового рынка. Другая его часть – рынок банковских ссуд. За этим делением финансового рынка на две части стоит деление капитала на основной и оборотный. Важнейшей частью рынка ценных бумаг можно считать денежный рынок» [1, с. 6].

Я.М. Миркин пишет: «Рынок ценных бумаг является сегментом как денежного рынка, так и рынка капиталов, которые также включают движение прямых банковских кредитов, перераспределение денежных ресурсов через страховую отрасль, внутрифирменные кредиты и т.д.» И далее: «Понятия фондового рынка и рынка ценных бумаг совпадают» [6, с. 100].

Авторы монографии под ред. В.С. Торкановского делят финансовый рынок на три рынка: рынок находящихся в обращении личных денег и выполняющих аналогичные функции краткосрочных платежных средств (векселей, чеков и т.п.), рынок ссудного капитала (кратко- и долгосрочных банковских кредитов) и рынок ценных бумаг [7, с. 7]. При этом признается очевидным, «что рынок ценных бумаг представляет реально существующий рынок капитала (т.е. денег и других материальных ценностей)» [7, с. 9].

Причины различий понятия места и значения РЦБ кроются в разном понимании сущности финансового и денежного рынков, их взаимодействия.

В свою очередь, мы не можем отрицать, что выделение в составе рынка ценных бумаг фондового рынка, этой высшей формы инвестиционных рынков, повышает его роль в макроэкономических процессах. Если учесть, что модель инвестиций лежит в основе всех последующих моделей цикла, то рынок ценных бумаг, фиксирующий изменение курсов ценных бумаг, служит индикатором деловой активности. Снижение индексов в течение определенного периода можно считать признаком начала спада, и если не принимаются меры по изменению ситуации, то кризис, начавшийся с рынка ценных бумаг, распространяется на всю экономику. Такая реакция со всей определенностью характеризует важную роль рынка ценных бумаг в воспроизводственном процессе, в системе экономических отношений в целом.

Таким образом, современный рынок ценных бумаг представляет собой сложнейшую систему экономических отношений, связанных с выпуском и обращением ценных бумаг, деятельностью участников РЦБ и регулированием этой деятельности, создающих условия для функционирования общественного капитала посредством выпуска и обращения ценных бумаг, распределения доходов и рисков от инвестиций.

Как своеобразный механизм, рынок ценных бумаг выполняет определенные функции, которые условно можно разделить на две группы: а) общие рыночные функции, присущие обычно каждому рынку; б) специфические функции, которые отличают его от других рынков.

К *общерыночным функциям* рынка ценных бумаг относятся:

- 1) коммерческая: цель любого рынка – получение прибыли (чистого дохода) или приумножение вложенного в рынок капитала;
- 2) оценочная (ценностная, измерительная): любой товар на рынке, в том числе и ценная бумага, получает свою рыночную цену;
- 3) информационная;
- 4) регулирующая.

К *специфическим функциям* рынка ценных бумаг, к функциям РЦБ как финансового рынка относятся:

- 1) перераспределительная: с помощью финансовых рынков осуществляется перераспределение сбережений или свободных денежных средств из их простых денежных форм в различные формы капитала;
- 2) защитная, или антирисковая: финансовые рынки предоставляют своим участникам инструменты защиты капитала от тех или иных рисков.

Особенность коммерческой функции рынка ценных бумаг состоит в том, что процесс их обращения вызывает к жизни существование многочисленного слоя участников рынка, называемых спекулянтами, которые стремятся получить по ценной бумаге не тот доход, который устанавливает ее эмитент, а доход от колебаний ее рыночной цены.

Особенность оценочной функции на рынке ценных бумаг заключается в том, что цена ценной бумаги – это денежная оценка представляемого ею капитала, так как после обмена ее на деньги инвестора другой стоимости у нее не появляется.

Особенность информационной функции на рынке ценных бумаг состоит в установлении баланса между открытостью и закрытостью информации. Открытость информации необходима для процесса рыночного ценообразования. Закрытость информации есть одно из важнейших условий конкуренции на рынке. Утечка важной информации может ослабить позиции компании на рынке, снизить ее прибыли и соответственно цену ее ценных бумаг.

Особенность регулирующей функции на рынке ценных бумаг выражается в нацеленности всех регуляторов рынка обеспечивать, поддерживать и укреплять доверие рядовых инвесторов, всех частных лиц к справедливости и обоснованности цен и прибылей на рынке ценных бумаг.

Особенность перераспределительной функции рынка ценных бумаг заключается в том, что обмен денег на ценную бумагу при ее выпуске в обращение может означать максимально короткий путь превращения свободных денежных средств в функционирующий капитал.

Особенность защитной, или антирисковой, функции рынка ценных бумаг состоит в том, что инвестирование свободных накоплений в ценные бумаги позволяет в основном защитить их от инфляции. Другая сторона этой же функции коренится в огромном количестве выпускаемых ценных бумаг одного и того же вида разными эмитентами. Это позволяет защищать капитал инвестора путем его распределения между различными видами ценных бумаг и ценными бумагами разных эмитентов.

Успешное функционирование рынка ценных бумаг, привлечение инвестиций и их «возврат» служат важнейшим индикатором благоприятной инвестиционной атмосферы в любой стране. Все это положительно сказывается на привлечении прямых инвестиций, в том числе иностранных. Формирование благоприятного инвестиционного климата особенно актуально на современном этапе экономического развития для преодоления инвестиционного кризиса и развития промышленного производства. Чем лучше будет функционировать РЦБ и благоприятнее условия для этого, тем выше будут и темпы экономического роста.

Особенности рынка ценных бумаг в Российской Федерации. Чтобы лучше понять особенности РЦБ РФ, рассмотрим этапы его формирования и основные законодательные акты, регулирующие все процессы, происходящие на фондовом рынке.

На сегодняшний день можно выделить 6 этапов, которые прошел РЦБ РФ.

I этап. Формирование российского рынка ценных бумаг началось с выпуска акций первыми коммерческими банками в 1991–1992 гг. Особенность данного этапа – возникновение огромного количества товарно-фондовых и фондовых бирж при практически полном отсутствии инструментов фондового

рынка. Складывались основы функционирования рынка ценных бумаг: приняты Положение о выпуске и обращении ценных бумаг и о фондовых биржах, Федеральный закон «О налоге на операции с ценными бумагами», начато государственное лицензирование деятельности на рынке ценных бумаг [5].

II этап начался с 1993 г., характеризовался формированием рынка ГКО и масштабной приватизацией. Стремительное развитие рынка ГКО было обусловлено следующими факторами:

- высокой доходностью вложений в данные ценные бумаги;
- льготным режимом налогообложения;
- высокотехнологичной инфраструктурой рынка ГКО.

Правительство, стремясь расширить объем привлекаемых средств, предоставляло возможность получения повышенной доходности от инвестиций в государственные краткосрочные облигации [5].

Закончился второй этап с окончанием действия приватизационных чеков.

III этап. С конца 1994 г. на рынке ценных бумаг приватизированных предприятий произошел значительный рост цен, который являлся первой оценкой рынком реальной, а не номинальной стоимости акций.

В 1995 г. начался период стремительного роста РЦБ, характеризуемый интенсивным развитием инфраструктуры рынка ценных бумаг, построенной с применением новейших технологий. На рынке государственных ценных бумаг появился новый инструмент – облигации государственного сберегательного займа, предназначенные для работы с населением. В 1995 г. приватизированные предприятия начали проводить дополнительные эмиссии акций. К 1997 г. среднесуточный оборот на организованном рынке ценных бумаг доходил до 150 млн дол. Однако объем операций с российскими акциями был гораздо ниже объема операций с государственными ценными бумагами.

Рост рынка приобрел к 1997 г. спекулятивный характер, вызванный приходом на рынок иностранных инвесторов. Рост рынка ценных бумаг происходил одновременно со снижением объемов производства и стремительным сокращением инвестиционно-инновационного потенциала российской экономики. Финалом развития кризиса стал август 1998 г., когда правительство отменило валютный коридор и объявило о реструктуризации ГКО. С августа и до конца 1998 г. рынок ценных бумаг находился в самом тяжелом кризисе за все время функционирования. Кризисные явления, сопровождавшиеся низкими объемами торгов, низкими котировками акций российских эмитентов, отсутствием новых приемлемых по доходности инструментов рынка ценных бумаг, наблюдались и в течение всего 1999 г. [8, с. 43–44].

IV этап. С 2000 по 2008 г. Постепенное возрождение рынка началось постепенным ростом объемов торгов, значительным увеличением объема выпуска корпоративных облигаций российскими эмитентами, которые становятся серьезным инструментом привлечения финансовых средств на рынке ценных бумаг.

На конец марта 2002 г. объем рынка корпоративных облигаций, выпущенных российскими эмитентами, составил 75 млрд р., что составляло 18 % российского рынка долговых бумаг и 44 % рынка государственных ценных бумаг [5].

На протяжении 2000–2007 гг. шло динамичное развитие рынка ценных бумаг. Основными преимуществами для инвесторов стали: возможность совершать сделки с небольшим количеством еврооблигаций, снижение рисков за счет применения технологии «поставка против платежа». За девять месяцев 2007 г. российские компании через IPO / SPO привлекли около 30 млрд дол. Это почти вдвое больше, чем за весь 2006 г. При этом важно отметить, что если в 2006 г. до 90 % объемов размещений приходилось на двойные размещения и размещения, проводимые только на западных площадках, то в 2007 г. примерно 45% объема размещений пришлось исключительно на российские площадки [10].

V этап. С 2008 по 2010 г. Мировой финансовый кризис 2008 г. вызвал резкое ухудшение основных экономических показателей в большинстве развитых стран и в конце этого года последовала глобальная рецессия. По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 г. «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований» [4].

Первым признаком начинающегося кризиса в России стал понижающий тренд на российских фондовых рынках в конце мая 2008 г., который перешёл в обвал котировок в конце июля. Кризис ликвидности в российских банках, резкое падение биржевых индексов РТС и ММВБ, падение цен на экспортную продукцию (сырьё и металл) в октябре-ноябре 2008 г. стали сказываться на реальном секторе экономики: начался резкий спад промышленного производства, первая волна сокращений рабочих мест.

В сентябре-октябре 2008 г. Правительством России были объявлены первые антикризисные меры, направленные на решение самой неотложной на тот момент задачи: укрепление финансовой системы России. Инструменты денежно-кредитной, бюджетной и квазифискальной политики были нацелены на обеспечение погашения внешнего долга крупнейшими банками и корпорациями, снижение дефицита ликвидности. Расходы бюджета, направленные на поддержку финансовой системы, превысили 3 % ВВП. По итогам 2009 г. российский фондовый рынок оказался мировым лидером роста, индекс РТС вырос в 2,3 раза. По итогам первого квартала 2010 г., по темпам роста ВВП (2,9 %) и роста промышленного производства (5,8 %) Россия вышла на 2-е место среди стран «Большой восьмёрки», уступив только Японии. В октябре 2010 г. В. В. Путин заявил, что «глобальный экономический кризис стал для России серьёзным испытанием, но его уроки подтвердили правильность избранного правительством пути, который помог сравнительно быстро вернуться на траекторию роста» [15].

VI этап. С 2010 г. по 2013 г. На рынке ценных бумаг во второй половине 2010 г. в России практически не появилось новых компаний, последствия

финансового кризиса не давали возможности активно развиваться многим предприятиям. Самыми активными участниками торгов на рынке ценных бумаг в России становятся управляющие компании, которые занимаются развитием паевых инвестиционных фондов. В первом полугодии 2011 г. ситуация оставалась неизменной. Однако во втором полугодии в связи с новой вспышкой финансового кризиса в США на российском рынке ценных бумаг также возникли затруднения. Например, в течение торгового дня 23 сентября 2011 г. российские биржевые индексы проваливались на 6 % и более. На этом фоне европейские индексы потеряли не так много: французский CAC40 упал на 0,3 %, немецкий DAX – на 1,2 % и британский FTSE100 – на 0,3 % [11].

В целом итоги 2011 г. для российского рынка акций были неутешительными. К концу 2011 г. индекс РТС опустился до значения 1381,87 пункта, что на 21,94 % меньше значения на начало года. Наибольшее падение индекса произошло в III квартале, составив 29,66 %. Индекс показал рост за I квартал (15,47 %) и за IV квартал (3,04 %). Максимальное значение за год индекс достиг на отметке 2123,56 пунктов 8 апреля, наименьшее значение за год было установлено 5 октября на отметке 1217,21 пунктов [12].

В 2012 г. ситуация на российском рынке акций характеризовалась отсутствием видимых улучшений после ее дестабилизации во второй половине 2011 г. [16]. Однако наблюдалась более сглаженная динамика основных ценовых показателей рынка по сравнению с 2011 г., что исключило «перегрев» рынка акций в 2012 г. Развитие российского рынка акций в 2013 г. определилось влиянием внешних условий. По оценкам экспертов МВФ и Еврокомиссии, сохранился низкий уровень экономической активности в мире, что оказало сдерживающее влияние на динамику мировых цен на сырьевые товары и финансовые активы, а также на экономический рост в России [3].

В 2013 г. сохранилась стимулирующая направленность денежно-кредитной политики в мире, что в сочетании с уже действующими стабилизационными и стимулирующими программами европейских и американских регуляторов оказало поддержку ценам активов на развитых и развивающихся рынках. Разнонаправленность факторов способствовал сохранению неопределенности ценовых ожиданий на глобальном рынке капитала и значительным изменением цен котировок на российском рынке акций.

Национальная особенность российского рынка ценных бумаг заключается в том, что его функционирование было связано с приватизацией. Большинство акционерных обществ в стране возникло в результате приватизации.

Регулированием на отечественном рынке ценных бумаг занимаются как компании, которые участвуют в фондовом рынке, так и государственные органы. Сегодня принято уже большое количество актов нормативного плана, регламентирующих погашение, выпуск и проведение торгов ЦБ на всей территории России. Основная задача государственных органов, занимающихся регулированием рынка ЦБ, – создать равные условия для всех инвесторов и обеспе-

чить безопасное проведение сделки с ценными бумагами на торговых площадках России.

Приведем основные законодательные акты, которыми регулируется РЦБ РФ: Гражданский кодекс РФ, части 1 и 2; Закон РФ «О банках и банковской деятельности» в редакции Федерального закона от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ с последующими пояснениями и дополнениями; Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в редакции Федерального закона от 26 апреля 1995 г. № 65-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями; Федеральный закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» от 21 июля 1997 г. № 123-ФЗ; Закон о товарных биржах и биржевой торговле от 20 февраля 1992 г. № 2384-1 с соответствующими изменениями и дополнениями; Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г. № 3615-1 с последующими изменениями и дополнениями; Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями; Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями; Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» (2001 г.); Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» (2003 г.); указы Президента по развитию рынка ценных бумаг; постановления Правительства РФ.

Особенность нынешнего этапа в развитии фондового рынка – отсутствие большого набора инструментов государственного регулирования вследствие недостаточного по времени развития данного сегмента экономики. Это проявляется и в том, что основной упор в развитии рынка ценных бумаг делается на максимальное саморегулирование со стороны профессиональных участников рынка. Однако следует признать, что фондовый рынок немыслим без должного государственного вмешательства.

Проблемы рынка ценных бумаг в Российской Федерации и пути их решения. Рынок ценных бумаг в России сегодня характеризуется небольшими объёмами, низкой ликвидностью, неразвитостью технологий торговли, материальной базы, депозитарной и клиринговой сети, отсутствием хорошо продуманной, долгосрочной фондовой политики. Тормозит развитие российского рынка ценных бумаг недостаточно продуманная система налогообложения, особенно доходов от торговли новыми видами ценных бумаг.

К основным проблемам следует отнести [5; 9; 11; 16]:

1) низкий уровень капитализации рынка и ликвидности ценных бумаг мелких и средних эмитентов, высокую стоимость заимствований на рынке государственного долга, неразвитость рынка корпоративных облигаций;

2) отставание в развитии инфраструктуры рынка, в том числе информационной и телекоммуникационной систем, недоиспользование возможностей отечественных систем, недостаточный уровень развития инфраструктуры с точки

зрения снижения рисков и их качества, а также комплекса предоставляемых услуг;

3) слабую нормативно-правовую базу, устанавливающую ответственность за правонарушения на рынке, отсутствие достаточных полномочий органов государственного регулирования по привлечению к ответственности организаций и лиц, нарушающих законодательство и правовые нормы на рынке, непроработанность вопросов взаимодействия регулирующих органов с правоохранительными и судебной системой;

4) незавершённость работы по устранению «риска регистратора» и нарушение прав акционеров со стороны эмитента;

5) торговлю ценными бумагами с внебиржевого рынка, так как централизованный биржевой рынок развит плохо;

6) проблему обеспечения благоприятного налогообложения на доходы от операций с ценными бумагами резидентов, что позволило бы увеличить привлекательность национальных фондовых инструментов;

7) монополизацию рынка небольшой группой крупных участников, недостаточную открытость информации о реальных ценах и объемах сделок;

8) развитие рынка производных ценных бумаг в России значительно отстает от Западных стран;

9) проблему заинтересованности населения.

Так как население оказывает существенное влияние на процессы на рынке ценных бумаг, необходимо создавать условия, способствующие повышению инвестиционной активности населения. Решение этой проблемы невозможно без интенсивной государственной политики.

Преодолению перечисленных проблем будет способствовать проведение активной государственной политики, направленной на дальнейшее развитие самостоятельности рынка ценных бумаг, отвечающего национальным интересам, интегрированного в мировой фондовый рынок, обеспечивающего привлечения в него инвестиций, а также позволяющего инвестировать экономику. Одна из возможностей получения инвестиционных ресурсов – выпуск корпоративных облигаций.

Чтобы быстрее уйти от сложившихся проблем рынка ценных бумаг, следует заменять ранее принятые акты более совершенными, отвечающими потребностям современного экономического развития страны, а также необходимо законодательно урегулировать новые области экономических отношений.

Перспективы развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации. На сегодняшний день прослеживаются основные направления в усовершенствовании РЦБ РФ, к ним можно отнести следующие [5].

1. Концентрация и централизация капитала. С одной стороны, вовлекаются все новые участники, для которых данная деятельность становится основной, профессиональной, с другой – идет процесс выделения крупных, ведущих профессионалов рынка на основе как увеличения их собственных капиталов (концентрация капитала), так и путем их слияния в еще более крупные структуры

РЦБ (централизация капитала), следовательно, РЦБ притягивает все большие капиталы общества.

2. Интернационализация и глобализация рынка. Национальный капитал переходит границы стран, формируется мировой РЦБ. Инвестор из любой страны получает возможность вкладывать свои свободные средства в ценные бумаги, обращающиеся в других странах.

3. Повышение уровня организованности и усиление государственного контроля. Надежность РЦБ и степень доверия к нему со стороны массового инвестора напрямую связаны с повышением уровня организованности рынка и усиления государственного контроля за ним. Государство не может допустить, чтобы массы людей, вложившие свои сбережения в ценные бумаги своей страны или любой другой, вдруг потеряли бы их в результате каких-либо катаклизмов или мошенничества. Все участники рынка поэтому имеют прямую заинтересованность в том, чтобы рынок был правильно организован и жестко контролировался в первую очередь самым главным участником рынка – государством. Законодательство РФ постепенно совершенствует уже существующие нормативно-правовые акты.

4. Совершенствование компьютеризации рынка ценных бумаг. Совершенствование компьютеризации позволило совершить революцию как в обслуживании рынка, прежде всего через современные системы быстродействующих и всеохватывающих расчетов для участников рынка и между ними, так и в его способах торговли. Усовершенствованная компьютеризация составляет фундамент всех нововведений на РЦБ РФ.

5. Нововведения на РЦБ РФ.

а) новые инструменты данного рынка – многочисленные виды производных ценных бумаг, создание новых ценных бумаг, их видов и разновидностей;

б) новые системы торговли ценными бумагами – системы, основанные на использовании современных средств связи, позволяющие вести торговлю в полностью автоматическом режиме, без посредников, без непосредственных контактов между продавцами и покупателями;

в) новая инфраструктура рынка – современные информационные системы, системы клиринга и расчётов, депозитарного обслуживания РЦБ РФ.

6. Секьюритизация. Тенденция перехода денежных средств из своих традиционных форм (сбережения, наличность, депозиты) в форму ценных бумаг; тенденция превращения всё большей массы капитала в форму ценных бумаг; тенденция перехода одних форм ценных бумаг в другие, более доступные для широких кругов инвесторов.

Формирование инвестиционной культуры населения – длительный процесс. На предпринимаемые сегодня шаги в этом направлении, как со стороны государства, так и со стороны специальных институтов фондового рынка демонстрируют начавшиеся положительные тенденции.

Ежегодно в Москве организуется конкурс трейдеров «Лучший частный инвестор», основной целью которого является демонстрация возможностей,

доступных частным инвесторам при торговле инструментами фондового, срочного и валютного рынков, и доходностей, которые можно получать при грамотной работе на этих площадках. Он способствует привлечению игроков на РЦБ [13].

Социальная сеть sMart-lab составляет ежедневные прогнозы по техническому и фундаментальному анализу рынка, на странице которой постоянно происходит обсуждение стратегий торговли и инвестиционных идей.

На данном этапе развития РЦБ в России сформировались и оформились правовые, экономические и организационные основы для его планомерного развития. Необходимо и дальше проводить активную государственную политику, направленную на дальнейшее совершенствование самостоятельного РЦБ, который будет отвечать национальным интересам, успешно интегрироваться в мировой фондовый рынок и обеспечит привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику. При всех существующих недостатках РЦБ РФ обладает огромным потенциалом для дальнейшего успешного развития.

Библиографический список

1. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. М., 1999.
2. Болдырева Н.Б., Учанова Т.Г. Стратегия развития регионального рынка ценных бумаг // *Налоги. Инвестиции. Капитал*. 2002. №3–4.
3. Воронкова О.Ю. Современное состояние и перспективы развития рынка ценных бумаг в России. URL: <http://www.econ.asu.ru>.
4. Доклад об экономике России» №18. Всемирный банк. URL: <http://www.siteresources.woelddbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/rer18rus.pdf/>.
5. Иванова Л.Н. Рынок ценных бумаг. URL: <http://be5.biz/ekonomika/r004/toc.htm>.
6. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М., 1995.
7. Рынок ценных бумаг и его финансовые институты / по ред. В.С. Торкановского. М., 1994.
8. Рынок ценных бумаг / под ред. Л.Н. Иванова, Н.В. Огорелкова. Омск, 2003.
9. Структура российского рынка ценных бумаг // *ИНВЕСТПРОФИТ*. Деловой вестник инвестора. 10.07.2011. URL: <http://www.invest-profit.ru>.
10. Основные экономические показатели РФ 2007–2008 гг. Статистика ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=finr>.
11. Структура российского рынка ценных бумаг // *ИНВЕСТПРОФИТ*. Деловой вестник инвестора. 10.07.2011. URL: <http://www.invest-profit.ru>.
12. Мировые и российские индексы ценных бумаг. URL: <http://www.finam.ru/analysis/profile0005F/>.
13. Московская фондовая биржа. Конкурс «Лучший частный инвестор». URL: <http://investor.moex.com/>.
14. Круглый стол по РЦБ РФ на конференции трейдеров. URL: <http://smart-lab.ru/blog/177667.php>.
15. Интернет-портал российского правительства. Доклад В.В. Путина на заседании Правительства РФ 05.10.2010. URL: <http://archive.premier.gov.ru/visits/ru/14433/>.
16. Трегуб А.Я., Посохов Ю.Е. Российский фондовый рынок: 2012, события и факты // *НАУФОР*. URL: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2012.pdf>.

RUSSIAN SECURITIES MARKET: STAGES AND FORMATION PROBLEMS

Abstract. In article the main stages of formation of securities market in modern Russia are considered; its functions are designated; features and problems of this market are revealed.

Key words: securities market, securities market functions, features of the Russian securities market.

УДК 339.2

*Я.С. Ядгаров**, *В.А. Сидоров***

ДИСКУРС О ФЕНОМЕНЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В новейшей истории наметилось усиление внимания к проблемам рыночной экономики. Во многом это обусловлено рядом эпохальных событий, подорвавших доверие основной массы человечества как к абсолютизации идеологии свободного рыночного хозяйства, так и к всемерному участию в хозяйственной жизни государства. С учетом данного обстоятельства и принимая во внимание решение прошлогоднего научного форума (состоявшегося на базе пансионата «Прогресс» 3–7 апреля 2013 г.) о необходимости продолжения обсуждения тематики феномена рыночного хозяйства, в апреле 2014 г. состоялась II научно-практическая конференция «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», организаторами которой выступили: Академия гуманитарных наук; Кубанский государственный университет; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова; НИИ экономики ЮФО; Абхазский государственный университет (Республика Абхазия); Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан); Луганский национальный аграрный университет (Украина); Днепропетровский университет им. А. Нобеля (Украина); Белорусский государственный аграрный технический университет. В качестве спонсора этого заметного события на Юге России выступил «РОСТЕХНОСТРОЙ АРЕНДА».

* *Ядгаров Яков Семенович* – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической истории и истории экономических учений Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: yakovyadgarov@mail.ru

***Сидоров Виктор Александрович* – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета. E-mail: sidksu@mail.ru

Работа конференции была посвящена памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А.Ф. Сидорова, усилиями которого совместно с известным ученым-экономистом Н.Д. Колесовым когда-то проводились общесоюзные слеты экономистов на Кубани. Председателем оргкомитета конференции был избран доктор экономических наук, профессор В.А. Сидоров, научным руководителем – доктор экономических наук, профессор Я.С. Ядгаров. В рамках конференции были проведены пленарные заседания, организована работа круглого стола, осуществлен обмен мнениями. В ходе широкой дискуссии обсуждались проблемы эволюции рыночного хозяйства; механизмы рыночной экономики; институционализация рыночного пространства; взаимосвязь экономической теории и экономической политики; неформальная компонента рыночной экономики; естественнонаучные решения проблем экономического развития.

В процессе работы конференции с докладами, выступлениями и сообщениями выступили ученые-экономисты Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Кубанского государственного университета, Южного федерального университета, Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Научно-исследовательского института экономики Южного федерального округа, представители абхазской, белорусской, узбекской, украинской экономической науки, известные экономисты, преподаватели вузов – организаторов конференции.

С вступительным словом к участникам конференции обратился профессор **Виктор Александрович Сидоров**, который изложил историю конференций под руководством Н.Д. Колесова и А.Ф. Сидорова, обозначил задачи, стоящие перед участниками. По его предложению участники форума согласовали кандидатуру профессора Я.С. Ядгарова в качестве ведущего пленарных заседаний, одобрили формат работы конференции, предполагающий свободный обмен мнениями по каждому выступлению, утвердили соответствующие временные рамки выступлений.

Пленарное заседание открыл доклад профессора кафедры экономической истории и истории экономических учений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации **Якова Семеновича Ядгарова**. В выступлении внимание собравшихся было обращено на то обстоятельство, что в современной российской экономической литературе весьма контрастны и разноречивы позиции ученых, занимающихся классификацией направлений экономической мысли в ретроспективе, с выделением в их числе так называемых основных направлений. Ни одна из предложенных классификаций не подкреплена соответствующей аргументацией, а встречающиеся отдельные краткие пояснения поверхностны и неубедительны. По мнению докладчика, зарождение основных направлений экономической мысли в рыночном хозяйстве с периода меркантилизма и по настоящее время необходимо рассматривать как логический итог систематизации экономических идей и воззрений по соответствующим уровням: 1-й уровень – экономические идеи и воззрения; 2-й уровень –

экономические концепции и доктрины; 3-й уровень – экономические теории; 4-й уровень – теоретические школы экономической мысли; 5-й уровень – теоретические течения экономической мысли; 6-й уровень – теоретические направления экономической мысли.

При ранжировании школ экономической мысли необходимо исходить из таких требований и принципов, как: общность методологических и теоретических позиций и оценок о творческом наследии родоначальника и последователей конкретной теоретической школы; исключение из числа ранжирующих при характеристике теоретической школы географического, национального и тематического критериев.

Заседание продолжилось докладом заслуженного деятеля науки РФ, доктора экономических наук, профессора Южного федерального университета **Виктора Николаевича Овчинникова**, заострившего внимание на том, что методологический инструментарий экономического исследования в качестве системообразующего стержневого его элемента включает логику познания: от эмпирического знания к теоретическому, в его границах от фундаментального к прикладному; от бытового, обыденного сознания через дефинитивно-категориальное знание к концептуальному мышлению и далее к инструментально-модельно-конструирующему и, наконец, к идентификационно-диагностическому и организационно-прикладному знанию; от поэлементного к системному знанию; от пассивно-созерцательной позиции исследователя к активно-творческой преобразующей деятельности. Эвристический потенциал концептуально-системного знания заложен в известной триединой формуле методологии исследования: «от живого созерцания к абстрактному мышлению и от него к практике – таков диалектический путь познания истины, познания объективной реальности», раскрывающей принципы диалектики, логики и теории познания. Важно об этом помнить и не отказываться от апробированного методологического инструментария.

Профессор Финансового университета при Правительстве РФ **Марина Леонидовна Альпидовская** выступила с докладом «Высокое патерналистское мышление: время выбора», посвященным отношениям государства и народа, в которых, по ее мнению, произошёл столь глубокий разрыв, что он нанёс почти всему обществу культурную, а может быть, и цивилизационную травму. В результате возникшие противоречия переросли в мировоззренческий конфликт, ведущий к разделению народа и государства как враждебных нравственных систем. Уход государства от выполнения объединяющей, сплачивающей функции раскалывает моральную общность, что в итоге несет фундаментальную угрозу для России.

Доктор экономических наук, профессор, декан факультета управления и региональной экономики Волгоградского государственного университета **Виктор Олегович Мосейко** остановился на особенности оценки конкурентоспособности регионов, обратив внимание присутствующих на то обстоятельство, что большинство методических подходов к оценке конкурентоспособности

регионов не являются универсальными, а потому могут использоваться в ограниченном диапазоне. Исходя из этого, докладчик предложил интегральный индекс конкурентоспособности, включающий четыре показателя, определяющих уровень функциональности, системности, проактивности и органичности систем. Помимо них для полноты анализа и оценки конкурентоспособности социально-экономических систем в различной временной перспективе были предложены частные индексы конкурентоспособности в долгосрочном и краткосрочном периодах. Отличительная особенность предлагаемого подхода к оценке конкурентоспособности социально-экономических систем состоит в том, что весь перечень оценочных показателей формируется на основе единого условия – условия успешного управления системой.

Затем слово взял **Ринад Александрович Попов**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой производственного и регионального менеджмента Кубанского государственного технологического университета. В условиях недостаточной воспроизводственной мощности многих субъектов Федерации он посчитал предпочтительным создание укрупненных территориально-хозяйственных образований такого масштаба, при котором они смогут на эндогенной основе решать технико-экономические задачи расширенного воспроизводства на траектории инновационного развития. В качестве таких территориально-хозяйственных формирований исследователь предложил экономические регионы, сформированные из групп соседствующих субъектов Федерации на принципах инновационного типа расширенного воспроизводства. Для целенаправленного функционирования и развития «экономических регионов» автор предусмотрел создание соответствующих управленческих структур в виде макрорегиональных правительств, которым главы субъектов Федерации должны делегировать часть управленческих функций.

Проблемам государственного регулирования рыночной экономики в условиях республики Абхазия был посвящен доклад доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой государственного управления и менеджмента Абхазского государственного университета **Заура Ивановича Шалашаа**. По мнению автора, в условиях трансформационного периода, в котором ныне находится Республика Абхазия, государственное регулирование должно играть более значимую роль, чем в сложившемся рыночном хозяйстве, это связано с тем, что на переходном этапе у самого рынка, находящегося в стадии становления, регулирующие функции незначительны и малоэффективны. В этом смысле только государство способно устанавливать и обеспечивать выполнение всеми участниками воспроизводственного процесса правил хозяйствования на рынке в общенациональных интересах. Именно государство является единственным субъектом, главная функция которого – управление и регулирование социально-экономических процессов, происходящих в стране.

Лариса Геннадиевна Чередниченко, доктор экономических наук, профессор Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова перевела дискуссию в поле оценки отраслевой структуры производства и общест-

венного продукта страны, подчеркнув, что хаотический процесс приватизации народного достояния, направляемый исполнительной властью вопреки конституционной норме о гарантиях равной защиты всех форм собственности, привел к негативным последствиям. На торги выставляются имущественные комплексы, в которых государству принадлежат контрольные пакеты акций, но которые правительство считает избыточными с точки зрения выполнения функций государства. В то же время мировой опыт одной из основных функций государства видит государственное предпринимательство на основе развития института государственной собственности. Исходя из этого России необходима стратегия укрепления государственного сектора в экономике с ориентацией на использование собственного научно-технического потенциала в сочетании с зарубежными инвестициями, технологиями.

Людмила Аршавировна Карасёва, заведующая кафедрой экономической теории Тверского государственного университета, доктор экономических наук, профессор, в своем выступлении остановилась на методологических проблемах исследования современных рыночных отношений, показав что системное исследование экономического и хозяйственного рыночного механизма по-прежнему остается чрезвычайно актуальной задачей экономической науки, прежде всего потому, что это важнейший элемент хозяйственного механизма, осознанная модернизация которого есть неотъемлемая часть модернизации российской хозяйственной системы.

Некоторое оживление в зале возникло, когда на трибуну поднялись представители Ивановского государственного университета **Елена Евгеньевна Николаева**, доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономической теории, и **Анна Юрьевна Роднина**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента. В их совместном докладе было обращено внимание на рыночный и государственный механизмы в кредитной сфере экономики России. По их мнению, в системе распределительных отношений имеет место существенное преобладание квазирыночных отношений, механизм которых связан с нарушениями в деятельности рыночного механизма, избыточной деятельностью государства, монополий и межличностных отношений, ведущих к искажению цен по сравнению с конкурентной рыночной ценой. Следствием этого является деформация экономической системы в целом.

О сетевых метаморфозах рыночного хозяйства рассказала заведующая кафедрой экономической теории и управления Волжского гуманитарного института (филиала) Волгоградского государственного университета, доктор экономических наук **Елена Викторовна Логинова**. Она подчеркнула, что происходящая в условиях развития сетевой экономики модификация таких базовых экономических институтов, как собственность, обмен и конкуренция, существенным образом модернизирует стратегические подходы к развитию организаций бизнеса и оказывает влияние на изменение приоритетов в экономической политике государства.

Завершал первый день работы конференции доклад доцента кафедры экономической теории и управления Волжского гуманитарного института (филиала) Волгоградского государственного университета, кандидата экономических наук **Юлии Николаевны Чернявской**. Квинтэссенцией ее выступления стал упор на ускоренный переход к демократическому социальному государству, который не представляется возможным, если к власти не приходят силы, заинтересованные в установлении приоритета ценностей гражданского общества на базе консолидации демократических и свободных выборов. Становление и развитие гражданского общества и гражданской экономики как в отдельных странах, так и в масштабах всего мирового пространства является не только условием, но и доминирующим фактором экономической и политической стабильности в рамках всего мирового пространства.

Второй день работы конференции также проходил в формате прямого общения и обмена мнениями, это обусловило особенно яркую и впечатляющую дискуссию в связи с содержательными проблемными аспектами доклада доктора физико-математических наук, профессора кафедры теоретической экономики (Кубанский государственный университет) **Евгения Николаевича Калайдина**, посвятившего свое выступление выявлению взаимосвязи решения проблем экономического развития естественнонаучными методами. Разгоревшаяся дискуссия касалась отличия понимания категории «закон» соответственно естественными и общественными науками. Заметим также, что аргументация профессором Е.Н. Калайдиным данной небезосновательной сентенции базировалась на положениях о самоподобности экономических явлений и роли субъективного фактора в экономической динамике.

В связи с указанными проблемными аспектами доклада профессора Е.Н. Калайдина, выступление директора Краснодарского филиала Финансового университета, кандидата экономических наук, доцента **Эдуарда Васильевича Соболева** раскрыло важные грани категории «экономический закон». Докладчик особо подчеркнул, что в действии экономических законов нет и не может быть оценочной составляющей, они объективны, но, в отличие от законов, к примеру, физики, могут иметь исторически определенный период существования. Экономическое движение общества осуществляется в соответствии с законами, некоторые из которых отпадают и заменяются новыми в процессе развития. В заключение выступающий отметил глубину понимания ответственности экономической науки перед обществом. В качестве примера он привел высказывание Н.Д. Колесова и А.Ф. Сидорова: «Они [экономические законы] не видны на поверхности хозяйственных явлений. Чтобы их выявить, нужно проникнуть в сущность глубинных процессов. Этим занята экономическая теория».

Далее академик Академии философии хозяйства, кандидат экономических наук, директор НИИ экономики ЮФО, главный редактор журнала «Экономический вестник Южного федерального округа» **Василий Васильевич Чапля** коснулся проблем моделирования динамического перехода на контролируемых рынках. Предложенные им модели формирования теневых отношений в сфере

ценообразования, налогообложения, риска вызвали бурную дискуссию в аудитории. Итогом обсуждения стал вывод о том, что в долгосрочном периоде цикличность неформального сектора вызывается изменениями, происходящими в источнике контроля. Его рационализация способствует более эффективному использованию ресурсов и вынуждает теневой бизнес принимать относительно легальные формы.

Актуальности исследования онтологии социальной ответственности бизнеса было посвящено совместное выступление представителей кафедры мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета доктора экономических наук, профессора **Александра Дмитриевича Зарецкого** и кандидата экономических наук, доцента **Татьяны Евгеньевны Ивановой**. Они подчеркнули, что для новой России поиск решения этой проблемы связан с поиском путей гармонизации взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества в целях устойчивого развития страны.

В выступлении представителя Кубанского государственного аграрного университета кандидата экономических наук, доцента **Натальи Викторовны Власовой** была дана авторская оценка достижения устойчивого экономического роста сквозь призму обеспечения продовольственной безопасности страны. Докладчик особо подчеркнула, что повышение качества жизни населения является актуальной проблемой российской экономики, решение которой возможно лишь в рамках реализации развития отечественного аграрного сектора.

Выступление кандидата экономических наук, доцента **Елены Александровны Максимовой** (Донской аграрный университет) вновь вернуло присутствующих к проблемам оценки степени влияния формальных и неформальных институтов обмена на тренды экономического роста. Важным для понимания механизма взаимодействия формальных и неформальных институтов является то, что неформальные институты рынка (экономическая ментальность и социальный капитал) в большей степени, чем формальные правила, испытывают на себе влияние предшествующего развития. Поэтому процесс перевода правил и норм из неформальной среды в формальную занимает немало времени и касается не только определенных видов деятельности, сфер, предприятий, но всей экономической и общественной жизни российского общества, оказывая влияние на изменение ее ментальности.

С большим интересом участники конференции выслушали доклад кандидата экономических наук, доцента **Георгия Марковича Мишулина** (Кубанский государственный технологический университет), поставившего вопросы, очертившие проблемную область выполненного автором исследования: 1) можно ли сегодня говорить о рыночных инструментах как о простых элементах рыночного взаимодействия субъектов; 2) как использовать системный подход в интересах создания эффективного рыночного инструмента; 3) что лежит в основе эволюционирования рыночных инструментов? Дискуссия, разгоревшаяся вокруг них, позволила собравшимся прийти к следующему выводу: реалии российской модернизации породили феномен, представляющий собой попытку

изменения качества сложной системы несистемными средствами. Явные противоречия между целеполаганием и целедостижением, в том числе вызванные несовершенством и отсталостью рыночных инструментов, приводят к тому, что для целого ряда субъектов рынка характерной становится экономическая депрессия, а деловая активность сменяется рассуждениями о несовершенстве государственного регулирования экономики.

Заметный интерес аудитории вызвало выступление еще одного представителя Кубанского государственного аграрного университета **Александра Михайловича Сафронова**, остановившегося на проблемах формирования человеческого капитала в рамках диалектики формального и реального экономических преобразований современной России. По мнению ученого, только синтез мероприятий по становлению экономики знаний и новой инновационно-ориентированной промышленной политики способен изменить вектор развития экономики государства и способствовать переходу от эксплуататорского капитализма к производству ради общего блага.

Выступление кандидата экономических наук, доцента Краснодарского филиала Финансового университета **Варвары Рафаеловны Маркарян** было посвящено определению основных стратегий периферийных регионов на основе развития их геоэтноэкономического потенциала и национально-культурных особенностей с целью укрепления научно-методологической базы экономики.

Кандидат экономических наук, доцент **Татьяна Геннадиевна Марцева** (кафедра информатики и математики филиала Кубанского государственного университета в г. Новороссийске) остановилась на таможенном аспекте механизма охраны и защиты объектов интеллектуальной собственности. По ее мнению, включение в единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, подлежащих правовой охране в каждом из государств – членов Таможенного союза, необоснованно, поскольку требует проведения длительных и дорогостоящих процедур регистрации и не исключает конфликтов в случаях, когда объекты интеллектуальной собственности в разных национальных реестрах принадлежат различным лицам.

Формированию финансовых рисков в контексте финансовой устойчивости регионов был посвящен доклад кандидата юридических наук, доцента кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета **Стеллы Георгиевны Спириной**, в котором на примере экономических моделей денежных потоков был проведен анализ возможностей влияния математической оценки экзогенных возмущений на эффективность хозяйственной деятельности рыночных субъектов.

Завершал второй день работы конференции доклад представителя Абхазского государственного университета **Линды Геннадиевны Ампар** по поводу разработки теории воспроизводства в экономической науке. Собравшиеся подчеркнули, что обсуждение проблем воспроизводства на современном этапе развития экономики России важно и своевременно. В прозвучавших репликах бы-

ло высказано пожелание о расширении тематики будущей конференции в этом направлении.

Завершил конференцию круглый стол, в работе которого приняли представители университетов г. Москвы, Южного, Северо-Кавказского и Центрального федеральных округов, Абхазии, Узбекистана, Украины, Белоруссии. В его рамках выступили: профессора Р.А. Попов, В.П. Зыза, З.И. Шалашаа, Н.У. Узиков, В.Г. Ткаченко, В.Н. Овчинников, В.О. Мосейко, М.Л. Альпидовская, Л.Г. Чередниченко, Е.Е. Николаева, Л.А. Карасева, Е.Л. Логинова, доценты Э.В. Соболев, Г.М. Мишулин и др. Выступающие вспомнили добрым словом Александра Федоровича Сидорова, подчеркнули преемственность данной научной конференции.

По итогам работы участники Международной научно-практической конференции единодушно постановили следующее:

1. Реалии науки и практики хозяйственной жизни свидетельствуют о том, что возобновление традиций экономической науки на Юге России, сложившихся во многом благодаря крупному ее организатору профессору Александру Федоровичу Сидорову, – задача чрезвычайно актуальная и своевременная.

2. Проведение научно-практической конференции, посвященной феномену рыночного хозяйства, необходимо продолжить, поскольку она выступает этапом и действенным инструментом в деле продолжения традиций, способствующих развитию и качественному обновлению отечественной экономической науки на Юге России.

Подводя итоги конференции, ее научный руководитель доктор экономических наук, профессор Я.С. **Ядгаров** от имени оргкомитета обратил внимание участников на то, что состоявшийся форум имеет международный статус, а материалы конференции опубликованы перед ее началом. Этот факт не только характеризует ответственность ее организаторов, но и позволяет своевременно информировать о происходящих в российском научном экономическом сообществе событиях наибольшее число ученых.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	3
<i>Сидоров В.А., Ампар Л.Г.</i> Эволюция стоимостной формы экономических отношений общественного производства.....	4
<i>Авдеева Е.А.</i> Экономика знаний сквозь призму социальных инноваций.....	14
<i>Сидоров В.А., Болик А.В.</i> Модернизация производства как основа инновационного развития экономики страны.....	22
<i>Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В.</i> Предпринимательский риск: проблемы теории и практики.....	35
<i>Бочкова Е.В.</i> Построение кластерной модели экономики: зарубежный и российский опыт.....	44
<i>Суворова В.В., Щеголева И.В.</i> Влияние информатизации на трансформацию экономической жизни.....	53
<i>Трубников А.В.</i> Проблемы инновационного развития экономики России и человеческий капитал.....	61
<i>Савченко М.И.</i> Факторы международной конкурентоспособности стран в подходе ВЭФ.....	69
<i>Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А.</i> Анализ информационного обеспечения привлечения инвестиций в России.....	76
<i>Геворкян М.В.</i> Теоретические основы формирования концепции витальности в науке.....	83
<i>Дюдин М.С., Калайдин Е.Н.</i> Фильтрация случайного шума в финансовой динамике.....	92
<i>Иванча П.И.</i> IT-консалтинг в России.....	99
<i>Фоцан Г.И., Черненко В.А., Нагучев М.М.</i> Информационные технологии маркетинговой привлекательности предприятий.....	106
<i>Спирина С.Г., Жарко Ю.С., Безлепкина В.Н.</i> Оптимизация логистиче ских процессов в ЗАО «Тандер».....	113
<i>Бабунашвили И.Т.</i> Построение информационной безопасности предприятия по методологии Захмана.....	120
<i>Давыдюк Н.А., Бутенко Д.Е.</i> Анализ подходов к пониманию сущности государственно-частного партнерства.....	127
<i>Кузнецова Е.Л., Трофимова А.В., Ткаченко А.А.</i> Государственная поли тика регулирования инвестиционного рынка России.....	134
<i>Кузнецова Е.Л., Марченко Е.А.</i> Российский рынок ценных бумаг: этапы и проблемы формирования.....	143
<i>Ядгаров Я.С., Сидоров В.А.</i> Дискурс о феномене рыночного хозяйства	153

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Подписано в печать 30.04.2014. Формат 60 × 84 1/16.

Печать цифровая. Уч.-изд. л. 14,5.

Тираж 500 экз. Заказ № .

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии ООО «ЭДАРТ-принт»
350024, г. Краснодар, ул. Красная, 113.
Тел. 8 (861) 255-63-16, e-mail: edart@list.ru