

Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

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

выпуск 19



Краснодар 2015

Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Выпуск 19

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

Краснодар
2015

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, Ариничев И.В., кандидат экономических наук, доцент, Спирина С.Г., кандидат юридических наук, доцент.

А 437 Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2015. 234 с. 500 экз.

ISBN 978-5-8209-1142-2

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 978-5-8209-1142-2

© Кубанский государственный университет, 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современные принципы функционирования общественного производства, научно-технического прогресса и капитальных инвестиций основаны на знаниях законов экономической динамики, опыте хозяйствования и управления бизнес-процессами. Они обусловлены долгосрочными целями общества, направленными на повышение жизненного уровня населения, реализацию достижений науки, техники, хозяйственной практики. В качестве центральной задачи в этом движении выступает повышение эффективности общественного производства, необходимость решения которой диктуется объективными потребностями нынешнего этапа развития страны, связанного с экзогенным экономическим влиянием стран Запада в отношении сдерживания её экономического роста. Повышение народнохозяйственной эффективности обусловлено поэтому целевой функцией общественного производства, которая заключается в обеспечении наибольшей самостоятельности и независимости от внешних рынков. Реализация функции находит наиболее общее экономическое выражение в непрерывном и быстром увеличении объема национального дохода, позволяющего систематически повышать обеспеченность членов общества жизненными благами. Выражая назревшие объективные потребности и долговременные тенденции развития общественного производства, стратегическая линия экономической политики государства ориентирует на обеспечение такого уровня экономического роста, который смог бы обеспечить эту независимость. Именно этот факт определяет актуальность комплекса экономических проблем, стоящих перед обществом и государством, выдвигая на первый план необходимость повышения производительной силы общественного труда. Нуждаются в углубленном изучении нерешенные вопросы методологии экономической теории, в уточнении – позиции классического экономического знания, в субординированности – категории «инновация» и «инвестиционная привлекательность», в выявлении степени влияния трансформативности европейских национальных финансовых систем на национальную финансовую систему России, оценки влияния антикризисных мероприятий на состояние отечественного бизнеса. Ждут своего решения проблемные аспекты бизнес-процессов, в том числе: прогнозирование риска банкротства предприятия на основе нечетко множественного подхода, разработка и оптимизация бизнес-процессов телекоммуникационных компаний, поддержка принятия решений на основе информационных технологий, конструирование архитектуры информационной среды и др.

В сборнике, в том числе по материалам промышленного производства, показаны направления решения указанных проблем, на основе их теоретического анализа сделаны некоторые обобщения и выводы, сформулированы практические предложения и рекомендации, которые могут быть использованы при решении актуальных вопросов повышения эффективности общественного производства. Авторский коллектив с благодарностью примет любые замечания со стороны научной общественности по поводу результатов своей работы.

СИСТЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПАРАДОКСАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ФОРМЫ

Аннотация. В статье рассматривается проблема восприятия производственных отношений сквозь призму трансформации экономической системы. Дается общая оценка состояния знания по поводу экономической системы, высказывается мнение о свойствах самоподобия, лежащих в основе структурирования хозяйственных систем общества. Показано, что производственные отношения конструируют собственно экономическую форму, в которой и осуществляется хозяйственная деятельность общества, что делает возможным предсказание направлений хозяйственных трансформаций. Опираясь на законы развития общественно экономических формаций, автор, в порядке постановки, показывает возможные направления использования предлагаемого метода анализа.

Ключевые слова: экономическая система, политическая экономия, самоорганизация, самоподобие, субординированность, фрактал.

В процессе эволюции жизнь общества приобретает специфические черты, характеризующие облик его хозяйственных связей. В одно и то же время неодинаковый уровень производственных отношений в различных обществах предопределяет пути их экономического и социального развития [13].

Хозяйственная жизнь общества складывается в экономическую систему (греч. *Sistema* – целое, составленное из частей). Это общий хозяйственный строй страны с присущими ему чертами, закономерностями и тенденциями развития. По существу речь идет обо всей многосложной совокупности экономических отношений. В научной литературе отмечается: «Экономическая система включает все те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты» [14].

Другими словами, под экономической системой понимается система общественного производства в виде совокупности производительных сил и производственных отношений. Однако понятие экономической системы значительно шире. Современные экономисты трактуют ее в следующих вариациях:

– исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта;

- совокупность взаимосвязанных между собой экономических элементов, образующих устойчивую целостность;
- специфический преобразователь потока «природа–общество», регулирующий способ превращения природных ресурсов в жизненные блага;
- общественная форма выражения технологического способа соединения факторов производства;
- порядок подчинения нижестоящих органов и должностных лиц вышестоящим по строго определенным ступеням;
- совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм;
- связующее звено системы «природа» и системы «общество».

Обобщающей характеристикой экономической системы выступает многоступенчатая иерархическая структура, отдельные звенья (уровни иерархии) которой являются также сложными, вероятностными и динамическими системами, обладающими определенной самостоятельностью и некоторыми возможностями к саморегулированию.

В этих подходах характерным является наличие двух составляющих: на входе таковыми являются естественные и созданные человеком ресурсы, на выходе – предметы потребления, удовлетворяющие те или иные потребности общества.

Любое экономическое действие всегда влечет за собой какое-либо сопряженное с ним последствие. Например, эмиссия денег вызывает рост цен и инфляцию, а инфляция – снижение уровня жизни населения со всеми другими вытекающими отсюда последствиями. Чрезмерное расширение импорта ведет к ослаблению позиций отечественного производителя и т. д. Системный подход к управлению бизнесом и экономикой в целом предполагает всесторонний учет всех факторов, воздействующих прямо и косвенно на экономические процессы, что способствует повышению качества менеджмента, минимизации экономических рисков, устойчивому экономическому росту.

Функционирование экономической системы осуществляется посредством процесса переработки природных ресурсов в продукты производства, удовлетворяющие общественные потребности в жизненных благах. В ходе функционирования экономической системы происходит изменение и ее состояния.

Экономическая система рассматривается в состоянии непрерывного функционирования. С этой точки зрения она выглядит как множественность экономических процессов, совершающихся в обществе. Имеются в виду характер, формы и способы организации хозяйственной жизни.

Всякая система является совокупностью каких-то элементов, которые определенным образом связаны между собой. Социально-экономическая система состоит из элементов, которые находятся в определенной взаимосвязи друг с другом. Развитие системы приводит к тому, что одни элементы умирают, дру-

гие возникают, третьи продолжают развиваться на протяжении длительного периода деятельности человечества.

Как известно, хозяйственная деятельность всегда связана с материальными благами, с их производством, распределением, обменом и потреблением. Отсюда можно предположить, что простейшей частью экономики является связь между полезными предметами типа «вещь – вещь». Однако эта сторона экономического явления обязательно связана с субъектной составляющей экономики, потому что исключительно субъекты выступают инициаторами самого явления. Все они устанавливают связи между собой типа «человек – человек». Например, торговлю можно представить как отношение между двумя субъектами по поводу купли-продажи вещи.

Процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ не осуществляются без людей. В равной мере отношения между субъектами лишены всякого содержания, если они не связаны с вещественной стороной экономики. Поэтому элемент системы строится по типу связи «субъект – вещь – субъект». Иллюстрацией может служить та же торговля, где устанавливается отношение: продавец субъект-продавец – товар-вещь (деньги-вещь) – субъект – покупатель.

Независимо от того, в какой мере люди осознают этот факт, они находятся в большой сети связей с субъектами экономики. Такие связи составляют часть всей экономической системы, которая обеспечивает жизнедеятельность общества.

Экономическая система обладает рядом характерных свойств: 1) имеет внутреннее единство и целостность всех ее составных частей, каждое свойство и элемент системы зависят от их мест и функций внутри целого (примером могут служить схема кругооборота продукта и дохода, система потребностей человека и пр.); 2) разнородные взаимосвязи с окружающей их средой (например, закрытые и открытые системы); 3) сложную структуру, в которой отдельные ее звенья соподчиняются целому в качестве подсистем (например, сферы материального и нематериального производства); 4) из-за сложности каждой системы ее всестороннее изучение требует построения разных моделей, каждая из которых описывает лишь одно из многих возможных состояний системы (например, различное графическое изображение динамики спроса покупателей и предложения товаров со стороны продавцов); 5) в экономике функционируют неодинаковые в качественном отношении и многообразные по своему назначению системы, являющиеся, с одной стороны, порождением научно-технической революции, с другой – результатом действия всеобщего экономического закона соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил.

Структурно экономическая система включает ряд элементов: 1) ресурсы производства, образующие основу экономического потенциала общества; 2) совокупность действующих экономических законов; 3) сложившиеся субъектно-объектные связи в экономике; 4) имущественные отношения и

характер присвоения; 5) формы и методы организации хозяйственной деятельности; 6) поведение экономических субъектов и порядок принятия решений; 7) механизмы экономической координации [2].

В обобщенном виде основные элементы экономической системы аккумулируются в социально-экономических отношениях, базирующихся на сложившихся формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности; организационных формах хозяйственной деятельности; хозяйственном механизме, т.е. способе регулирования экономической деятельности; конкретных экономических связях между хозяйствующими субъектами.

Историческое развитие экономических систем различные авторы, сторонники разных экономических школ, представляют по-своему. Одни считают определяющим моментом в классификации экономических систем тенденцию к единообразию, унификации всех ее структурных элементов, другие ищут общность в специфике проявления хозяйственных сил, третьи – в историческом ходе событий четвертые – в форме собственности на средства производства, пятые – в способе управления экономической деятельностью, шестые – в специфике связи с общественностью. Многие останавливаются на характеристиках, связанных с уровнем развития техники и технологии.

Наибольший интерес вызывает изучение специфики перехода экономической системы из одного качества в другое. Сами по себе переходные процессы неоднородны по форме и содержанию. Экономическая наука (как и любая другая) призвана объективно отражать ход процессов и явлений, находящихся в сфере ее внимания. Если естественные науки в целом, отвечая на потребности практики, стремятся выработать точные систематизированные знания о природе форм окружающего нас мира, то науки общественного порядка призваны отражать метаморфозы социальных трансформаций. Именно этот факт вносит некоторую путаницу в предметную плоскость современной теории экономики.

Один из аспектов природы несогласованности мнений касается непосредственно поля исследовательских акторов, испытывающего постоянные деформации под воздействием социума. В результате объект исследования не является идентичным первоначальному состоянию, выходит за рамки очертаний прежних теоретических представлений. Динамика этих деформаций неоднородна: одни инфраструктурные единицы эволюционируют медленно, другие быстрее, но в любом случае прогрессивные силы стремятся привести общественную практику в соответствие с общественным сознанием. Примером является широчайший разброс мнений современных экономистов по поводу сущности глобализации. Суммарно они рассматривают глобализацию как процесс все возрастающего воздействия различных факторов международного значения на социально-экономическую действительность в отдельных странах. Такое восприятие глобализации сложилось под доминирующим воздействием основной экономической дисциплины «Экономикс», которой во многом присущи идеалистические, субъективистские черты. Так, говоря о производстве, здесь преж-

де всего имеют в виду преимущественно технологические стороны создания продукта. Между тем исторически сложилось так, что политическая экономия (наука, возникшая и развивавшаяся одновременно с капиталистическим способом производства) в качестве предмета исследования занималась вовсе не производством, как таковым, но общественными отношениями людей по поводу производства, выясняя условия и формы, при которых осуществляются производство, распределение и обмен продуктов. Исходя из такого понимания предмета науки, можно говорить о том, что задачей экономического анализа является не производство вообще, а исторически определенные формы общественного производства. Вполне вероятно поэтому, что в определении предмета «Экономикс» не упоминается о законах, определяющих развитие общества. Таким образом, оказывается, что глобализация есть не что иное, как углубляющийся процесс обобществления производства, обусловленный эволюцией доминирующего способа производства. В рамках этого процесса происходят трансформация и модернизация самого способа производства – от капитализма эпохи первоначального накопления капитала, через фабрично-заводское хозяйство к государственному капитализму транснационального порядка. Каждому из этапов развития капитализма соответствует своя научная доктрина, подкрепленная соответствующими исследовательскими проектами. Сравним: классическая политическая экономия возникла как экономическое учение нового класса – буржуазии. Полагают, что ей на смену пришла «вульгарная» политическая экономия, представителями которой являлись Мальтус, Сэй, Бастиа. В зависимости от исторических условий в различных странах возникли и развивались ее разнообразные школы. Затем наступила эпоха неоклассического направления, вошедшего в соперничество с кейнсианством по поводу необходимости государственного вмешательства в экономику. Позиции последнего, кстати, существенно усилились в связи с последним экономическим кризисом. В связи с этим возникает предположение, что современный этап кризиса «Экономикс» связан именно с модификацией очередной стадии капиталистического способа производства, анализ сущностных сторон которой оказывается невозможным устаревшим инструментарием. Общество потребления зашло в тупик. Отсюда повышенный интерес к футурологии, порождающей множество версий о перспективах капитализма: концепция постиндустриального общества, теории конвергенции и трансформации капитализма. Все вместе взятое определяет новые качественные сдвиги в развитии науки. Они касаются многих проблем современного мира: искоренение бедности, устранение последствий загрязнения окружающей среды, до сих пор не разработана проблема распределения. Характерной чертой современного этапа развития экономической науки является ее прогрессирующий распад, появление новых направлений, требующих пересмотра не отдельных положений, а основ экономической теории.

В качестве одного из предположений развития сложившегося положения дел рискну высказать гипотезу о принципах самоподобного формирования экономического знания, общий смысл которой исходит из того, что описание раз-

личных уровней хозяйственных систем достаточно упорядочено по своим структурам и формирует однородную элементную базу (отношения собственности, способ координации, способ производства и пр.). Каждое из подобных состояний характеризуется режимом функционирования, представляющимся наблюдателю в качестве постоянно присутствующей причинно-следственной, повторяющейся связи, заставляющей воспринимать происходящее как экономический закон. Поэтому при исследовании моделей экономических систем эти события принимаются за исходную самогенерирующуюся структурную единицу, отражающую явление своеобразного биогеоценоза. Именно это обстоятельство свидетельствует в пользу того, что для каждого типа экономических объектов или явлений существует близкий класс объектов или явлений другого уровня. Отсюда вытекает, что самоподобные аналоги объектов и явлений различных уровней имеют совпадающую динамику. Поэтому исследование и поиск законов развития социоэкономических образований имеет системно организованный научный базис, ориентированный на самоорганизующиеся фракталы, проявляющиеся в виде объективных причинно-следственных зависимостей.

Понятие фрактала лучше всего характеризует континуальное органическое целое. Это новый тип объектов и новая идея в понимании «часть – целое», так как прежде органические целые воспринимались лишь как дифференцированные. Но именно в этой своей особенности идея фрактала может быть применена в более глубоком описании привычных объектов [1].

В связи с этим важным является не столько поиск инструментов, с помощью которых исследуется новое качество экономической жизни, сколько предметность экономического знания, исходящего из элементов классицизма и обогащенного содержанием агломерации знаний междисциплинарного порядка. По-видимому, таково направление поиска неизвестных качеств экономических процессов и явлений современного мира.

Сама идея фрактала не нова. Она достаточно широко используется в естественнонаучном анализе, в практической экономике с ней связано исследование финансовых рынков, поведения агентов в процессе трейдерских операций, выстраивание зависимостей в рамках технического анализа. В то же время политическая экономия по ряду необъяснимых причин не использует принцип самоподобия в изучении объективных экономических явлений и процессов, хотя оно явно претендует на всеобщность, раскрывая единство и целостность любых возможных экономических систем.

Гипотеза о фрактальном характере экономики означает, что структура каждого из её уровней: глобального, национального и корпоративного – имеет много общего. Каждый уровень содержит экономические системы, находящиеся на разных этапах своего развития, поэтому в пределах каждого уровня структура обладает существенной неоднородностью. Это доказывает неоднородность экономического времени, из чего, в первом приближении, вытекают принципы фрактальности:

1) экономика устроена на различных, неодинаковых по своим масштабам уровнях;

2) каждый из уровней, состоящий из различных элементов, неоднороден по своей структуре;

3) внутри каждой структуры находятся «ядра», обладающие общими свойствами, поэтому различные уровни имеют относительно сходную структуру;

4) эволюционные изменения в экономике на протяжении достаточно больших периодов сохраняют величину неоднородности структур.

Поскольку структура каждого из уровней во многом одинакова, то структурные изменения, происходящие на основном уровне, неизбежно передаются на остальные уровни. Наиболее глубокие и длительные процессы изменений связаны с изменением величины фрактальной неоднородности. Примером может являться модификация экономической формы производственных отношений, которая в своей эволюции прошла ряд этапов, наложивших отпечаток на характер взаимодействия людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления. Некоторые элементы этих форм в большей или меньшей мере мы ощущаем до сих пор, что обуславливает характер участия людей в общественном производстве. Первый момент экономической эволюции отличается полным господством экстенсивной системы хозяйства, с ничтожной затратой капитала и труда, когда традиционной, характерной формой хозяйственной деятельности был домашний труд семьи, обходившейся в подавляющем большинстве случаев собственными силами, без помощи наемных рабочих. Система или техника хозяйства слагалась под воздействием относительного значения разных отраслей хозяйства, форм землевладения и форм хозяйства. Так, у древних народов техника промышленности стояла на первоначальной ступени развития – это было чисто ручное производство, почти без всякого применения сколько-нибудь сложных орудий; в земледелии господствовало подсечное огневое хозяйство, в добывающей промышленности все дело сводилось к хищническому истреблению даров природы. Все это обуславливалось господством натурального хозяйства, при котором не существовал и не мог существовать спрос на повышенную производительность.

В последующий период развития хозяйственной жизни слагаются два основных типа экономических отношений: один тип характеризуется равновесием добывающей промышленности и сельского хозяйства в массе населения и преобладанием внешней торговли в высших слоях общества, другой отличается перевесом земледелия над другими отраслями. Оба типа объединяет один общий признак – продолжающееся господство натурального хозяйства. Форма хозяйства, в общем, остается домашней, техника лишь несколько улучшается, повышаются рента, заработная плата, государственные налоги, дешевет капитал, намечается дифференциация в распределении реальных хозяйственных благ между отдельными слоями общества, в конце концов приведшая к образованию классов и сословий.

Следующий период хозяйственного развития характеризуется появлением

денежного хозяйства при сохранении преобладания земледелия и росте обрабатывающей промышленности. В его рамках мы обнаруживаем два типа экономических форм: первая – сначала образуется денежное хозяйство на базе локального рынка, а затем совершается переход к общему рынку; вторая – переход к денежному хозяйству с общим рынком осуществляется непосредственно.

Переход к денежному хозяйству принес много нового для форм землевладения и форм хозяйства: формы владения землей постепенно превратились в свободные, появились способность земли к гражданскому обороту, возможность превращения земли в деньги. Под давлением новых хозяйственных потребностей трансформировались и сами земельные отношения.

Причиной модификации экономической формы могут быть и условия внешней среды, воздействующие на производство. Например, основная причина дробления западноевропейских стран на небольшие замкнутые экономические области заключалась в плохом состоянии путей сообщения, делавших невозможными торговые отношения между отдаленными частями страны [7].

Обобщенной характеристикой данного периода хозяйственной эволюции является эпоха зарождения и первоначального развития денежного хозяйства. Она сохранила преобладание земледелия, сословную полусвободную земельную собственность, крепостную форму хозяйства, условия дальнейшего повышения ренты, заработной платы и налогов при понижении процента на капитал, резкого обособления классов.

Процесс развития капиталистического хозяйства нельзя назвать везде однообразным. Его можно дифференцировать на два основных типа: один представлен полным господством обрабатывающей промышленности и биржевого денежного капитала, другой – земледелием и обрабатывающей промышленностью, находящихся в приблизительном равновесии. Причина опять же заключается в экзогенных условиях. В данный период экономической жизни денежное хозяйство постепенно захватывает все население, складывается господство свободной бессословной земельной собственности. В области форм хозяйства этот период экономической эволюции связан с ростом крупных предприятий, господством вольнонаемного труда, развитием рабочих и предпринимательских союзов, полным господством интенсивных систем хозяйства, сопровождающихся колоссальными затратами капитала и труда, разрушением сословных перегородок, становлением классовых различий.

Краткий обзор эволюции хозяйственных форм позволяет заключить, что центром хозяйственного развития, одновременно его источником и генератором являются производственные отношения. Они не только не зависят от сознания и воли людей, но, наоборот, их определяют. Естественно возникает вопрос о том, от чего же они зависят, каков тот фактор, который определяет природу этих отношений, почему одни системы социально-экономических отношений сменяются в экономической эволюции другими.

Производственные отношения образуют внутреннюю структуру производства, общественную форму, в которой протекает процесс собственно производ-

ства. Общественное производство есть функционирование производительных сил общества, всегда происходящее в исторически определенной общественной форме. Функционирование производительных сил есть содержание общественного производства, система социально-экономических отношений представляет собой форму, в которую облечено это содержание. Таким образом, содержание определяет форму, система производственных отношений является базисом любого конкретного отдельного общества, а общественно-экономические формации представляют собой такие типы общества, которые являются одновременно и стадиями исторического развития.

С открытием социальной материи материализм был распространен и на явления общественной жизни, стал философским учением, в равной степени относящимся и к природе, и к обществу. Только тогда, когда было создано материалистическое понимание истории, материализм стал диалектическим, но никак не раньше [10].

Общества, имеющие своим фундаментом одну и ту же систему производственных отношений, основанные на одном способе производства, относятся к одному типу, общества, основанные на разных способах производства, относятся к разным типам. Понятие об основных способах производства как о типах производства и стадиях его развития и понятие об общественно-экономических формациях как об основных типах общества и стадиях всемирно-исторического развития формируют ядро экономической науки. Суждения же о том, сколько существует способов производства, сколько из них являются основными, и о том, сколько существует общественно-экономических формаций, в каком порядке и как они сменяют друг друга, относятся к периферии [6].

Отсюда становится ясным, что любая экономическая форма выступает в двух видах: 1) конкретном типе общества и 2) обществе, обуславливающем конкретный тип. Из этого понятие конкретной экономической формы можно конкретизировать в два ряда: один ряд – отдельное конкретное общество как общество определенного типа, другой – экономическая система как определенный тип социально-экономических отношений, связанных между собой историей эволюции [7]. Тогда понятие экономической формы вообще отражает то общее, что присуще всем конкретным общественно-экономическим формациям независимо от их специфических особенностей, поскольку все они представляют собой типы, выделенные по признаку социально-экономической структуры.

Смена экономической формы – вопрос особый, он прямо связан с трансформацией общественно-экономических систем. Подтверждением этому являются известные факты. Так, смена феодализма капитализмом в Западной Европе происходила преимущественно как качественное преобразование существовавших экономических форм. Качественно изменяясь, превращаясь из феодальных в капиталистические, социально-экономические системы, в то же время сохранялись в качестве особых единиц исторического развития. Между тем мировая история изобилует примерами возникновения, развития и гибели огромного множества социально-экономических систем без изменения их типа.

Такие системы возникали как социально-экономические системы одного определенного типа и исчезали, не претерпев в этом отношении никаких изменений: азиатские появились как азиатские и исчезли как азиатские, античные – появились как античные и погибли как античные.

Приведенные примеры объективно показывают, что смена общественных формаций всегда происходит внутри общества: «Каждая такая система производственных отношений является, по теории Маркса, особым социальным организмом, имеющим особые законы своего зарождения, функционирования и перехода в высшую форму, превращения в другой социальный организм» [4]. Следовательно, каждое конкретное общество нового типа возникает в результате преобразования общества предшествовавшего формационного типа. Иначе говоря, сущность проявляется в форме. Поэтому характер способа производства, его сущность проявляется в форме: товарной или бестоварной. Товарная форма представлена капиталистическими производственными отношениями, напротив, бестоварная форма производства – социалистическими. Одна форма полностью исключает другую, так как в этом проявляется действие одного из законов диалектики: «отрицание отрицания». Форма обмена продуктов соответствует форме производства. Изменив эту последнюю, получим изменение формы обмена [3]. Форма производства зависит от формы владения средствами производства. Товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической ячейки буржуазного общества [6].

Центральная идея самоподобия экономических систем, выраженная в концепции экономической формы, состоит в том, что в основе законов развития общественно-экономических формаций находятся материальные условия жизни людей, или точнее – отношения людей в общественном производстве. Эти отношения, в свою очередь, являются основой формирования системы общественных отношений, мировоззрения и общественного сознания. Этот подход в исследовании общественных процессов основывается на признании, что производственные отношения являются первичными в общественном развитии. При этом особенностью содержания производственных отношений является то, что они складываются, не проходя через сознание людей, «обмениваясь продуктами, люди вступают в производственные отношения, даже не осознавая, что тут имеется общественное производственное отношение» [3].

Итак, вступая в производственные отношения, люди не осознают, что на самом деле подчиняются принципам общественных производственных отношений, которые меняются по мере перехода от одной экономической формы к другой, т. е. принцип производственных отношений является определяющим признаком способа общественного производства. Следовательно, он же и есть сердцевина любой экономической системы. Он, модифицируясь, составляет основу любой экономической системы. Тогда содержание самоподобия экономических систем определяется производственным отношением.

Поскольку производственное отношение пришло из прошлого, то влияние прошлых событий на будущее делает их пригодными для описания многих

экономических процессов, в которых достижения прошлых поколений становятся фундаментом будущего. Современное состояние знания позволяет утверждать, что ареной их действия служит непрерывно изменяющийся процесс воспроизводства. Предполагая свободу экономической деятельности, он служит генератором новых инноваций, равно как и источником периодических потрясений. Результатом этих действий является изменение структуры системы, появление новых и исчезновение некоторых прежних возможностей, разрушение ранее существовавших условий, строительство новых. Как следствие, возникает спонтанный порядок, требующий от человека управления рисками и по возможности предвидения катастрофических событий. На современном этапе хозяйственной эволюции очевидна проблема возможности управления знаниями.

Выдвинутая гипотеза (о приблизительной фрактальности экономики) позволяет глубже понять природу экономических изменений, их связь с социумом и политикой. Говоря о неоднородности, невозможно обойти стороной факт ее устойчивости, который неоднократно подтверждался, как и то, что эта неоднородность является очень устойчивой. Например, в начале XX в. совокупный общественный продукт на душу населения в России составлял примерно 25 % от уровня США, в начале XXI в. он составлял примерно такую же величину, несмотря на огромные изменения, какие произошли за это время в США, особенно в России [12].

Относительно того, что на том или ином срезе экономики возникает различие в самоподобии, можно сказать, что оно со временем устраняется. Ориентиром является основное производственное отношение, которое «подтягивает» структуру всех остальных уровней к собственному состоянию. В качестве примера приведем факт трансформационной модернизации индустриальной экономической системы – сохранив черты предыдущего уровня, возникающая «экономика знания» постепенно превращается в информационную и глобальную. При этом не обходится без потрясений и катастроф. Например, постсоветское пространство в большей мере является жертвой неспособности Советского Союза перейти к информационной парадигме. События, происходящие сегодня в отношениях между Россией и Западными странами, иллюстрируют жизнеспособность авторской гипотезы, поскольку в период начала реформ структура российской экономики, не соответствовавшая требованиям глобального уровня, эволюционирующего в сторону информационной экономики, переживала болезненный акт «втягивания» в качестве придатка в экономический строй этих стран. Помимо этой внешней структурной причины развала советской экономики существовали и сугубо внутренние. Построенная на развалинах советской экономики хозяйственная система России сейчас пытается выйти из-под «патронажа» доминирующего способа производства и может либо сохраниться в качестве придатка развитых стран, либо стать развитой в экономическом смысле этого слова.

Итак, на разных уровнях, соответствующих разным масштабам, экономика сохраняет сходную структуру, что означает возможность описания субъектно-

объектной структуры экономики в рамках единой теории. Здесь можно описать также кризисные явления, происходящие на различных структурных уровнях: национальные экономики и бизнес-структуры (от транснациональных до квазикорпоративных), которые до сих пор требовали разного инструментария в их анализе, становятся транспарентными в качестве специфических экономических объектов.

Если рассматривать хозяйственную систему сквозь призму фрактала, то помимо самоподобия остаются нераскрытыми многие другие свойства. В их числе: малые масштабы причинно-следственных связей, явлений и процессов, позволяющие обнаруживать диалектическое единство событий (а не одну какую-нибудь точку, как часто делают экономисты-аналитики, скажем, при оценке биржевых торгов); возможность осуществить описание объектов, имеющих нерегулярное строение и не поддающихся классическому анализу; большая вероятность обнаружения вблизи каждой детали строения системы бесконечного числа других подобных деталей.

Во всем этом многообразии обнаруживается строгая субординированность экономических форм, встречающихся в структуре среды в разных ее местах и имеющих разные размеры.

Общий вывод, вытекающий из проведенного анализа, заключается даже не в том, что свойства самоподобия позволяют по части объекта (обладающего некоторыми, но не всеми, свойствами целого) создать впечатление о целом. Простейшим примером самоподобия здесь может быть приведено пространственное самоподобие, при котором повторяются все свойства пространственно-временного континуума. Данный факт сам по себе готов создавать предпосылки для далеко идущих выводов. На самом деле современный этап исторического развития общества позволяет судить о сближении форм способов производства различных экономических систем. Определяющей особенностью общественного развития последнего времени выступает тенденция к сближению, сглаживанию экономических различий между ними, постепенному синтезу в более совершенное общество. Мир постепенно идет к новым уровням общественной организации на принципах уважения свободы человека и его прав. Ключ к возможности такой организации содержит изложенная в настоящей статье гипотеза самоподобия экономических систем. Она дает возможность осознать причины кризиса погибших государств и объяснить важнейшие проблемы современности, предвидеть новые серьезные проблемы у отдельных из крупнейших современных государств и предложить рациональные пути их разрешения в интересах планетной стабильности, искоренения первопричин вражды между народами и новых революций.

Библиографический список

1. Книгин А.Н. Учение о категориях. Томск, 2002.
2. Ленин В. И. Экономическое содержание народничества. М., 1968. Т. 1.

3. Ленин В.И. Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов. М., 1968. Т. 1.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Нищета философии. М., 1968. Т. 4.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Предисловие к первому изданию «Капитала». М., 1968. Т.23.
6. Попов П.В., Сычев С.В. Методологические функции понятия «общественно-экономическая формация» // Методологический анализ некоторых философских категорий. М., 1996.
7. Рожков Н. Эволюция хозяйственных форм // Историко-экономические исследования. 2005. № 2. Т. 6.
8. Семенов Ю.И. связывает его с понятием социоисторических организмов как отдельных конкретных обществ. См., например: Семенов Ю.И. Всемирная история как единый процесс развития человечества во времени и пространстве // Философия и общество. 1997. № 1; Семенов Ю.И. Всемирная история в самом сжатом изложении // Восток. 1997. № 2.
9. Семенов Ю.И. Марксова теория общественно-экономических формаций и современность // Восток. 2007. № 2 .
10. Семенов Ю.И. Производство и общество. М., 2003.
11. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 6 (29).
12. Слипенчук М.В. Формирование финансово-промышленных кластеров. М., 2009.
13. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
14. Pryor F. Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations – Bloomington: Indiana University Press, 1973. P. 337.

V.A. Sidorov

THE SYSTEM OF PUBLIC PRODUCTION IS IN PARADOXES OF ECONOMIC FORM

***Abstract.** In the article the problem of perception of productive relations is examined through the prism of transformation of the economic system. The general estimation of the state of knowledge is given concerning the economic system, opinion speaks out of properties of self-similarity, being the basis of structuring of the economic systems of society. It is shown that productive relations construct an economic form economic activity of society comes in that true actually, that does possible the prediction of directions of economic transformations. Leaning against the laws of development publicly of economic structures an author, in order of raising, shows possible directions of the use of the offered method of analysis.*

***Key words:** economic system, political economy, self-organization, self-similarity, subordination, fractal.*

КЛАССИЧЕСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация. В статье через призму историко-экономического анализа рассматриваются общие и особенные аспекты предмета и метода изучения классической политической экономии, а также дискуссионные положения, связанные с осмыслением хронологических границ ее эволюции и наиболее ярких нововведений лидеров этого направления мировой экономической мысли. Сформулированы и обобщены непреходящие ценности классической политической экономии, обуславливающие неугасающий интерес к творческому наследию ее ведущих представителей в прошлом и настоящем. Показано, что, несмотря на приверженность каузальному, затратному и классовому аналитическим подходам и так называемому сэвскому «закону» саморегулируемости хозяйственной жизни, «классики» неизменно пытались обосновать принципы и предпосылки динамизма и равновесности состояния экономики страны. Особое внимание уделено альтернативным суждениям и оценкам в экономической литературе, обусловленным неоднозначным восприятием таких вновь введенных в научный оборот «классиками» теорий, которые затрагивают проблематику стоимости и ценообразования, производительного и непроизводительного труда, кругооборота хозяйственной жизни и воспроизводственного благополучия в обществе, народонаселения и рабочего фонда. Обоснован вывод о том, что управленческие концепции завершителей классической политической экономии содержат предложения и рекомендации, выходящие за рамки действия объективных и не зависящих от воли и желания людей неотвратимых «экономических законов».

Ключевые слова: классическая политическая экономия; *laissez faire*; предмет и метод изучения; «невидимая рука»; классовый подход; затратный принцип; «закон Сэя»; «доктрина рабочего фонда»; управленческие концепции.

Более ста лет прошло с тех пор как на рубеже XIX–XX вв. (спустя почти два столетия безоговорочного теоретико-методологического доминирования во всей палитре направлений мировой экономической мысли и экономических знаний) в силу многообразных эндогенных и экзогенных предпосылок были окончательно вытеснены ценности, присущие классической политической экономии. Причем парадигму этого направления экономической мысли исторически сменили, как известно, два других альтернативных ему направления: сначала (в 1890-е гг.) неоклассическое направление и затем (в 1920–1930-е гг.) социально-институциональное.

Но с тех пор и до наших дней неоднозначные суждения и споры о месте и роли в истории экономической науки творческого наследия лидеров классической политической экономии, т. е. тех, кого, по мысли К. Маркса, следовало бы именовать «отцами политической экономии», не затухают, а наоборот, усиливаются. Об этом свидетельствуют, в частности, зарубежные [2; 3; 11; 12; 17] и отечественные [7; 14; 16; 19–21] изыскания последнего времени, посвященные ключевым положениям выдающихся адептов классической политической экономии. Поэтому, учитывая сложившееся разномыслие, из значительного числа резонно возникающих вопросов по данной проблематике важным представляется получить ответ на ключевой вопрос, который можно сформулировать так: что обусловило непреходящие ценности классической политической экономии и неугасающий интерес к творческому наследию ее ведущих представителей в прошлом и настоящем?

Однако здесь, думается, не следует искать «простого ответа», который бы сводился, например, к тому, что само понятие «классическая политическая экономия» некогда было введено в научный оборот К. Марксом. Очевидно, ответы на обозначенный ключевой вопрос уместно было бы проанализировать в контексте следующих уточняющих его суть вопросов:

– не потому ли, что многие из числа современных автору «Капитала» исследователей и затем последующие поколения ученых не согласились с его мнением о правомерности признания центральными фигурами и одновременно завершителями этого направления только А. Смита и Д. Рикардо, поскольку те разделяли постулаты трудовой теории стоимости?

– быть может, то разномыслие, которое обнаруживает себя в творчестве ряда либеральных адептов классической политической экономии в связи с видением обусловленных смитовской «невидимой рукой» непреложных «закономерностей и законов» в области процессов народонаселения, общественного производства и воспроизводства?

– возможно, то, что, будучи приверженцами принципов *laissez faire*, представители классической политической экономии отнюдь не проявляли единодушия в осмыслении того, как должно осуществляться формирование доходов и их распределение между главными классами общества?

– не тем ли, что ныне общепризнанные завершители классической политической экономии Дж.С. Милль и К. Маркс, обратившись к анализу проблематики социалистической идеологии, по сути акцентировали внимание последующих поколений исследователей на том, что вопреки «невидимой руке» экономика свободной конкуренции имеет преходящий характер?

Беспристрастные ответы на эти и другие вопросы, тесно связанные с перманентным интересом экономистов к парадигме классической политической экономии и присущим этому направлению экономической мысли теоретико-методологическим особенностям, требуют, на наш взгляд, проведения целостного и системного историко-экономического анализа, результаты которого освещаются далее.

Классическая политическая экономия: общее и особенное предмета и метода изучения. В экономической литературе словосочетание «*полное laissez faire*» воспринимается обычно двояко: как условие и одновременно требование полного невмешательства государства в экономику (деловую жизнь), т. е. как совокупность экономических свобод (включая свободу конкуренции и рынков, ценообразования и сделок, торговли и обмена) или *экономический либерализм*; и одновременно с этим как наиболее отличительная сущностная черта пришедшего на смену меркантилизма нового направления экономической мысли – *классической политической экономии*. Общепринятым в научном экономическом сообществе является также положение о том, что историки-экономисты, следуя К. Марксу, качественно новый либерально ориентированный этап в развитии политической экономии (он приходится на периоды расцвета мануфактурного производства и затем так называемого промышленного переворота) характеризуют как этап, именуемый «*классическая политическая экономия*». При этом зачастую, как и он, первыми яркими адептами принципов экономического либерализма и соответственно родоначальниками этого направления экономической мысли чаще всего называют одновременно двух антимеркантилистски и антипротекционистски ориентированных исследователей – англичанина У. Петти (конец XVII в.) и француза П. Буагильбера (начало XVIII в.). После них в мануфактурном периоде сочинения гораздо более именитых (чаще всего английских и французских) «классиков» связаны с сочинениями Ф. Кенэ, А. Смита и ряда других ученых (середина и конец XVIII в.). Затем в постмануфактурном периоде весьма ярко заявили о себе сначала триумвират Рикардо – Сэй – Мальтус (первая половина XIX в.), а вслед за ними и последние «классики» Дж.С. Милль и К. Маркс (середина и вторая половина XIX в.).

Общие характерные черты творчества представителей классической политической экономии обусловлены прежде всего видением предмета и метода изучения политической экономии. При этом *сущность предмета изучения* сводилась ими главным образом к проблематике сферы производства (в отрыве от проблематики сферы обращения). Вспомним, что в воззрениях их предшественников – меркантилистов в этой же связи акцентировалось внимание на проблематике сферы обращения (в отрыве от проблематики сферы производства). Что же касается *метода изучения* этой науки, то здесь общим в суждениях каждого из них является приверженность как общенаучным методическим инструментам (включая индукцию и дедукцию, каузальный метод анализа), так и специфическим, как-то: классовый метод анализа; принятие, как в физике, не зависящих от человека «объективных законов».

Указанные общие черты классической политической экономии, способствуя становлению и формированию экономической науки в качестве одной из обособленных и самостоятельных отраслей человеческих знаний, в то же время предопределили наличие в творческом наследии ведущих ее представителей некоторых догматических сентенций. Так, опираясь на каузальный (несистемный) анализ и расчеты средних и суммарных (не

предельных) величин экономических показателей, «классики» (в отличие от меркантилистов) пытались выявить механизм формирования стоимости товаров и колебания уровня цен на рынке отнюдь не в связи с «естественной природой» денег и их количеством в стране. Но в своем стремлении найти «истинную» природу и механизм ценообразования они акцентировали внимание на осмыслении исключительно затратных версий теории стоимости экономических благ, увязывая этот феномен с издержками производства или, по другой трактовке, количеством затраченного труда.

Между тем *затратный принцип определения уровня цен* классической политической экономией не увязывался с другим важным аспектом рыночных экономических отношений – потреблением продукта (услуги) при изменяющейся потребности в том или ином благе с добавлением к нему единицы этого блага. В связи с этим обстоятельством, на наш взгляд, правомерно следующее суждение Л. Мизеса: «Общественное мнение до сих пор находится под впечатлением научной попытки представителей классической экономической теории справиться с проблемой ценности. Не будучи в состоянии разрешить очевидный парадокс ценообразования, классики не могли проследить последовательность рыночных сделок вплоть до конечного потребителя, но были вынуждены начинать свои построения с действий бизнесмена, для которого потребительские оценки полезности являются заданными» [9, с. 206].

К сказанному представляется важным добавить и то, что в силу особенностей осмысления предмета и метода политической экономии *категория «стоимость» признавалась «классиками» единственной исходной категорией* экономического анализа, от которой как на схеме генеалогического древа отпочковываются (вырастают) другие производные по своей сути категории. Но, несмотря на склонность представителей классической политической экономии к каузальным (причинно-следственным) умозаключениям, их предпосылки в области теории стоимости явились отправной точкой для последующих научных поисков и предсказаний в этой области. Эта мысль, кстати, вполне корреспондируется с напоминанием М. Блауга о том, что «теоремы экономической теории невозможно однозначно проверить, поскольку все предсказания имеют здесь вероятностный характер» [2, с. 625].

В ряду общих черт классической политической экономии, обусловленных особенностями ее предмета и метода, серьезного внимания заслуживает своеобразие исследования «классиками» проблематики экономического роста и повышения благосостояния народа. Здесь «классики» не просто исходили (вновь в отличие от меркантилистов) из принципа достижения активного торгового баланса (положительного сальдо), а *пытались обосновать принципы и предпосылки динамизма и равновесности состояния экономики страны*. Однако при этом, как известно, они «обходились» без серьезного математического анализа, применения методов математического моделирования экономических проблем, позволяющих выбрать наилучший (альтернативный) вариант из определенного числа состояний хозяйственной

ситуации. Более того, «классическая школа» достижение равновесия в экономике считала автоматически возможным, разделяя «закон рынков» Ж.Б. Сэя.

Наконец, еще одна из общих черт этого направления экономической мысли в контексте особенностей предмета и метода изучения классической политической экономии связана с тем, как трактовались «классиками» место и роль денег в хозяйственной жизни. Ведь издавна и традиционно считавшиеся искусственным изобретением людей *деньги* в период классической политической экономии *были признаны стихийно выделившимся в товарном мире товаром, который нельзя, «отменить» никакими соглашениями между людьми.* Но вновь в силу каузальных аналитических сентенций авторы «классической школы» *вплоть до середины XIX в. не придавали должного значения разнообразным функциям денег, выделяя в основном одну – функцию средства обращения,* т. е., трактуя денежный товар как вещь, как техническое средство, удобное для обмена. Недооценка других функций денег была обусловлена упомянутым непониманием обратного влияния на сферу производства денежно-кредитных факторов. Как полагают в связи с этим Ш. Жид и Ш. Рист, главным образом авторитет А. Смита превратил деньги в «товар, еще менее необходимый, чем всякий другой товар, обременительный товар, которого надо по возможности избегать. Эту тенденцию дискредитировать деньги, проявленную Смитом в борьбе с меркантилизмом, подхватят потом его последователи и, преувеличив ее, упустят из виду некоторые особенности денежного обращения» [5, с. 75].

Хронологические границы классической политической экономии: марксистский и общепринятый подходы. Хронологические границы классической политической экономии – один из действительно сохраняющихся проблемных моментов в истории мировой экономической мысли. Обусловлено это тем, что уже второе столетие подряд ученые-экономисты, солидаризуясь почти без споров в вопросе о периоде зарождения «классической школы» и первых, как выразился К. Маркс, ее «отцах», достаточно далеки от общего вывода, связанного с другим не менее важным вопросом. Это вопрос о том, когда завершилось данное направление экономической мысли и кого следует считать последними «классиками»?

По указанной проблематике исторически в экономической литературе сложились две достаточно устойчивые и наиболее распространенные позиции толкования того, когда исчерпала себя классическая политическая экономия. Одна из них – ограничительная (марксистская), другая – расширительная, ставшая в наши дни по существу общепринятой для большинства интересующихся эволюцией экономических доктрин ученых-экономистов.

Согласно марксистской позиции утверждается, что классическая политическая экономия завершилась в начале XIX в. трудами А. Смита и Д. Рикардо, поскольку затем началась эпоха так называемой «вульгарной», т. е. ненаучной, политической экономии, родоначальниками которой являются с Ж.Б. Сэй и Т. Мальтус. Характеризуя ее «ненаучную» и «апологетическую» сущность,

К. Маркс писал: «Вульгарная политическая экономия... здесь, как и везде, хватает за внешнюю видимость явлений в противоположность закону явления» [8, с. 316–317]. При этом главным аргументом, обосновывающим избранную позицию, автор «Капитала» считает «открытый» им же «закон прибавочной стоимости». Этот «закон», по его мысли, вытекает из центрального звена учения Смита и Рикардо – трудовой теории стоимости, отказавшись от которой «вульгарный экономист» обречен стать апологетом буржуазии, пытающимся скрыть эксплуататорскую сущность в отношениях присвоения капиталистами создаваемой рабочим классом прибавочной стоимости. Вывод К. Маркса однозначен: «классики» убедительно раскрывали классовые антагонистические противоречия капитализма и подводили к концепции бесклассового социалистического будущего.

Приверженцы доминирующей ныне расширительной позиции (о чем свидетельствует подавляющее большинство обнародованных в этой связи источников экономической литературы) решительно дистанцируются от марксовской версии классификации этапов истории экономической мысли, предусматривающей выделение в ней «классической политической экономии» и «вульгарной политической экономии». Они оценивают научные достижения А. Смита и Д. Рикардо столь же высоко, как и, скажем, Дж.С. Милля и К. Маркса. А к именам «классиков», с их точки зрения, следует прибавить целую плеяду экономистов, ставших убежденными продолжателями учения Смита – Рикардо в первой (включая Ж. Б. Сэя, Т. Мальтуса, Н. Сениора, Ф. Бастиа и др.) и второй (вплоть до Дж.С. Милля и К. Маркса включительно) половине XIX в.

Вместе с тем было бы справедливо упомянуть о неординарной – третьей точке зрения на то, когда началась и завершилась классическая политическая экономия. Так, в отношении времени ее начала двусмысленность в экономической литературе проявляется порой из-за того, что вслед за некоторыми известными современными исследователями, такими как, например, П. Самуэльсон, «Богатство народов» А. Смита объявляется «днем рождения политической экономии», а все, что было до него – «предысторией экономики» [12, с. 394]. Отталкиваясь от данной самуэльсоновской точки зрения, но настаивая на том, что только благодаря А. Смиту политическая экономия обрела по «всему комплексу экономических вопросов концептуальное единство», один из современных российских исследователей В.А. Канке убежден даже в том, творчество А. Смита олицетворяет больше чем начало «классической экономической теории». Оно, на его взгляд, является еще и «первой революцией» в развитии экономической теории [6, с. 62, 110].

Другая точка зрения, но в части осмысления времени завершения классической политической экономии принадлежит Дж.М. Кейнсу. Однако об этом он упоминает прежде всего в контексте собственной ангажированности к постулируемым в рамках его же теории государственного регулирования экономики положениям синтеза идей макроэкономического анализа и «основного психо-

логического закона». По данному поводу М. Блауг предлагает обратить внимание на то, что у Дж.М. Кейнса выражение «классическая экономическая наука» обозначает довольно «...широкую плеяду ортодоксальных экономистов от Смита до Пигу, павших жертвой закона Сэя» [2, с. 143].

Итак, представителей классической политической экономии в хронологическом плане логически правомерно соотносить все-таки не на три, а не две основные группы. Лидеров (а, по Марксу, «отцов»), представляющих каждую из двух групп классиков-политэкономов, следует соотносить (в контексте своеобразия их научных изысканий, направленных на выявление особенностей хозяйственной жизни) к мануфактурному либо постмануфактурному периоду. С учетом такой периодизации ниже приведены портреты наиболее ярких и известных научной общественности ученых-экономистов обеих групп.

Именитые «классики» мануфактурного периода



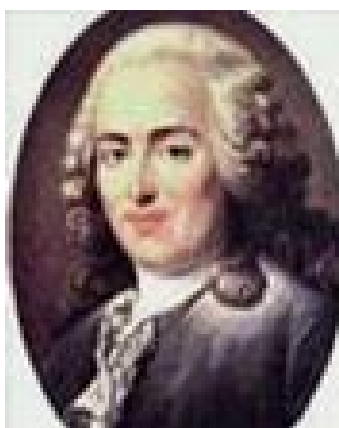
Уильям Петти
(1623–1687)



Пьер Буагильбер
(1646–1714)



Франсуа Кенэ
(1694–1774)



Анн Робер Жак Тюрго
(1727–1781)

Именитые «классики» постмануфактурного периода



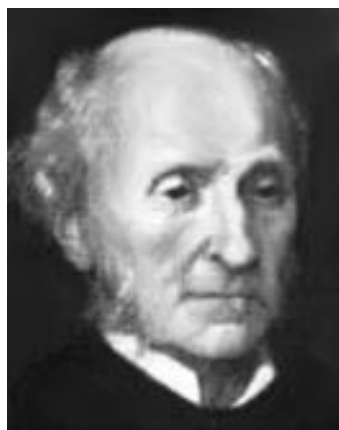
Давид Рикардо
(1772–1823)



Жан Батист Сэй
(1767–1832)



Томас Роберт Мальтус
(1766–1834)



Джон Стюарт Милль
(1806–1873)



Карл Маркс
(1818–1883)

Нововведения лидеров классической политической экономики: альтернативные суждения и оценки. Творческое наследие лидеров классической политической экономики, предопределившее ее непреходящие ценности для судеб экономической науки, неразрывно ассоциируется с различными теоретико-методологическими нововведениями, в связи с которыми и вокруг которых вплоть до наших дней проявляют себя альтернативные суждения и оценки.

Одним из таких нововведений явилась одиозная с позиций современной экономической науки *теория производительного труда*, начало которой в конце XVIII в. положил основоположник физиократического учения в рамках классической политической экономики Ф. Кенэ [23, с. 57–62]. Этот ученый, впервые в истории экономической науки использовавший в рамках экономического анализа весьма отдаленный от ее научных основ классовый аналитический подход, предложил различать труд производительный и непроизводительный в контексте выделения в структуре современного ему общества трех классов граждан, как-то: *производительный класс; класс*

собственников; бесплодный класс. К первому он относит всех людей, занятых в сельском хозяйстве, включая крестьян и фермеров; ко второму – землевладельцев, включая короля и духовенство; к третьему – всех граждан вне земледелия (промышленность, торговля и другие отрасли сферы услуг).

Однако из всего многообразия в прошлом и настоящем негативных и дискуссионных суждений и оценок по поводу теории производительного труда «классиков» представляется важным обратить внимание и на такие связанные с этой теорией размышления, как:

– Ф. Кенэ, подразделяя общество на классы, отнюдь не стремился быть тенденциозным и предвзятым, поскольку полагал, что «трудолюбивые представители низших классов» вправе рассчитывать на работу с выгодой;

– теоретические аспекты производительного и непроизводительного труда «классики» (сначала Ф. Кенэ, а затем А. Смит и последующие их адепты) смогли увязать с первыми попытками макроэкономического исследования и проблематикой равновесия в хозяйственной жизни;

– последователи Смита – Рикардо сущность производительного труда сводили к труду, результаты которого закрепляются в новом готовом продукте, имеют материальную сущность, а непроизводительного труда – к труду, имеющему место в сфере услуг и результаты которого не закрепляются в каком-либо вновь созданном материальном благе;

– в советском периоде сентенции разграничения труда на производительный и непроизводительный виды перешли от К. Маркса в «марксистско-ленинскую» политическую экономию, которая «объясняла» то, почему в СССР «источником создания национального дохода» считался труд, занятый исключительно «в отраслях материального производства».

Теория воспроизводства как еще одно из наиболее дискутируемых нововведений классической политической экономии продолжает быть актуальной и востребованной с той же самой поры, когда Ф. Кенэ наряду с упомянутой теорией производительного труда ввел в научный оборот и ее. Заметим в этой связи, что «классики» (а не возникшая вслед за ними в конце XIX в. новая плеяда продолжателей традиций «чистой науки» и «совершенной конкуренции» либеральных ученых-экономистов – «неоклассиков») привнесли в экономическую науку альтернативные тренды интерпретации природы и механизмов достижения равновесия в процессе кругооборота хозяйственной жизни. Это их теории воспроизводства (особенно в версиях знаменитого «триумвирата классиков Рикардо – Сэй – Мальтус») стали «питательной средой» для новых изысканий, посвященных исследованию такого рода научной проблематики в творчестве противников принципов экономического либерализма, включая экономистов-романтиков, а затем – многообразных приверженцев государственного регулирования экономики (неортодоксальные неоклассики, институционалисты, кейнсианцы, неолибералы).

Отсюда в части оценочных суждений по проблематике теории воспроизводства «классиков» правомерными представляются следующие выводы и обобщения:

– теории воспроизводства мануфактурного периода, введенные в научный оборот Ф. Кенэ и А. Смитом, фактически более чем на столетие предопределили многообразие трендов в макроэкономических научных изысканиях либеральных и нелиберальных исследователей вплоть до Великой депрессии, т. е. мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.;

– теории воспроизводства постмануфактурного периода в развитии рыночного хозяйства вкупе с предшествующими им теориями воспроизводства мануфактурного периода явились предтечей возникших в 1930-е гг. теорий государственного регулирования экономики, в которых центральное место занимают идеи макроэкономического равновесия в теориях воспроизводства «классиков» политической экономии и их противников;

– присущее теориям воспроизводства мануфактурного и постмануфактурного периодов упрощение анализа хозяйственных реалий привело классическую политическую экономию к тому, что в их творчестве экономическое исследование как бы имитировало механическое следование законам физики;

– в научном сообществе авторитет первых авторов теории воспроизводства перманентно способствует тому, чтобы, следуя им, последующие поколения ученых-экономистов обращались к поиску воспроизводственного благополучия в обществе с учетом взаимосвязи экономических и неэкономических факторов.

С позиций экономического либерализма вслед за своим кумиром А. Смитом представители классической политической экономии в большинстве своем придерживались так называемой *доктрины рабочего фонда* (или, что одно то же, доктрины заработной платы). Заметим, кстати, что в экономической литературе второй половины XIX в. доктрину рабочего фонда, вслед за одним из ее критиков Ф. Лассалем, стали называть «железным законом заработной платы Мальтуса». При этом собственно предназначение этой доктрины сводилось «классиками» к постулированию некоего рыночного механизма, обуславливающего формирование оплаты труда наемных работников [22, с. 171–172]. В этих целях они, как и автор «Богатства народов», стремились осмыслить некие объективные условия и неотвратимые закономерности возникновения «*фондов, предназначенных для выплаты заработной платы*» [15, с. 133].

Какой же смысл автор «Богатства народов» вкладывал в понятие так называемых «фондов» заработной платы? Почему такими яркими последователями учения А. Смита в постмануфактурном периоде, как Д. Рикардо, Т. Мальтус и Ж.Б. Сэй, фактически были отвергнуты слова этого великого ученого о том, что «при наличии высокой заработной платы мы всегда найдем рабочих более деятельными, прилежными и смышленными, чем при низкой заработной плате...» [15, с. 148]? Чем обернулось для либеральных ученых-экономистов (да и экономической науки в целом!) в прошлом и настоящем пессимистическое, можно

сказать, осмысление суждений их кумира о «фондах» заработной платы, получившей впоследствии название одной из ортодоксальных доктрин классической политической экономии – доктрины рабочего фонда?

Аргументация ответов на эти и другие вопросы, связанные с осмыслением содержательных аспектов доктрины рабочего фонда вплоть до наших дней, носит неоднозначный характер, по-прежнему вызывая острые и принципиальные споры и дискуссии. В их числе немало и таких исследователей, которые в духе Д. Рикардо, Т. Мальтуса и Ж.Б. Сэя пытаются синтезировать (объединить) смитовскую идею о «фондах», предназначенных для содержания труда, с положениями мальтусовской теории (закона) народонаселения. При этом они исходят из убежденности в том, что удорожание продуктов питания всегда и неизбежно порождает тенденцию к понижению и заработной платы и нормы прибыли.

Но есть среди них и такие, которые, как например, всемирно известный историк экономической мысли М. Блауг, отдавая смитовской доктрине отчасти должное, отмечает, что, с одной стороны, смитовское учение о рабочем фонде действительно «часто высмеивалось», и поэтому «сейчас очень трудно воздать ему должное». Но с другой, по мнению Блауга, «в определенных аспектах ... оно явилось отправной точкой для изучения сущности капитала как фактора производства» [2, с. 169.]. В отношении доктрины рабочего фонда он также убежден в следующем: «Это была плохая теория заработной платы, но она сохранила все элементы хорошей теории капитала» [2, с. 169].

Между тем еще в середине XIX столетия в своих «Основаниях политической экономии» (1848 г.) один из завершителей классической политической экономии Дж.С. Милль заметно отдалялся от постулатов популярной в ту пору доктрины рабочего фонда. А в 1869 г. он отказался в открытой печати от данной доктрины и признал, что профсоюзы рабочих и стачки могут в условиях экономики *laissez faire* обеспечить регулирование прежде всего увеличение величины заработной платы. Он кроме того подчеркивал, что правительственное вмешательство не должно сводиться только к узаконению запрета «соединения рабочих для повышения заработной платы». Как видим, тем самым ученый поставил под сомнение ключевое положение приверженцев экономического либерализма об «универсальных экономических законах» и о хозяйственной жизни как саморегулирующейся и автоматически стремящейся к равновесию системе.

По мнению М. Блауга, взвешенные суждения Дж.С. Милля, связанные с неприятием доктрины рабочего фонда, имеют важное значение для судеб экономической науки и хозяйственной жизни. В частности, именно согласно Миллю, пишет он, профсоюзы рассматриваются «как уравнивающая сила», ибо «в отсутствие профсоюзов монополия нанимателя (отзвук слов Адама Смита о «молчаливом и всеобщем сговоре против повышения зарплаты») часто проявляется в установлении заработной платы ниже уровня, допускаемого конкуренцией» [2, с. 171].

На данное обстоятельство указывает также видный историк-экономист Й. Шумпетер, отмечая, что «в схеме структуры Дж.С. Милля профсоюзы были нормальным элементом институциональной структуры, а в законах против них "проявлялся дьявольский дух рабовладельчества"» [18, с. 715].

Наконец, по мысли еще одного историка экономической науки Т. Негиши, отказ Дж.С. Милля от доктрины рабочего фонда явился одним из эндогенных факторов, обусловившим завершение классической политической экономии. Поясняя эту мысль, он уточняет, что последующими поколениями ученых-экономистов непринятие Дж.С. Миллем данной доктрины «было естественно воспринято как признак заката классической экономической школы» [10, с. 31], и было равнозначно тому, что он «пожертвовал ...защитным поясом классической исследовательской программы» [10, с. 192].

Неоднозначны для судеб экономической науки и практики хозяйственной жизни в постмануфактурном периоде новаторские аспекты творческого наследия таких, на первый взгляд, не столь именитых в сравнении с Д. Рикардо смитианцев, как Ж.Б. Сэй, Т. Мальтус, и многих других более поздних лидеров классической политической экономии.

В частности, говоря о нововведениях Ж.Б. Сэя, историки-экономисты наряду с его знаменитой концепцией трех главных факторов производства особо отмечают неординарную сущность вытекающего из его либеральных смитианских воззрений *о саморегулируемости экономики или так называемого «закона Сэя»*. В соответствии с этим «законом», базирующимся на смитовской концепции «невидимой руки», постулируются сентенции о саморегулируемости рыночного хозяйства и недопустимости всякого вмешательства в экономику извне. Опираясь на него, либеральные экономисты вполне резонно выдвигают требование минимизировать бюрократический по своей природе государственный аппарат, способный ограничивать конкурентную среду и приоритет частной собственности и возрождать протекционистскую экономическую политику. Однако абсолютизация адептами данного сэевского «закона» его центрального положения о саморегулирующейся и бескризисной рыночной экономике (т. е. всегда случайном частном и преходящем характере экономических кризисов) привела к их поляризации на два диаметрально противоположных полюса. По этому поводу широко известна весьма примечательная образная аллегория Дж.К. Гэлбрейта, согласно которой «принятие или непринятие человеком закона Сэя было до 1930-х гг. основным признаком, по которому экономисты отличались от дураков» [4, с. 48].

В свою очередь Т. Мальтус, подобно своим единомышленникам и современникам Д. Рикардо и Ж.Б. Сэю, смог отличиться собственной качественно новой неординарной разработкой – *теорией народонаселения*. Как следствие, ему удалось повести за собой многие поколения ученых-экономистов, благодаря вновь предложенным исчерпывающим разъяснениям подавляющему большинству практиков хозяйственной жизни в области вопросов, касающихся возможного контроля над рождаемостью. В сущности, успех его теории обуслови-

ли главным образом выдвинутые и всесторонне аргументированные постулаты «нравственного обуздания» в широком смысле слова неконтролируемого роста населения сверх ресурсов продовольствия. Отсюда, как пишет М. Блауг, «теорию Мальтуса невозможно опровергнуть, так как она неприменима ни к каким вероятным или действительным демографическим тенденциям: она претендует на то, чтобы описывать реальный мир, но ее описание справедливо по определению ее собственной терминологии» [2, с. 66].

Нововведения лидеров классической политической экономики представляется также возможным обозначить в контексте тех *оригинальных управленческих концепций*, которые, на наш взгляд, проявляют себя в сочинениях родоначальников (У. Петти и П. Буагильбер) и завершителей (Дж. С. Милль и К. Маркс) этого направления экономической мысли. Суть этих нововведений может быть сведена к следующим положениям и суждениям:

– ранние, а затем и поздние представители классической политической экономики, ратуя за полное отмежевание государственных управленческих институтов от исполнения определенных координирующих и регулирующих функций, не смогли обойтись в своих управленческих концепциях без использования предложений и рекомендаций, выходящих за рамки действия объективных и неотвратимых «экономических законов»;

– родоначальники классической политической экономики У. Петти и П. Буагильбер не исключали наряду с всемогущими «экономическими законами» важной роли управленческих функций государства в становлении и проявлении «лучших сторон» экономики свободной конкуренции;

– в управленческих концепциях Дж. С. Милля и К. Маркса доминирует мысль о том, что модель хозяйственной жизни будущего должна опираться на менталитет, нравы, коллективную психологию и что современные им «экономические законы» в историческом контексте отнюдь нельзя назвать неизменными и непреходящими. Это предопределяет смену нынешней модели социально ориентированной хозяйственной системой.

В отношении содержательных аспектов управленческих концепций обоих завершителей классической политической экономики Дж.С. Милля и К. Маркса – убежденных (согласно их заверениям) последователей рикардианского экономического учения, на наш взгляд, следует подчеркнуть, что они вопреки постулатам смитовской «невидимой руки» в значительной мере обращены на обозначение контуров социально ориентированного всеобщего будущего хозяйственного устройства. Каждый из них проецировал в своих сочинениях собственное видение преходящего характера современной им экономики свободной конкуренции. Однако первый из них был ориентирован на возможность осуществления социально ориентированных реформаторских преобразований и тем самым сохранение хозяйственной системы, основными ценностями которой должны оставаться приоритет принципов экономического либерализма и частной (а не общенародной!) собственности. Что же касается автора «Капитала», то он категорически настаивал на преходящем характере и «законов», и собст-

венно «капитализма». Отсюда с учетом исторических реалий в развитии экономической науки и практики хозяйствования обращает на себя внимание небезосновательное утверждение Р. Арона: «Маркс представил определенное число доводов, позволяющих считать, что капиталистический строй будет все хуже и хуже функционировать, однако он не доказал экономически, что внутренние противоречия капитализма разрушат его» [1, с. 200].

Классическая политическая экономия за свою почти двухсотлетнюю историю оставила довольно яркий и позитивный след для многих поколений исследователей, интересующихся судьбами мировой и отечественной экономической науки. Правда, с высот несомненных достижений сегодняшнего дня в развитии данной отрасли человеческих знаний ныне, как отчасти и в прошлом, конечно, очевидны те или иные во многом небесспорные, а порой и ортодоксальные теоретико-методологические новации лидеров и многочисленных адептов классической политической экономии.

Но, несмотря на это, «отцы политической экономии» (как принято называть «классиков» с подачи одного из выдающихся представителей этого направления экономической мысли К. Маркса) навсегда увековечили себя тем, что именно с их основополагающими постулатами ассоциируются в наше время собственно фундамент и историческое предназначение экономической науки (политической экономии). Ведь последняя, учат они нас, призвана последовательно и беспристрастно «объяснять» те методологические и теоретические подходы, а также практические решения, которые бы способствовали эффективным и поступательным результатам хозяйствования без назиданий и указаний хозяйствующим субъектам извне со стороны государственных институтов, способных привести к дисбалансу экономики, социальным потрясениям, масштабным катаклизмам в обществе.

Многообразные научные, в том числе историко-экономические, исследования сторонников и даже противников поставленных во главу угла классической политической экономии принципов полного *laissez faire* позволяют четко и недвусмысленно обозначить в ряду непреходящих ценностей этого направления мировой экономической мысли элементы некой всеобщей научно-исследовательской парадигмы. Всеобщность этой парадигмы состоит в том, что, по сути, все последующие после классической политической экономии альтернативные школы и направления в истории экономической науки фактически руководствуются универсальными, можно сказать ключевыми, теоретико-методологическими установками «классиков». Это, в частности, установки на то, что целостность экономического анализа должна базироваться, во-первых, на осмыслении таких исследовательских моментов, как определение содержательных аспектов предмета и метода изучения. И, во-вторых, на выявлении во взаимосвязи с предметом и методом изучения теоретических сентенций (теорем, концепций и доктрин) в контексте обоснования направленности экономической политики субъектов хозяйствования.

Однако в главном историческое значение классической политической экономики с учетом новаций ее ведущих представителей заключается, по нашему мнению, в обосновании таких, по меньшей мере трех, лежащих в основе феномена рыночного хозяйства (от истоков до наших дней) и имеющих существенное теоретическое и научно-практическое значение условий, как:

- 1) приоритет в общественной, в том числе хозяйственной, жизни института частной собственности;
- 2) приоритетная (определяющая) роль свободного ценообразования во всех сегментах и сферах рыночной системы хозяйствования;
- 3) обусловленность динамизма и равновесности состояния экономики страны, а также характера и инструментов экономической политики государства степенью реализации научного потенциала экономической науки (политической экономии).

Библиографический список

1. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М., 1992.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. 4-е изд. М., 1994.
3. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / под ред. А.А. Фофонова. СПб., 2005.
4. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1979.
5. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995.
6. Канке В.А. Философия экономической науки. М., 2007.
7. Мальцев А.А. Экономические идеи и мирохозяйственная среда: ретроспектива взаимодействия. Екатеринбург, 2014.
8. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М., 1961. Т. 23.
9. Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4.
10. Негиши Т. История экономической теории. М., 1995.
11. Роббинс Л. История экономической мысли: лекции в Лондонской школе экономики / пер. с англ. Н.В. Автономовой; под ред. В.С. Автономова. М., 2013.
12. Самуэльсон П. Экономика. М., 1992.
13. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968.
14. Сидоров В.А. Экономическая теория. Краснодар, 2014.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. М., 1993.
16. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 1–5 апреля 2015 г. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапля. Краснодар, 2015.
17. Хайлбронер Роберт Л. Философы от мира сего / пер. с англ. И. Файбисовича. М., 2011.
18. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3 т. / пер. с англ. В.С. Автономова. СПб., 2001.
19. Эволюция теории стоимости / под ред. Я.С. Ядгарова. М., 2010.
20. Экономическое мышление: философские предпосылки / Е.Н. Калмычкова, И.Г. Чаплыгина. М., 2009.
21. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим и управленческим специальностям. М., 2010.

22. Ядгаров Я.С. Ортодоксальные основания доктрины рабочего фонда классической политической экономии // Новая модель хозяйствования и адекватность ее отражения в современной экономической науке: монография. М.; Тамбов, 2013.

23. Ядгаров Я.С., Александрова Е.В. Особенности теорий производительности труда в экономической науке конца XVIII – начала XIX в. // Нормирование и оплата в промышленности. 2013. №11.

Y. S. Yadgarov

CLASSICAL POLITICAL ECONOMY: HISTORICAL AND ECONOMIC ANALYSIS

***Abstract.** This article deals through the prism of historical and economic analysis with the general and specific aspects of the subject and method of classical political economy study and central points related to the comprehension of the chronological boundaries of its evolution, and the most striking innovations of the world economic thought trend leaders. Formulated and summarized enduring values of classical political economy sustaining attention to the works heritage of its leading representatives in past and in present. It is revealed that, despite the commitment to causal, costs and class analytical approaches and Say's «law» of economic life self-regulation, «classical» economists always tried to justify the principles and conditions of dynamism and equilibrium state of the economy. Particular attention is paid to alternative economic literature judgments and estimations due to the ambiguous perception of the newly introduced into scientific circulation «classic» theories that affect the problems of cost and pricing, productive and unproductive labor, the circulation of economic life and reproductive wealth fare in society, population and labor fund. The article resumed that the concept of management finaliter classical political economy contains proposals and recommendations that go beyond the scope of the objective and do not depend on the will and desires of the people irreversible «economic laws».*

***Keywords:** classical political economy; laissez faire; subject and method of study; «Invisible hand», class approach; costly principle; «Say's Law»; «Doctrine of the working fund»; management concept.*

КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В КОНТЕКСТЕ КОНСТИТУЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. При подготовке настоящей статьи в Республике Армения первоочередным вопросом стало проведение конституционных реформ. Уже готов проект новой конституции, подлежащий утверждению на референдуме. Несмотря на текстовые формулировки конституционных норм, одной из важнейших проблем является реализация данных норм в реальной жизни. Это проблема, которая присутствует в большинстве стран мира, и преодоление дефицита конституционализма должно стать глобальной тенденцией.

Ключевые слова: конституционализм, конституционная экономика, общественный выбор, оценка, дискретное моделирование, кластерный анализ.

Конституционная экономика и общественный выбор. Научные достижения за последние десятилетия отличаются значительным углублением междисциплинарных связей и созданием новых научно-исследовательских направлений, одно из которых – конституционная экономика (КЭ). Она начала формироваться во второй половине XX в., и уже прошла серьезный путь развития. Ее основатель, Джеймс Бьюкенен, в 1986 г. был удостоен Нобелевской премии в области экономики за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений [2; 11; 12].

В широком смысле КЭ является важным компонентом возрождения классической экономики. Ее можно представить как попытку модернизации «науки о законодательстве», разработанной А. Смитом. Это новое направление науки, которая стремится приблизить экономику, право, политологию и философию.

Согласно мнению Дж. Бьюкенена, «конституционная экономика изучает действующие свойства правил-норм (конституционных), институты, в рамках которых взаимодействуют индивиды, а также процессы, посредством которых эти правила и институты образуются и выбираются» [21, с. 1]. КЭ также характеризуется как научное направление, «которое пытается объяснить действующие свойства альтернативных комбинаций правовых – институциональных – конституционных правил, которые ограничивают выбор и деятельность экономических и политических деятелей» [16, с. 223–224].

Следует отметить, что термин «конституция» в английском языке многозначен, чем и обусловлены смысловые различия понятия КЭ. Наиболее широко распространено следующее определение: «КЭ – научное направление, которое изучает возможности максимального удовлетворения экономических и социальных прав индивида в рамках национальной экономической системы путем

оптимального сочетания экономической целесообразности с действующим уровнем развития конституционализма» [3; 6; 8; 9].

Известно, что экономические анализы фокусируются на проблеме выбора в рамках действующих ограничений. Эти ограничения распространяются на тех индивидов, которые ответственны за выбор. Одной из особенностей КЭ является то, что анализ направлен на выбор между ограничениями [21].

КЭ содержит элементы права и экономики. Однако юристы редко обращаются к этой отрасли, что не только препятствует развитию этого направления науки, но также часто приводит к поверхностным или односторонним суждениям [6]. С другой стороны, специалисты устраивают обсуждения различных понятий и экономических явлений, однако они обходят конституционные принципы и нормы как предпосылку для решения проблем. Отсутствуют серьезные правовые требования к разным представителям власти, которые в ходе принятия краткосрочных или долгосрочных экономических решений должны следовать нормам, закрепленным в Конституции, а также принципам, которые непосредственно не отражены в тексте Конституции, однако обеспечивают долгосрочные социальные, экономические и иные права граждан [19].

Комплексный подход к исследованию проблем конституционной экономики имеет большое практическое значение, поскольку позволяет преодолеть традиционное для юристов незнание вопросов экономики, а для экономистов – незнание вопросов права, особенно конституционного [6].

Позиции, выраженные в ходе развивающихся дискуссий между экономистами и юристами вокруг разных вопросов, различны (конечно, не так глубоко, как в случае эколога и экономиста). Согласно известному экономисту Е.Г. Ясину, «в дискуссиях между юристами и экономистами чаще всего правы юристы, а побеждают экономисты. Потому что на любую правовую идею, на ее осуществление нужны средства» [3, с. 26–27].

По мнению известного русского юриста, академика О.Е. Кутафина, КЭ «предоставляет возможность рассмотреть основные вопросы экономики и права в целом и понять, что они неразрывно связаны друг с другом и во многом определяют развитие друг друга» [4, с. 2]. Таким образом, конституционная экономика требует разработки многофакторной экономической стратегии в стране, а не просто принятия ситуационных и часто случайных экономических решений, основанных главным образом на краткосрочной выгоде.

Обобщая, мы можем сказать, что КЭ – это совместное изучение экономистами и юристами вопросов применения конституционного права к основным вопросам институционально-нормативного обеспечения экономической деятельности государства ради экономического развития и повышения материального благополучия граждан [3, с. 85, 100].

Истоки КЭ восходят к теории общественного выбора, которая предполагает применение экономических методов в политологии. Различают три основы, способствующие формированию теории общественного выбора: а) методологический индивидуализм, в соответствии с которым только индивиды выбирают и

действуют; б) концепция «экономического человека», согласно которой человек – существо, способное сделать рациональный выбор; в) принцип «политики как процесса обмена» [13, с. 17–20].

Всеобъемлющее представление феноменального понятия конституционализма, пожалуй, предоставит возможность выявить социально-экономическое сечение конституционализма и способствовать принятию решений на пути устранения его «неровностей».

О понятии конституционализм. Согласно общему подходу конституционализм – это обобщение идей, принципов и правил/норм, где все стараются ответить на вопрос, как сформировать политическую систему, которая по возможности исключит своеволие [22]. В целом, своеволие – это когда управляющие руководствуются своими желаниями и вместо интересов управляемых обслуживают собственные интересы. Высокий уровень конституционализма позволяет по возможности избежать этих угроз путем разработки механизмов, которые определяют, кто может управлять, как и в каких целях. То, что считается своеволием, имеет разные проявления. Согласно одному из подходов (политический конституционализм), своеволие – это господство правящих над управляемыми, и делается попытка избежать этого путем создания условий политического равенства, что характеризуется балансом власти между всеми существующими в государственной структуре важными группами и сторонами, так, чтобы никто не смог управлять, не учитывая интересы управляемых. Согласно более современному и принятому второму подходу (правовой конституционализм), своеволие обусловлено нарушениями прав человека, и делается попытка создания механизмов для защиты прав путем разделения властей и судебной охраняемой Конституции [17].

Следовательно, правы те, кто утверждает, что конституционализм – доктрина, согласно которой власть правительства должна ограничиваться индивидуальными правами и системой сдерживания и противовесов [20]. Из всего этого следует, что для описания понятия «конституционализм» нужно рассматривать понятие «конституция» с функциональной точки зрения. В связи с этим защита прав человека является первичной функцией конституции, а второй функцией является механизм реализации и институциональной поддержки первой, т.е. разделение властей. Эта идея наилучшим образом отражена в одном из классических источников конституционализма – во французской «Декларации прав человека и гражданина» согласно ст. 16, в которой «Всякое общество, в котором не обеспечена гарантия прав и не определено разделение властей, не имеет конституции» [22, с. 171].

Отметим также, что конституционализм не должен рассматриваться исключительно как ограничение государственной власти (негативный конституционализм), потому что в этом случае игнорируется его следующее важное свойство: конституционализм требует наличия эффективных и компетентных государственных институтов, деятельность которых направлена на реализацию

основной цели существования государства – повышение благосостояния своих субъектов (позитивный конституционализм) [18].

Следовательно, конституционализм присутствует в тех государственно-общественных системах, где конституционные нормы и принципы – живые реалии, и где сформировалась необходимая и достаточная среда для конституционной демократии, где конституционные нормы действуют непосредственно, и существует эффективная система конституционного надзора, где Конституция – не инструмент в руках государственной власти, а основной закон гражданского общества, средство для обеспечения гармоничного и устойчивого развития общества. Она не только устанавливает основные правила поведения, но и ограничивает власть правом. Иными словами, конституционализм – это наличие демократических и правовых правил поведения, установленных общественным согласием, их существование как живых реалий в общественной жизни, в гражданском поведении каждого индивида, в процессе реализации государственных полномочий [5].

Таким образом, можно утверждать, что конституционализм – это система идей и взглядов, где воплощены представления о конституционном государстве, их конституционное оформление, а также политико-правовая практика реализации таких идей и норм, закрепляющих эти идеи. Основные характеристики конституционного государства заключены в четырех важнейших его признаках: 1) проводится идея верховенства права, означающая подчинение власти праву и ограничение власти правом; 2) свобода человека и его достойное существование обеспечиваются посредством установления пределов власти и ее обязанности гарантировать закрепленные законом права и свободы при взаимной ответственности государства и личности; 3) организация государственной власти строится на началах, исключающих ее сосредоточение у одного органа (вида органов) и обеспечивающих взаимосвязь и взаимоконтроль государственных органов; 4) идеи народного представительства воплощаются в порядке формирования и деятельности органов власти и обеспечения непосредственного участия народа в осуществлении власти, в том числе в принятии решений и контроле за функционированием власти [7].

Оценка уровня конституционализма в первую очередь требует уяснения рассматриваемого понятия, из которого непосредственно вытекает структурный образ оценки конституционализма. Последнее было осуществлено путем разработки концептуальных подходов оценки конституционализма [10], в контексте чего было предложено следующее определение: *«Конституционализм – это уровень развития, когда возможность своеволия государственной власти ограничена, она сдерживается правами человека и механизмом разделения властей, где государственная власть действует продуктивно – служит цели постоянного повышения благосостояния граждан, когда основные конституционные ценности являются живыми реальностями».*

Исходя из этого определения, мы предлагаем следующую структуру оценки конституционализма (рис. 1).

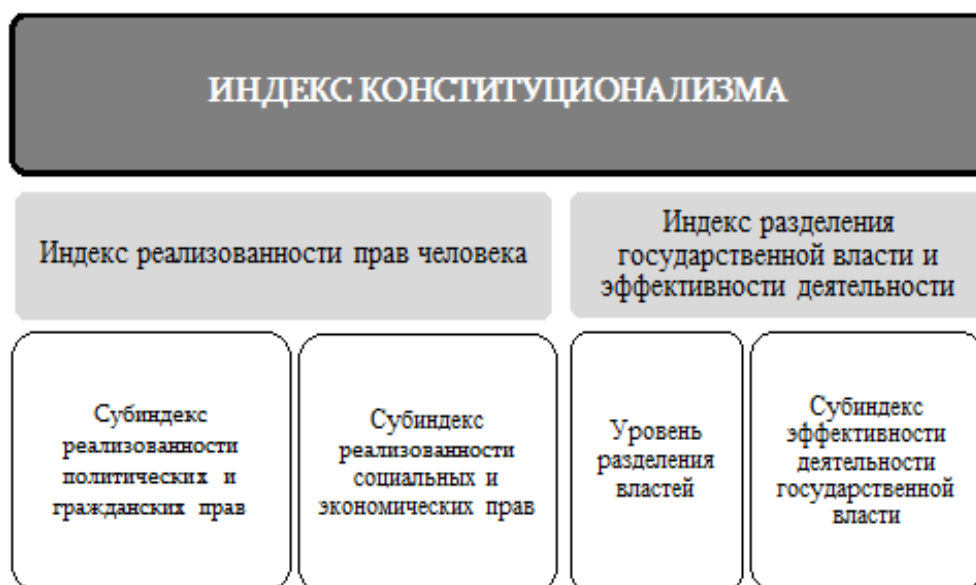


Рис.1. Индекс конституционализма

Каждому элементу предложенного структурного формата соответствуют показатели и субпоказатели оценки, благодаря чему обобщен формируемый индекс конституционализма (см. таблицу).

Показатели и субпоказатели конституционализма

ПОКАЗАТЕЛЬ	СУБПОКАЗАТЕЛЬ	
1. Право на удовлетворительный уровень жизни	1.1	ВВП на душу населения
	1.2	Уровень бедности
	1.3	Инфляция
	1.4	Сальдо миграции
	1.5	Национальные сбережения в ВВП
2. Имущественное право	2.1	Имущественные права
	2.2	Защита интеллектуальной собственности
3. Право на труд	3.1	Уровень безработицы
	3.2	Свобода труда
	3.3	Сложность поступления на работу и влияние минимальной заработной платы
	3.4	Процессы найма и увольнения
	3.5	Урегулирование рабочих часов
	3.6	Права работников
	3.7	Сотрудничество в отношениях работодатель–работник
	3.8	Связь между производительностью и заработной платой
	3.9	Возможность удерживания талантливых людей государством (утечка мозгов)
4. Право на социальное обеспечение	4.1	Коэффициент Джини
	4.2	Система социального обеспечения
	4.3	Равенство возможностей
	4.4	Трансферы и субвенции
5. Право на предпринимательскую деятельность	5.1	Свобода предпринимательства
	5.2	Легкость работы частных компаний
	5.3	Антимонопольные меры
	5.4	Интенсивность местной конкуренции

	5.5	Монополия / доминирование рынка
	5.6	Эффективность антимонопольной политики
6. Право на образование	6.1	Уровень грамотности
	6.2	Развитие образования / исследований
	6.3	Индекс образования ООН
	6.4	Качество образовательной системы
	6.5	Вовлечение учащихся в начальном образовании
	6.6	Вовлечение учащихся в области второстепенного (бакалавр) образования
	6.7	Вовлечение учащихся в области магистерского и аспирантского образования
II. ГРАЖДАНСКОЕ-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПРАВО		
7. Право на свободу мысли и религии	7.1	Свобода вероисповедания
8. Право на свободу убеждений и их свободное выражение	8.1	Свобода слова
	8.2	Право голоса
	8.3	Мировой индекс свободы прессы
	8.4	Свобода прессы
	8.5	Свобода выражения мнения и убеждений
9. Право на свободу мирных собраний и ассоциаций	9.1	Свобода собраний и ассоциаций
	9.2	Право объединения
	9.3	Ассоциативные и организационные права
10. Свобода передвижения	10.1	Свобода передвижения (внутренняя)
	10.2	Свобода передвижения (внешняя) и путешествий
11. Право на участие в управлении страны/ право избирать и быть избранным	11.1	Избирательный процесс
	11.2	Свободные и справедливые выборы
	11.3	Избирательное самоопределение
	11.4	Политические аресты
	11.5	Политический плюрализм и участие
	11.6	Партийная система
12. Общие показатели гражданских и политических прав	12.1	Гражданские права
	12.2	Традиции гражданского общества
	12.3	Участие гражданского общества
	12.4	Голос и подотчетность
13. Верховенство права	13.1	Верховенство права
III. УРОВЕНЬ РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
14. Разделение властей	14.1	Разделение властей
15. Судебная власть	15.1	Независимость судебной системы
	15.2	Беспристрастные суды
16. Исполнительная власть	16.1	Деятельность правительства
	16.2	Эффективность правительства
	16.3	Качество управления
	16.4	Расточение государственных / правительственных средств
	16.5	Бремя правительственного регулирования
	16.6	Прозрачность политики правительства
17. Законодательная власть	17.1	Эффективность законодательной системы в деле урегулирования споров.
	17.2	Эффективность законодательной системы в деле урегулирования спорных вопросов.
18. Коррупция и протекционизм	18.1	Свобода от коррупции.
	18.2	Неофициальные платежи должностным лицам.
	18.3	Санкции за злоупотребление властью
	18.4	Нецелевое использование государственных средств.
	18.5	Взятничество и незаконные выплаты
	18.6	Влияние протекционизма на решения чиновников
	18.7	Контроль над коррупцией

Основные вопросы оценки конституционализма и повышения его уровня в аспекте управления [14; 15]. Конечная цель обсуждаемых вопросов – выявление методов, направленных на оценку конституционализма (в том числе посредством применения показателей, представленных ранее). Методы познания и классификации имеют широкое применение в различных областях общественной жизни. Возникающие проблемы требуют исследования явлений и объектов посредством свойственных им определенных типичных признаков. В качестве предмета исследования выступают многомерные объекты (в случае нашего исследования – различные страны), для исследования которых, в частности, применяются методы дискретного моделирования и кластерного анализа.

В процессе изучения явлений цель тестовых исследований, осуществляемых с помощью указанных методов, следующая: а) оценить степень важности признаков; б) классифицировать страны; в) определить условия возможного включения конкретной страны в определенный класс (по шкале уровня конституционализма).

Кластерный анализ предоставляет возможность посредством выбора какого-либо метода измерения расстояния разделить множество объектов на однородные компактные кластеры (группы) так, чтобы разделенные группы были далеки друг от друга, а объекты в каждой группе – близки друг к другу. В ряде случаев разделенные группы имеют свои «центры» (типичный объект).

Теперь рассмотрим постановку выдвинутых задач для оценки конституционализма. Рассмотрим конечное множество (классы) схожих стран. Допустим, что имеем таблицы показателей, полученных на основе результатов экспертных или непосредственных измерений, данные которых регулярно публикуются Всемирным банком. Элементы этих таблиц показывают, в какой мере каждая страна удовлетворяет каждому из признаков. Предметом обсуждения могут являться проблемы следующего характера.

1. Проблемы в рамках исследования множества стран.

1. Определение *информационного веса признаков*. Исследуется множество стран и определяется относительная мера важности признаков в отношении оцениваемого явления.

2. Определение *информационного веса страны*. Посредством применения информационного веса признаков страны делятся на классы по важности предварительно выбранных признаков, и соответственно из данного множества стран выделяются самые характерные страны.

3. *Проблема познания новой страны*. Для нее определяется, в какой степени она отвечает тем или иным признакам и можно ли включить ее в множество рассматриваемых стран.

II. Проблемы в рамках исследования различных классов стран. Допустим, элементы рассматриваемого множества стран разделены на классы в соответствии с условием удовлетворения «в какой-то мере» определенных признаков. Обсуждаемые проблемы следующие:

1. *Определение дифференциального веса признаков.* Определяются уровни важности признаков, по которым отличаются классы разделения стран; признаки расставляются в порядке уменьшения важности.

2. *Проблема классификации новой страны.* Для каждого элемента множества новых исследуемых стран определяется, в какой класс она может быть включена.

3. *Проблема преобразования – «улучшения» страны.* Определяется, какие признаки важны для данной страны, принадлежащей определенному классу, изменив (улучшив) которые, страна окажется в более благоприятном классе.

В контексте обсуждаемых проблем могут быть сформулированы задачи управления для достижения цели с минимальными усилиями (затратами, механизмами и т.д.). Эта постановка вопроса для нас очень значима. Последнее обусловлено тем обстоятельством, что наши начинания, направленные на оценку уровня конституционализма и управление процессами, начинаются с рассмотрения методов, направленных на решение основных вопросов управления.

Последние будут способствовать выявлению таких направлений, которые являются основными для «передвижения» данной страны на более высокий уровень конституционализма. В результате применения методов, направленных на решение указанных вопросов, усилия, направленные на устранение различных «неровностей» (напр. высокий уровень коррупции, несостоятельность гражданского общества и т.д.) и передвижение страны на более высокий уровень, параллельно должны быть направлены на решение существующих проблем путем оценки и постоянного рассмотрения процесса конституционализма.

Условный пример оценки конституционализма. Как одно из приложений дискретного моделирования, в чисто иллюстративных целях, представим применение показателя конституционной устойчивости [1], который является интегральным показателем, вычисляемым посредством системы некоторых индикаторов:

$$U_i = \sum_{j=1}^m \left[\frac{(x_{ij} - x_j^{ЭТ})}{\sigma(x_j)} \prod_{\substack{\beta=1, \\ \beta \neq j}}^m (1 - \gamma_{\beta j}) \right],$$

где

U_i – интегральный уровень конституционной устойчивости в стране I ;

x_{ij} – характеристика j -го индикатора i -й страны;

x_j – характеристика j -го индикатора эталонной страны;

$\gamma_{\beta j}$ – коэффициент парной корреляции;

$\sigma(x_j)$ – среднее квадратичное отклонение j -го индикатора;

($i = 1, 2 \dots n$; $j = 1, 2 \dots m$).

В результате расчетов страны классифицированы в порядке убывания уровня конституционной устойчивости в диапазоне следующим образом (рис. 2).

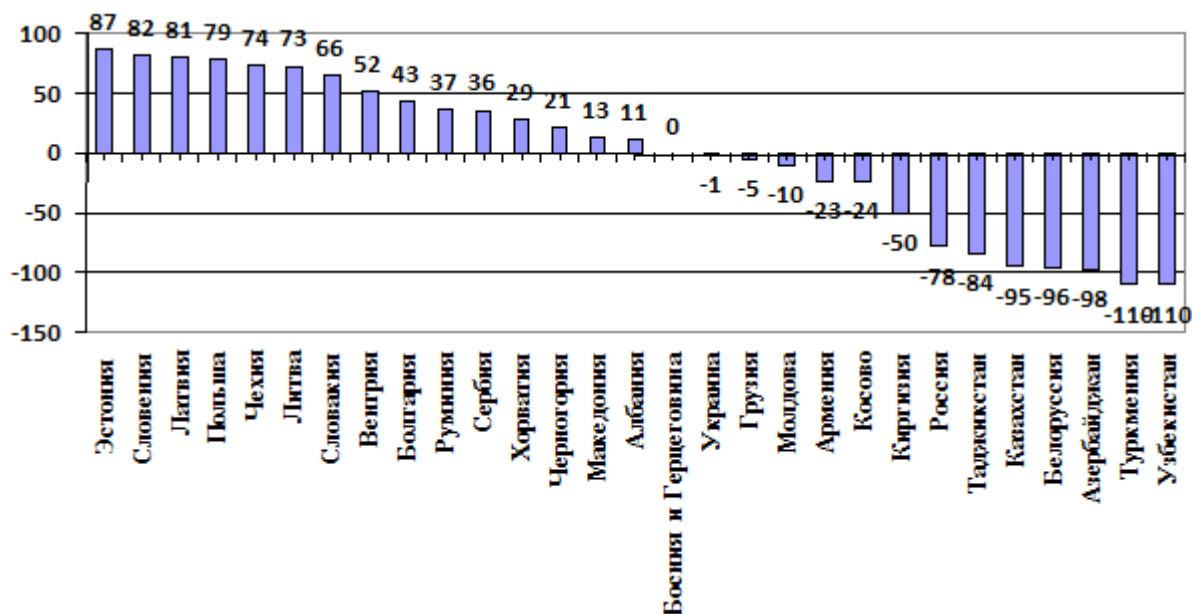


Рис. 2. Рейтинг стран по уровню конституционной устойчивости

Интегральный показатель конституционной устойчивости рассчитан на основе данных индикаторов Дом-свободы 2014 г. для стран с переходной экономикой:

- EP (Electoral Process) – избирательный процесс;
- CS (Civil Society) – гражданское общество;
- IM (Independent Media) – независимая пресса;
- NDG (National Democratic Governance) – национальное демократическое управление;
- LDG (Local Democratic Governance) – локальное демократическое управление;
- JFI (Judicial Independence) – независимая судебная система;
- CO (Corruption) – коррупция;
- DS (Democracy score) – уровень демократии.

Интегральный показатель конституционной устойчивости некоторыми авторами исчисляется совокупностью индикаторов правового государства, демократического и социально-экономического развития. В нашем условном примере используются показатели из первых двух групп. В качестве показателя эталонной страны применено среднее значение совокупности стран, которое имеет здесь чисто расчетный характер.

Библиографический список

1. Арутюнян Г. Конституционализм: уроки, вызовы, гарантии. Киев, 2011.
2. Арутюнян Г. Конституционная экономика или антиконституционность (коррупционность) экономики. URL: <http://concourt.am/armenian/structure/president/articles/article-econ2014.pdf>.
3. Баренбойм П.Д. Соотношение доктрин Верховенства права и Правового государства как главный вопрос философии права и конституционализма. М., 2013.

4. Баренбойм П.Д., Лафитский В.И., Мау В.А. [и др.]. Конституционная экономика для школ. М., 2006.
5. Комментарии к Конституции Республики Армения / под ред. Г. Арутюняна, А. Вагаршяна. Ереван, 2010.
6. Конституционная экономика / под ред. Г.А. Гаджиева. М., 2010.
7. Кутафин О. Российский конституционализм. М., 2008.
8. Лафитский В.И., Мау В.А. Конституционная экономика и основы экономического положения личности. М., 2009.
9. Мишин А.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран. М., 2013.
10. Мхитарян Ж. Концептуальные подходы к оценке конституционализма // Вестник Инженерной академии Армении. 2015. № 3. Т. 12.
11. Мхитарян Ж. Теоретико-методологические аспекты процесса формирования и развития конституционной экономики. Ереван, 2014.
12. Мхитарян Ж., Нагапетян С. Конституционная экономика, предметная сфера и направления // Финансы и экономика. 2014. № 9–10.
13. Саркисян Г., Маркосян А. Трансформация и перспективы подъема экономики Армении. Ереван, 2014.
14. Саркисян Г., Мхитарян Ж. Оценка уровня конституционализма страны методами дискретного моделирования и кластерных исследований // Вестник АГЭУ. 2015. № 2.
15. Саркисян Г., Тоноян Г., Кочинян Н. Дискретное моделирование в задачах распознавания и классификации. Ереван, 2015.
16. Van den Hauwe L. Constitutional economics. Brussels, 2005.
17. Badie B., Berg-Schlosser D., Morlino L. International encyclopedia of political science. CA., 2011.
18. Barber N.W. Constitutionalism: Negative and Positive // Oxford Legal Studies Research Paper. 2015. № 7.
19. Barenboim P., Merkulova N. 5th Anniversary of Constitutional Economics: The Russian Model and Legal Reform in Russia // The World Rule of Law Movement and Russian Legal Reform. М., 2007.
20. Berggren N., Karlson, N. Constitutionalism, division of power and transaction costs // Public Choice. 2003. № 117.
21. Buchanan J. The Domain of Constitutional Economics // Constitutional Political Economy. 1990. № 1. Vol. 1.
22. Concise Routledge Encyclopedia of Philosophy. London, 2000.

G. Sargsyan, G. Mkhitaryan, S. Nahapetyan

CONSTITUTIONALISM IN CONTEXT OF THE CONSTITUTIONAL ECONOMY

Abstract. *In preparation of this article in the Republic of Armenia has become a priority issue of constitutional reform. Despite the wording of the text of the constitutional norms, one of the most important problems is the implementation of these standards in real life. This is a problem that is present in most countries of the world, and to overcome the deficit of constitutionalism should be a global trend.*

Key words: *constitutionalism, constitutional economics, about the considerably-selection, evaluation, discrete modeling, cluster analysis.*

ВОСПРОИЗВОДСТВО: ОБЩЕСТВЕННОЕ ЗНАНИЕ И ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы историко-экономической эволюции теории воспроизводства. Показана связь между состоянием общественного знания и развитием системы знаний о воспроизводственных процессах общества, представлены её современные тенденции. Структурированы подходы к категории общественного производства, сделаны проекции страт, позиционирующих вклад отдельных научных течений в теорию воспроизводства.

Ключевые слова: воспроизводство, экономический рост, равновесие, стоимость, потребление, экономические пропорции, эффективность.

В хозяйственной жизни общества воспроизводство – постоянно повторяющийся процесс создания жизненных благ, в ходе которого возобновляются и средства производства, и производительные силы. Его феномен скрыт в эволюции общественного сознания, сам процесс воспроизводства всегда был объектом внимания экономического знания, однако перешел в разряд науки только с появлением капиталистического способа производства [1]. История возникновения теории производства своими корнями уходит в далекое прошлое, поскольку, прежде чем оно стало объектом внимания сначала философов, а затем ученых-экономистов, проблемами воспроизводственной динамики занимались древне-шумерские счетоводы, составлявшие списки учета и расходования разнообразных жизненных средств. Примерно в это же время и даже чуть ранее в эпоху Древнего Египетского царства (XXVIII–XXII вв. до н.э.) воспроизводство планировалось и регулировалось на основе отлаженной системы государственного управления, предполагающей неограниченную власть монарха, опирающегося на многочисленный бюрократический аппарат. Технические возможности фиксации воспроизводственных трансакций появились примерно в XX в. до н.э. Современные археологические находки убедительно доказывают такие случаи на примере персонифицированных капиталов, воспроизводственные тенденции которых фиксировались вавилонскими писцами на глиняных табличках в виде натуральных обязательств договаривающихся сторон. Во времена царя Хаммурапи (XVIII в. до н.э.) уже складывается относительно дееспособная система денежного оборота, дающая возможность фиксировать законченный цикл процесса производства. Возможность анализа воспроизводства на микроэкономическом уровне сформировалась к середине второго тысячелетия

благодаря возникновению принципов бухгалтерского учета. Этот факт создал предпосылки для развития возможностей учёта воспроизводственных процессов на национальном уровне, сначала в форме учета различных акторов, оказывающих влияние на процессы формирования казны, затем – бюджета, и, наконец, совокупного общественного продукта [14]. Можно утверждать, что с развитием техники учета формировалась экономическая мысль относительно возможности макроэкономического анализа воспроизводственных процессов. В произведениях ранних меркантилистов мы находим факты оценки торгового баланса страны, отдельные элементы бюджетирования процесса производства и четко выстроенную систему протекционизма фритрейдерского предпринимательства [22].

На наш взгляд, период окончательного формирования в осмыслении воспроизводства в качестве объекта макроэкономического анализа связан с периодом практических реализаций задумок французских реформаторов. М. де Бюти, Д. де Немур, П. Буагильбер, В. Мирабо, М. ла Ривьер, Ж. Тюрго [5] стояли у истоков теории воспроизводства, вершиной достижения которых стали исследования Ф. Кенэ, воплощенные им в своей знаменитой системе общественной организации национального хозяйства, включающей модели общественного воспроизводства и межотраслевого баланса. Принципиальным отличием данной системы от известных теоретических концепций является социально-классовый принцип понимания воспроизводства как комплексной системы производственных отношений: деление общества на три класса (земельных собственников, фермеров и «бесплодных»). Ф. Кенэ ввёл различие стоимостной и натуральной формы совокупного общественного продукта, разграничил категории капитала и дохода – чистый продукт (прибавочная стоимость) производится только в сельском хозяйстве; для промышленности характерно суммирование стоимостей; торговый обмен есть исключительно результат свободной конкуренции. В кратком описании идеи воспроизводства Кенэ сводятся к тому, что существует крупное земледелие, где собственники только получают ренту, а хозяйство ведут фермеры, капитал которых складывается из первоначальных авансов (основной капитал) и ежегодных авансов (оборотный капитал). Стоимость годового продукта фермеров кроме перенесённой стоимости включает стоимость чистого продукта. По своей натуральной форме продукт состоит из семян, потребных для возмещения оборотного капитала и продовольствия для обмена и сырья для промышленности. В стоимость совокупного общественного продукта входит также стоимость продукта, произведенного «бесплодными». По натуральной форме это промышленные изделия. Реализация общественного продукта приурочена к окончанию хозяйственного года.

Следует отметить, что автор рассматривал только простое воспроизводство, поскольку в анализе отсутствовала проблема накопления. В теоретическом наследии Ф. Кенэ важное место занимает учение о чистом продукте (в современной трактовке – национальный доход). Источником чистого выступает земля и труд земледельцев, а в промышленности и других отраслях прибавки к до-

ходу не производится, происходит только смена формы продукта. Ф. Кенэ принадлежит и первое глубокое теоретическое обоснование положений о капитале: деньги представляют собой бесплодное богатство, которое ничего не производит, капитал функционирует в двух формах – основной и оборотной, обе эти формы существуют только в движении. Для своего времени это было достаточно прогрессивное мнение. Идеи Ф. Кенэ свидетельствуют о необходимости соблюдения определенной структуры экономики, внутри которой существуют конкретные народнохозяйственные пропорции.

Теории экономистов конца XVII – XVIII в. – первые научные системы экономического знания о воспроизводстве, создавшие теоретические предпосылки для его отделения в самостоятельную отрасль научного знания – теорию воспроизводства, которую окончательно сформулирована в классической политической экономии. Теория классической школы изучала экономический рост и развитие, исследовала распределение национального продукта, рассматривала условия потребления при ограниченных ресурсах, исследовала конкурентные стимулы свободной конкуренции, экономику свободного предпринимательства, делала упор на накопление капитала, расширение рынков и разделение труда.

В эпоху господства идей А. Смита базис дифференциации макроэлементов модели Ф. Кенэ был перенесен на бюджетно-фискальный принцип, в рамках которого выделялись уже не классы, а виды плательщиков налога: собственники земли, капиталисты, наемный труд. Видение процесса воспроизводства в архитектонике классической политической экономии связано с «догмой Смита»: стоимость годового продукта общества распадается на доходы (заработная плата, прибыль и рента).

А. Смит рассматривал человеческое общество как меновой союз, основным признаком которого считал склонность к обмену, торговле. По его мнению, стремление отдельного индивида к выгоде совпадает с интересами всего общества. Теория воспроизводства А. Смита сводится к следующему: 1) учение о труде как источнике богатства (разделение труда, стоимость, ценообразование, деньги, прибыль, различные формы доходов); 2) учение о капитале и его структуре; 3) учение о развитии хозяйства; 4) формы функционирования экономических систем; 5) учение о финансово-налоговой политике, анализе расходов и доходов государства.

Основные концепции хозяйственного устройства общества, по А. Смигу, заключаются в следующем. Анализируется проблема разделения труда сначала внутри мастерской, затем в мануфактуре и обществе, показывается, как с развитием разделения труда изменяются его производительность и трудоемкость. При этом выделялись труд производительный и непроизводительный. Производительный труд – тот, который обменивается на капитал, непроизводительный обменивается на доход.

С ростом разделения труда и развитием обмена А. Смит связывал происхождение денег. Он не считал их единственной формой богатства и оценивал исключительно как техническое средство обмена.

Большое место в воспроизводственном процессе А. Смит отводил вопросам стоимости. Основу цены, по его мнению, составляет определённое количество труда, воплощенного в товаре – меновая стоимость, или стоимость. Труд представляет собой действительное мерило меновой стоимости, а собственно стоимость товара – это естественное свойство вещи, которое она имеет от природы.

Экономический рост, по мнению А. Смита – прямое следствие применения капитала, активное использование которого воплощено в создании мануфактурной промышленности. Поэтому капитал есть не что иное как вещественный фактор производства, особый фонд производства, сумма средств производства. Разделяя капитал на основной и оборотный (оборотный – часть капитала, которая находится в обращении, основной – та часть капитала, которая не вступает в обращение), ученый подчеркивал, что оба они приносят прибыль, только основной – в сфере производства, оборотный – в сфере обращения. Прибыль является вычетом из продукта труда рабочего, т. е. результатом неоплаченного труда, который присваивает капиталист. Рента же выступает как вычет из продукта труда рабочего, который присваивают землевладельцы. Она же в равной мере и результат действия природных факторов, и результат монополии на сельскохозяйственную продукцию.

Таким образом, в идеологии Смита воспроизводство в целом отождествлялось со стоимостью совокупного продукта, суммой доходов в обществе, при этом считалось, что весь произведенный продукт идет на потребление. Понятийный аппарат экономической науки обогатился категориями национального продукта и национального дохода, ставшими центральными понятиями теории воспроизводства.

Подход А. Смита господствовал в западной экономической науке вплоть до середины XX в., длительные дискуссии по этому поводу завершились признанием в системе национальных счетов показателей валового выпуска экономики, валового и чистого внутреннего продукта [11].

Теория воспроизводства Смита была дополнена Д. Рикардо, который впервые в истории экономической науки определил ренту как добавочную прибыль на вложенный капитал и характеризовал ее как вычет из продукта труда, как часть стоимости, созданной трудом рабочих в сельском хозяйстве [10]. При этом он выделил дифференциальную ренту, связанную с различием плодородия земель, в соответствии с действием закона убывающего плодородия почвы. Вклад Д. Рикардо в теорию воспроизводства заключается в рассмотрении распределения исходя из положений трудовой теории стоимости. Главным его достижением следует считать обоснование прибыли как части стоимости товара, источником которой является труд наемного работника. Этим своим открытием Д. Рикардо вплотную подошел к пониманию закона прибавочной стоимости, представляющего прибыль в качестве неоплаченной части вновь созданной стоимости, присваиваемой капиталистом. Отсюда в целом по экономике

прибыль выступает как стоимостная форма прибавочного продукта в составе произведенного национального дохода.

В пострикардианский период определенное влияние на развитие теории воспроизводства оказали Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа, Т. Мальтус, А. Мюллер, Ф. Листи др.

Ф. Бастиа выдвинул и обосновал теорию услуг, а также концепцию экономических гармоний. В теории услуг производство трактовалось как обмен услугами. В результате такого обмена, по мнению Ф. Бастиа, создается полезность, представляющая одну из частей совокупного продукта в виде товаров или услуг. Рабочий создает определенную полезность, которая воплощается в готовом продукте. Рыночная экономика в учении Ф. Бастиа есть царство свободы и гармоний, поскольку все ее члены вынуждены оказывать друг другу взаимные услуги и взаимопомощь ради общей цели.

В своей теории стоимости Мальтус опирался на идеи А. Смита. Он рассматривал стоимость как результат сложения издержек производства и прибыли, причем прибыль трактовалась как часть издержек производства. В системе Ф. Листа содержались идеи, которым должны следовать нации, чтобы достигнуть прогресса в экономическом развитии. Введенный немецкими экономистами исторический метод можно охарактеризовать как процесс развития общества в виде количественных изменений [16].

В этот же период К.А. Сен-Симон, Ш. Фурье, Р. Оуэн (представители утопического социализма [2]) на первое место в экономическом анализе вывели исследование создания крупного общественного производства, применяющего новейшие достижения науки и техники. Они разработали принцип распределения по способностям, изображали общество как систему отношений, обеспечивающих безграничный рост производительных сил, говорили о грядущем уничтожении разницы между умственным и физическим трудом, планировании производства, превращении государства в орган управления производством.

Наиболее ценными идеями теорию воспроизводства в пострикардианский период обогатил французский экономист Ж.Б. Сэй, выдвинувший новое положение о том, что в производстве создается полезность, благодаря которой определяется ценность вещи. В создании полезности участвуют три самостоятельных фактора: труд, капитал, земля, без участия которых производство не может быть осуществлено. В своей триединой формуле Ж.Б. Сэй закрепил за каждым фактором часть совокупного общественного продукта: за трудом – заработную плату, за капиталом – прибыль, за землей – ренту. Так возникла теория трех факторов производства, сохранившаяся до наших дней.

Широкую известность получил закон Ж.Б. Сэя о реализации: в условиях рыночной экономики процесс реализации обеспечивается внутренними силами, самой экономической жизнью, соотношением факторов производства. Рыночные силы, по мнению Ж.Б. Сэя, исключают возможность общего перепроизводства товаров, экономических кризисов [10]. Данный тезис известен больше как закон рынка Сэя. Отмеченные положения Сэя (рассмотрены автором приме-

нительно к воспроизводству индивидуального капитала) были активно использованы при формировании неоклассики. Они легко просматриваются в принципах рыночного равновесия и элементах общей теории воспроизводства.

По-настоящему теория воспроизводства была создана К. Марксом и марксистской наукой в целом. Основу здесь составляют теории трудовой стоимости, прибавочной стоимости и государства. Они развиты на базе категорий общественного продукта и национального дохода. В авторской интерпретации получаем следующее. «Валовая выручка, или валовой продукт, есть весь воспроизводимый продукт. За вычетом примененной, но непотребленной части основного капитала стоимость валовой выручки, или валового продукта, равняется стоимости авансированного и потребленного в производстве капитала, постоянного и переменного, плюс прибавочная стоимость, которая распадается на прибыль и ренту.

Валовой доход есть та часть стоимости и измеряемая ею часть валового продукта... которая остается за вычетом части стоимости во всем производстве ... возмещающей вложенный на производство и потребленный в нем постоянный капитал. ... Чистый же доход есть сверхстоимость, следовательно, прибавочный продукт, остающийся за вычетом заработной платы и представляющий собой реализованную капиталом и подлежащую разделу с землевладельцем прибавочную стоимость и измеряемый ею прибавочный продукт.

... Различие между продуктом единичного капиталиста и продуктом общества заключается лишь в следующем: с точки зрения отдельного капиталиста чистый доход отличается от валового дохода, ибо последний включает в себе заработную плату, первый же включает ее. Если же рассматривать доход всего общества, то национальный доход состоит из заработной платы плюс прибыль, плюс рента, т.е. из валового дохода» [9].

Новаторскими положениями теории воспроизводства становятся:

- 1) выделение двух типов воспроизводства – простого и расширенного;
- 2) совершенствование системы орудий и средств труда, создание условий для развития совокупного работника;
- 3) представление совокупного общественного продукта как суммы национального дохода и стоимости потребленного капитала;
- 4) деление общественного производства на сектор производства средств производства (первое подразделение) и сектор производства предметов потребления (второе подразделение), в индивидуальной и суммарной стоимости объема производства которых обнаруживаются стоимость потребленного постоянного капитала (c), стоимость необходимого продукта (v) и прибавочная стоимость (m) как часть неоплаченного труда в составе вновь созданной стоимости;
- 5) обоснование соотношений $c : v : m$ в условиях простого и расширенного воспроизводства: при простом воспроизводстве $I (v + m) = IIc$, при расширенном воспроизводстве $I (v + m) > IIc$ на величину накапливаемой части прибавочного продукта для увеличения постоянного и переменного капитала;

б) обоснование закономерности циклического характера капиталистического воспроизводства.

Уникальны предложенные Марксом схемы воспроизводства, структурные пропорции в них стоят того, чтобы привести их полностью:

$$\text{I } 4000 c + 1000 v + 1000 m = 6000;$$

$$\text{II } 1500 c + 750 v + 750 m = 3000.$$

Стоимость всего продукта, произведённого в первом подразделении и существующего в виде машин, сырья, материалов и т. п., составляет 6000 млн дол. Чтобы процесс производства мог возобновиться, часть этого продукта, равная 4000 млн дол., должна быть продана предприятиям первого же подразделения для возобновления постоянного капитала этого подразделения. Остальная часть продукта первого подразделения, представляющая воспроизведённую стоимость переменного капитала (1000 млн дол.) и вновь произведённую прибавочную стоимость (1000 млн дол.) и существующая в виде средств производства, продаётся предприятиям второго подразделения в обмен на предметы потребления, поступающие в личное потребление рабочих и капиталистов первого подразделения. В свою очередь капиталисты второго подразделения нуждаются в средствах производства на сумму в 2000 млн дол. для возобновления своего постоянного капитала.

Стоимость всего продукта, произведённого во втором подразделении и существующего в виде предметов потребления: хлеба, мяса, одежды, обуви и т. д., а также предметов роскоши, составляет 3000 млн дол. Часть предметов потребления, произведённых во втором подразделении, на 2000 млн дол. обменивается на заработную плату и прибавочную стоимость первого подразделения. Так происходит возмещение постоянного капитала второго подразделения. Остальная часть продукта второго подразделения, представляющая воспроизведённую стоимость переменного капитала (500 млн дол.) и вновь произведённую прибавочную стоимость (500 млн дол.), реализуется внутри второго же подразделения и поступает в личное потребление рабочих и капиталистов этого подразделения.

Следовательно, в условиях простого воспроизводства в обмен между двумя подразделениями поступают: 1) переменный капитал и прибавочная стоимость первого подразделения, которые должны быть обменены на предметы потребления, произведённые во втором подразделении; 2) постоянный капитал второго подразделения, который должен быть обменён на средства производства, произведённые в первом подразделении.

Капиталистическое расширенное воспроизводство предполагает накопление капитала. Так как капитал каждого подразделения состоит из двух частей – постоянного и переменного капитала, то и накапливаемая часть прибавочной стоимости распадается на эти две части: одна часть идёт на покупку добавочных средств производства, другая на наём добавочной рабочей силы. Отсюда следует, что годовой продукт первого подразделения должен содержать неко-

торый излишек сверх того количества средств производства, которое необходимо для простого воспроизводства.

Визуализация методологии К. Маркса по поводу теории воспроизводства представлена на рисунке. Обобщенная ее характеристика может быть представлена как воспроизводство общественных отношений, поскольку в марксистской интерпретации социально-экономического анализа общественного производства последнее показано не только как предпосылка существования человечества, но и как системообразующий фактор условий общественного бытия, изменяющийся под действием привходящих обстоятельств, генерируемых конкретными историческими условиями.

В послемарксовский период развитие теории воспроизводства шло двумя путями: 1) по версии западной экономической мысли; 2) под действием советской методологической доктрины. Западная экономическая мысль, опираясь на достижения маржиналистской революции, предложила миру микроэкономическую версию теории воспроизводства. В качестве примера можно сослаться на модель Л. Вальраса, представившего воспроизводство в виде системы последовательно усложняющихся моделей, начиная с модели обмена одного товара на другой и кончая моделями, включающими денежное обращение, налогообложение и т. п. [7]. Равновесие в этой системе Л. Вальрас выразил математически четырьмя взаимосвязанными системами уравнений. Первая система уравнений касается предложения факторов производства; вторая – моделирует спрос на готовую продукцию; третья – описывает равновесие между предложением и спросом на факторы производства; четвертая – формирует условия равновесия между суммой цен на готовые продукты и суммой цен на производственные услуги [6]. В итоге количество потребленных производственных благ приравнивается к их предложению, а сумма цены готовых продуктов – к ценам всех затраченных на их изготовление производственных услуг.

Теорию воспроизводства Л. Вальраса можно выразить следующим образом: 1) чистый двухпродуктовый обмен, где спрос и предложение получены из максимизации полезности; 2) чистый межрыночный обмен; 3) объединение производства с некоммерческими организациями, и спрос на факторы производства, полученный из косвенного спроса на товары; 4) капитализация будущего дохода; 5) непрерывный рынок и возрастающая экономика; 6) несовершенная конкуренция и монополия [3].

Научные исследования Л. Вальраса впоследствии создали базис для формирования современной теории общего равновесия. В довоенный период блистал своим талантом Дж. Кейнс, сторонник доктрины кризисов в капиталистической системе хозяйствования. На основе теории воспроизводства классической политической экономии он сформулировал свое видение воспроизводственной динамики.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

совокупность индивидуальных капиталов в их переплетении и взаимосвязи

СОВОКУПНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

вся масса материальных благ, произведенных в обществе за определенный период

СОСТАВ СОВОКУПНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА

По стоимости

c v m

По натуральной форме

**СРЕДСТВА
ПРОИЗВОДСТВА**
создаются в
I-м подразде-
лении общест-
венного про-
изводства

**ПРЕДМЕТЫ
ПОТРЕБЛЕНИЯ**
создаются во
II-м подразде-
лении об-
щественного
производства

РЕАЛИЗАЦИЯ СОВОКУПНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИ ПРОСТОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

- 1) $I(v+m) = \Pi c$;
- 2) $I(c+v+m) = Ic + \Pi c$;
- 3) $I(v+m) + \Pi(v+m) = \Pi(c+v+m)$

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИ РАСШИРЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

- 1) $I(v+m) > \Pi c$;
- 2) $I(c+v+m) > Ic + \Pi c$;
- 3) $I(v+m) + \Pi(v+m) > \Pi(c+v+m)$

Абстрактная теория реализации предполагает пропорциональное распределение продукта между I-м и II-м подразделениями, между различными отраслями производства, но из нее не следует, что в капиталистическом обществе продукты всегда распределяются пропорционально, наоборот, процесс реализации здесь идет через нарушение пропорциональности и сопровождается кризисами.

Во-первых, в состав совокупного общественного продукта включается стоимость потребленного основного (по Кейнсу – амортизация) и оборотного (сырье, материалы, топливо) капитала. Во-вторых, с одной стороны, национальный доход представлен суммой факторных издержек и доходов бизнеса, с другой – суммой расходов на потребление и инвестиций. В-третьих, формирование и распределение дохода связано с процессом создания и использования предметов потребления и инвестиционных товаров (предметы потребления и средства производства в марксовых схемах). В-четвертых, в воспроизводственный процесс вводятся психологические факторы – средние и предельные склонности к потреблению и сбережению. В-пятых, возникновение экономических кризисов связано с отставанием платежеспособного спроса от объемов выпуска, причем это отставание равнозначно по отношению и к потребительскому, и к инвестиционному спросу. В-шестых, выдвинута идея использования государственных регуляторов для управления экономикой.

Общий смысл теории воспроизводства Дж.М. Кейнса заключается в том, что система рыночных экономических отношений отнюдь не является совершенной и саморегулируемой и что максимально возможную занятость и экономический рост может обеспечить только активное вмешательство государства в экономику. При этом учитывается немаловажное влияние на воспроизводственную динамику таких неэкономических факторов, как: государственное стимулирование потребительского спроса на инвестиционные товары и новые инвестиции; психология населения, предопределяющая практически все отношенческие характеристики воспроизводственного процесса. Кейнс предлагает в качестве государственных регуляторов использовать соответствующую систему налогов, бюджетирование, регулирование нормы процента и другие механизмы денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики. Эффективность регулирования воспроизводственных процессов, на взгляд Дж.М. Кейнса, зависит от изыскания средств под государственные инвестиции, достижения полной занятости населения, снижения и фиксирования нормы процента, государственные инвестиции должны гарантироваться выпуском дополнительных денег, а дефицит бюджета – предотвращаться возрастанием занятости и падением нормы процента. Иначе говоря, чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к инвестициям, к росту уровня инвестиционного спроса, что в свою очередь расширяет границы занятости, ведет к преодолению безработицы. Механизм рыночного ценообразования не обладает совершенной гибкостью. Отсюда негибкость заработной платы связывается с деятельностью профсоюзов, препятствующих пересмотру коллективных договоров, а ее снижение ведет к уменьшению спроса на товарных рынках, следствием которого является снижение стимулов для расширения объемов производства и занятости [4].

В посткейнсианский период развития теории воспроизводства исследования перешли в междисциплинарную плоскость. В. Леонтьевым была разработана модель межотраслевого баланса, характеризующая межотраслевые производственные взаимосвязи национальной экономики – между выпуском продук-

ции в одной отрасли и затратами для обеспечения этого выпуска во всех остальных отраслях. Схема связей следующая: 1) промежуточное потребление и система производственных связей; 2) структура конечного использования совокупного общественного продукта; 3) стоимостная структура совокупного объема производства; 4) перераспределение национального дохода [8].

Утвердившийся после Второй мировой войны неоклассический синтез как основное направление экономической науки вывел на первое место в анализе воспроизводственной динамики симбиоз неоклассики и кейнсианства. В его рамках теория воспроизводства приобрела: 1) понятийный аппарат теории предельной полезности и математическое обоснование экономической динамики; 2) некоторые априорные постулаты: господство свободной конкуренции, равновесие рынков, их сбалансированность, влияние государства и других общественных институтов на спрос и предложение; 3) уточнение кейнсианской теории в части равенства спроса и инвестиций ($S=I$ и $S>I$, тогда как у Кейнса $S<I$); 4) развитие теории «встроенных стабилизаторов» в направлении мер антикризисной политики: увеличение налогов, сокращение государственных расходов, снижение банковского процента, ограничение денежной массы и др.; 5) дополнение принципа мультипликатора механизмом акселерации; 6) обоснованием показателя валового внутреннего продукта; 7) эмпирическим подтверждением теории воспроизводства за период после Второй мировой войны [8].

Идеи неоклассического синтеза были востребованы практикой многих, в том числе развитых, стран мира для целей регулирования воспроизводственной динамики и структурирования народнохозяйственных пропорций, а экономическая наука получила стройный категориальный аппарат: национальное богатство, совокупный общественный продукт, национальный доход.

Развитие советской версии теории воспроизводства целиком опиралось на марксистскую платформу, принимая иногда характер догмы, подтверждением чему служат некоторые современные публикации [17].

Завершая обзор развития теории воспроизводства, нельзя обойти стороной полемику, развернувшуюся между советскими и зарубежными экономистами по некоторым проблемам теории воспроизводства. Одна из них – вопросы эффективности социалистического производства. Западные экономисты рассматривали компромиссные концепции по этой острой проблеме. Среди них следует обратить внимание на несостоятельность трактовок социализма как экономически неэффективного «командно-бюрократического строя». В 1980-х гг. популярной была концепция «рыночной эволюции социализма в направлении капитализма». Этой версии придерживались Р. Джеймс, Г. Гроссман, К. Тальхейм, Н. Спалбер, П. Робертс, К. Ландауэр, А. Гаршепкруп и др. [15]. Анализ литературных источников, дает возможность сказать, что для этой группы авторов характерно стремление показать, что по эффективности социализм уступает капитализму. В подтверждение этого тезиса приводятся утверждения о несбалансированности пропорций социалистического воспроизводства, наличии локаль-

ных кризисов, придающих неустойчивость динамическому социальному развитию. Социалистической системе хозяйствования приписывается низкая эффективность в использовании инвестиций, природных и трудовых ресурсов. Камнем преткновения, тормозом в повышении эффективности производства считается централизованное планирование, в рамках которого отсутствуют экономические стимулы к снижению затрат и надежные показатели уровня эффективности производства. По мнению указанных авторов, при централизованном планировании расширенное воспроизводство достигается ценой чрезмерных затрат и хронического отсутствия равновесия процесса воспроизводства, что приводит к диспропорции между производством средств производства и предметов потребления.

Данные утверждения, на наш взгляд, нельзя возводить в ранг аксиоматичных, поскольку зарубежные экономисты того периода не были глубоко знакомы с природой хозяйственных отношений, бытовавших в СССР. Их мнение основано прежде всего на механическом перенесении опыта капиталистического хозяйствования на социалистическую экономику. В нем явно отражается присущее капитализму антагонистическое противоречие между производством и потреблением. В действительности все дело в различном понимании отношений собственности. При господстве общественной собственности на средства производства характер распределения меняется, государство берет на себя дополнительные обязательства перед обществом, посему антагонистическое противоречие между производством и потреблением смягчается (по утверждению советских экономистов – исчезает).

Следующий дискуссионный момент – директивное планирование как объект исследования политической экономии. Западные экономисты в директивном планировании и централизованном управлении видели препятствие эффективности производства и противопоставляли им такие факторы повышения эффективности, как конкурентная борьба и рыночный механизм. По мнению некоторых из них, централизованное планирование не создает необходимой базы для повышения эффективности производства, препятствует расширению рыночных отношений: «...в будущем социалистические страны столкнутся с двумя альтернативами – или продолжение либеральных форм и сужение сферы планирования, или усиление планирования и ослабление роли рынка» [1]. На этой основе неизбежно углубление разрыва в эффективности производства между СССР и развитыми капиталистическими странами.

Еще одной почвой для дискуссий выступала теория «конвергенции», сторонниками которой были известные экономисты Дж. Гэлбрейт, Р. Арон, Я. Тинберген, П. Уайлз, Д. Белл. В многочисленных вариантах этой теории рассматриваются «индустриальное» или «постиндустриальное» общества, «оптимальная смешанная» система хозяйствования, «социализированный капитализм», «рыночный социализм», «синдикализм» и пр. Здесь воспроизводственная динамика рассматривается сквозь призму сходящихся векторов, предполагая использование положительных черт каждой из систем. Например,

Я. Тинберген считал, что различные общественные системы будут сближаться до возникновения оптимальной воспроизводственной системы, в которой может быть реализовано лучшее из того, что есть в каждой [20].

Теоретики конвергенции видели повышение эффективности общественного производства в универсальном экономическом механизме, сконструированном по принципу комбинирования «плана и рынка», «централизации и децентрализации» «управления и свободы», считая, что только такой симбиоз отвечает требованиям современной научно-технической революции. По их мнению, капитализм и социализм на определенной ступени своего развития неизбежно конвергируются в определенную смешанную систему нового вида, воспроизводственный механизм которой будет способен обеспечить высокую экономическую и социальную эффективность общественного производства.

Следует подчеркнуть, что западная экономическая мысль считала и считает рыночный механизм единственным оптимумом для обеспечения эффективности общественного производства. В связи с этим в адрес советской экономической машины сыпались рекомендации по повышению эффективности производства, включающие децентрализацию, свободу управления предприятием, рыночное ценообразование, конкуренцию между социалистическими предприятиями и отраслями народного хозяйства. Вместо директивного планирования предлагалось косвенное регулирование на основе закона стоимости, закона спроса и предложения, кредита и ссудного процента. Советские экономисты в ответ приводили доводы: такая система хозяйствования отрицает наличие годового народнохозяйственного плана, способствует необязательности выполнения хозяйственной директивы. Содержащиеся в ней показатели имеют глобальный характер, подрывают устои государства. Профессор М.С. Атлас, например, называет такой путь праворевизионистским, анархо-синдикалистским, ведущим к отказу от основ социализма, путем реставрации капитализма [12].

А например, в монографии Г. Риппа находим: «...Современные «левые» ревизионисты абсолютизируют административно-бюрократические формы государственного руководства общественным производством, обеспечивающие как будто бы высокую эффективность производства, и отрицают роль материальных стимулов к труду и экономических рычагов повышения эффективности производства. Материальная заинтересованность работников и коллективов трудящихся в результатах производства, использование закона стоимости и стоимостных рычагов рассматриваются как пережитки капитализма, которые должны изживаться по мере построения и развития социалистического общества» [13]. Данный факт отражает совершенно другую сторону воспроизводственной динамики, свойственную китайским теоретикам- маоистам.

Дальнейшие события все расставили по своим местам. Сегодня можно отметить, что развитие теории воспроизводства не только обогатило экономическую науку новыми категориями, моделями и логическими связками, но и привнесло в нее совершенно новый смысл, отличительной стороной которого является качество экономических отношений. В то же время можно констати-

ровать, что в процессе эволюции теория воспроизводства прошла несколько стадий:

- 1) фрагментарно-накопительный период;
- 2) формирование классических основ;
- 3) стадия микроэкономического анализа;
- 4) кейнсианский период;
- 5) этап марксизма;
- 6) стадия перерастания в систему неоклассического синтеза с элементами математического моделирования;
- 7) стадия конвергенции марксистских и немарксистских знаний.

Последняя стадия должна послужить оживлению науки, в ее рамках предстоит соединить все ценное, что наработано всеми научными школами.

В процессе проведения исследования обнаружился еще один срез – теория воспроизводства вошла в науку с обособленным содержанием, затем превратилась в одну из частей общей доктрины экономического роста. В настоящее время она представлена и как отдельная концепция, и как часть общей, более обширной теории.

В обобщенном виде можно констатировать:

- 1) западные доктрины имеют ценность в том, что отражают развитие рыночных отношений, позволяя просчитать альтернативы и выбрать более правильные ориентиры;
- 2) теория воспроизводства, как бы она ни рассматривалась, тесно связана с эффективностью общественного производства, эффективностью использования человеческого фактора;
- 3) категория воспроизводства представляет не только соотношение структурных частей общественного хозяйства, но и воплощает логику более общей идеи экономического роста;
- 4) продвижение экономики в сторону постиндустриального производства, увеличения доли гуманистической составляющей в деятельности отдельных секторов народного хозяйства усиливает значение интеллекта в воспроизводственном процессе.

Библиографический список

1. Андриюшкевич О.А. Индикативное планирование в экономиках разного типа. URL: www.kapital-rus.ru/articles/article/199716/#a1.
2. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М., 1979.
3. Блауг М. Вальрас Л. // 100 великих экономистов до Кейнса. СПб., 2008.
4. Блауг М. Кейнс Д.М. // 100 великих экономистов до Кейнса. СПб., 2008.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Схемы воспроизводства. М., 1994.
6. Всемирная история экономической мысли. М., 1989. Т. 3.
7. Гальперин В.М. Леон Вальрас // Экономическая школа. 2000. № 5.
8. Интервью с Василием Леонтьевым // О чём думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона, У. Баннета. М., 2009.

9. Маркс К. Капитал: в 3 т. М., 1955. Т. 3.
10. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. М., 2005. Т. 5.
11. Плышевский Б.П. Теория воспроизводства и методология макроэкономического анализа. М., 2011.
12. Повышение эффективности общественного производства и совершенствование финансово-кредитных отношений / под ред. Атласа М.С., Барнгольца С.Б., Геращенко В.С., Молякова Д.С. М., 1976.
13. Рипп Г. Политическая экономия и идеология. М., 1977.
14. Сведения приведены согласно исследованию автора цикла изданий «История Древнего мира»: «Древний Восток», «Месопотамия», «Древний Иран», «Древний Египет», «Нубийское царство», «Хеттское царство», «Финикия, Сирия и Палестина». М., 2006-2012.
15. Сидоров В.А., Болик А.В. Модернизационный прорыв: поиск инноваций на конкурентном рынке // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 5 (28).
16. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 6 (29).
17. Сидоров В.А. Поиск приоритетных факторов инновационного развития: фатальная невосприимчивость нового // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. по экономике / под ред. Ядгарова Я.С., Сидорова В.А., Ткаченко В.Г., Чапли В.В. Краснодар, 2014.
18. Структурировано по: Стиглиц Дж.Ю. Альтернативные подходы к макроэкономике: методологические проблемы и неокейнсианство // МЭиМО. 1997. № 5, 6, 7; Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. М., 1996; Носова С.С. Пути выхода из экономического кризиса: модели мультипликатора-акселератора. М., 1993.
19. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии. М., 2008.
20. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980.
21. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. по экономике / под ред. Ядгарова Я.С., Сидорова В.А., Ткаченко В.Г., Чапли В.В. Краснодар, 2015.
22. Cambridge Economic History of Europe. Cambridge, 1989. Vol. 8.

L.G. Ampar, A.V. Bolik

REPRODUCTION: PUBLIC KNOWLEDGE AND OBJECT RESEARCHES OF ECONOMIC SCIENCE

***Abstract.** The pressing questions of history-economics evolution theory of reproduction are considered in the article. Connection is shown between the state of public knowledge and development of the system of knowledge about the reproduction processes of society, her modern tendencies are presented. Going is structured near the category of public production, projections are done of strata, positioning the contribution of separate scientific flows to the theory of reproduction.*

***Key words:** reproduction, economy growing, equilibrium, cost, consumption, economic proportions, efficiency.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИИ»

Аннотация. В статье рассматриваются основные подходы к определению понятия «инновация»; обозначены основные характеристики, сущность и функции данной категории.

Ключевые слова: инновация; инновационный процесс; инновационная деятельность.

В современном мире в условиях ускорения научно-технического прогресса инновации приобретают решающее значение для устойчивого роста национальной экономики, повышения ее конкурентоспособности [1, с. 23]. Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, влияют на структуру общественного производства, способствуют стабилизации социально-экономической ситуации в стране.

Понятие «инновация» достаточно сложно и неоднозначно. Изначально термин «инновация» означал «воплощение научного открытия, технического изобретения в новой технологии или в новом виде изделия» [3, с. 22]. Несмотря на большое количество исследований, посвященных теории инноваций, в науке до сих пор отсутствует общепринятое определение данного понятия. Разработкой различных аспектов теории инноваций занимались Й. Шумпетер, Б. Твисс, Г. Менш, В. Г. Медынский, Л. С. Бляхман, Н. Д. Кондратьев, А. И. Пригожин, С. Ю. Глазьев, Ю. В. Яковец, К. Фримен, Е. Г. Яковенко, Б. Санто, Э. Роджерс, Р. А. Фатхутдинов и др. Для выяснения сущности инноваций необходимо рассмотреть представленные в научной литературе точки зрения по поводу определения данного понятия. Существует несколько основных подходов, в рамках которых инновация рассматривается как:

- изменение (Й. Шумпетер, Л. С. Бляхман, Ю. В. Яковец);
- процесс (Б. Твисс, С. Ю. Глазьев);
- результат (Р. А. Фатхутдинов, И. Н. Молчанов).

По мнению ряда ученых, следует не строго придерживаться какой-либо одной из перечисленных трактовок, а рассматривать инновацию как экономическую категорию во всех указанных аспектах.

Исторически первым теорию инноваций разработал Й. Шумпетер. Под инновацией Й. Шумпетер понимал использование новых комбинаций существующих производительных сил для решения задач предпринимательской деятельности и выделил пять основных типов таких комбинаций:

- использование новой техники, новых технологических процессов;
- внедрение продукции с новыми (улучшенными) свойствами;

- использование нового сырья;
- изменение в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

Инновационная деятельность, по Шумпетеру, базируется на склонности предпринимателя-новатора к риску. При удачном внедрении предприятие-первопроходец получает монопольную прибыль, а нововведение постепенно распространяется и используется в процессе хозяйственной деятельности другими предприятиями. Дальнейшее падение нормы прибыли стимулирует предприятия к новым инновациям.

Н. Д. Кондратьев внес большой вклад в развитие фундаментальных основ теории инноваций, одним из первых выделил ключевую роль научно-технических инноваций в экономическом развитии стран [3, с. 49]. Анализируя большой объем статистических данных по четырем странам (Германия, Великобритания, США, Франция), он пришел к выводу, что экономике свойственны широкие колебания с периодом 40–60 лет. В результате исследования ученый установил взаимосвязь между началом повышательных волн больших циклов и кардинальными технологическими изменениями в жизни общества, которые выражаются в крупных изобретениях, внедрениях в производство инновационных технологий. Большой цикл состоит из повышательной и понижательной фаз. Перед наступлением повышательной фазы либо в ее начале происходит оживление в сфере технических изобретений, нововведений, появляются новые отрасли промышленности или качественно обновляются старые. В повышательной фазе первого цикла роль катализатора сыграло развитие текстильной промышленности, производство чугуна, второго цикла – строительство железных дорог, третьего цикла – внедрение электричества, появление радио и телефона, образование отрасли тяжелого машиностроения. На понижательной фазе происходит повсеместное распространение нововведений, завершается же фаза депрессией и новым технологическим скачком, дающим жизнь новой «длинной волне». Нововведения в такой схеме выступают, с одной стороны, важной причиной начала нового цикла, с другой – закономерным итогом развития экономики в цикле предыдущем.

Немецкий ученый Г. Менш, основываясь на идеях Й. Шумпетера и Н. Д. Кондратьева, предложил свою классификацию инноваций по степени значимости [3, с. 49]. Г. Менш выделил три основных вида инноваций: базисный, улучшающий и пседоновведения. Базисные инновации, по Г. Меншу, образуют новые отрасли и рынки либо ведут к значительным изменениям в сферах управления, культуры, общественных услуг. Рассматривая цикличность и темпы экономического роста во взаимосвязи с процессом воспроизводства базисных инноваций, он заметил, что по мере распространения базисного нововведения происходит исчерпание его потенциала и создается ситуация стагнации в экономике. Вследствие устаревания нововведения и насыщения рынка норма прибыли падает, инвестиционная активность предприятий уменьшается, проис-

ходит отток денежных средств из реального сектора в финансовую сферу. Появление новых базисных инноваций влечет за собой новый экономический подъем, и цикл начинается сначала. Улучшающие нововведения, по Г. Меншу, связаны с различными изменениями базисных инноваций, их максимальным приспособлением к изменяющимся условиям рынка. Псевдонововведения носят скорее декоративный характер и не стимулируют инновационное развитие.

Г. Менш полагал, что ухудшение финансового положения отдельной фирмы стимулирует ее к внедрению инноваций. Уменьшение нормы прибыли в старых отраслях промышленности стимулирует предпринимателей к инвестированию в новые товары и технологии. Таким образом, вслед за Н. Кондратьевым ученый полагал, что наибольшее количество базисных нововведений должно приходиться на фазу депрессии большого цикла. На повышательной фазе нового цикла в основном происходит появление улучшающих инноваций, в начале понижательной фазы все большую роль начинают играть псевдонововведения. Х. Фримен критиковал подобный подход в связи с высокорискованностью для компании инвестирования в инновации на этапе экономического спада. Шторм нововведений, по Х. Фримену, должен начинаться на фазе оживления экономики, а спрос на базисные инновации формируется со стороны быстрорастущих отраслей экономики, составляющих основу большого экономического цикла.

Венгерский экономист Б. Санто определял инновацию как общественно-экономический процесс, который путем практического использования идей и изобретений приводит к созданию лучших по свойствам технологий, изделий [4, с. 51]. В случае если инновация ориентирована на получение экономического эффекта, важным критерием ее эффективности выступает прибыль. Однако, помимо экономического значения инноваций ученый также подчеркивал важную роль инноваций как фактора развития общества в целом.

Р.А. Фатхутдинов понимает инновацию как конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического и другого эффекта [3, с. 28]. Из данного определения видно, что Р.А. Фатхутдинов так же, как и А.И. Пригожин, разграничивает понятия «новшество» и «инновация». Новшество, по Р.А. Фатхутдинову, представляет собой оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению эффективности. Новшества могут оформляться в виде открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, результатов маркетинговых исследований и т.д. А.И. Пригожин под новшеством понимает предмет инновации, т. е. проектирование, изготовление, использование, устаревание.

В своих работах С.Ю. Глазьев рассматривает инновации в тесной взаимосвязи с научными, научно-техническими и экономическими циклами. Инновации представляются основой периодического социально-экономического об-

новления, которое необходимо для выхода из кризиса любой общественной системы.

Российский ученый Е.В. Уткин определяет инновацию как объект, внедренный в производство в результате проведенного исследования или сделанного открытия, качественно отличающийся от предыдущего аналога. Академик Ю.В. Яковец утверждает, что перечень возможных инноваций и сфер их использования неисчерпаемый – как неисчерпаемы изобретательство человеческого ума и разнообразие сфер деятельности, многогранность интересов человека.

Представленные подходы говорят о неоднозначной и непростой сущности и содержания категории «инновация». Для более полного изучения сущности инноваций необходимо рассмотреть их функции. Функции нововведения отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе [2, с. 29]. Немаловажную роль инновации играют при повышении конкурентоспособности предприятий.

В настоящее время исследователи рассматривают три основные функции, которые выполняют инновации в экономической системе:

а) обеспечение роста и качественного обновления продукции на уровне как отдельного предприятия, так и экономики в целом;

б) осуществление прогрессивных структурных экономических сдвигов, которые касаются важнейших народнохозяйственных пропорций: воспроизводительных, отраслевых, стоимостных;

в) реализация новейших достижений научно-технического прогресса и повышение на этой основе эффективности производства на микро- и макроуровнях.

На основании представленных подходов под инновацией можно понимать результат интеллектуальной деятельности человека, направленный на получение положительного социально-экономического эффекта. На основании представленных подходов можно выделить несколько значимых черт данной категории.

Во-первых, инновация есть результат интеллектуальной деятельности человека. При этом важнейшим признаком инновации является ее новизна.

Во-вторых, инновации обеспечивают рост и качественное обновление продукции. Так, перед наступлением повышательной фазы либо в ее начале происходит оживление в сфере технических изобретений, нововведений, появляются новые отрасли промышленности или качественно обновляются старые. Инновации, таким образом, способствуют социально-экономической трансформации.

В-третьих, необходимо соотнести понятие «инновационный процесс», «инновационная деятельность» и «новшество» [3, с. 50].

Как показывают исследования, в инновационном процессе принято выделять отдельные, но взаимосвязанные, развивающиеся во времени стадии (или фазы) от зарождения научной идеи до превращения ее в реальное нововведение

и трансформации инновации в экономическую традицию, образующие инновационный цикл [2, с. 31]. Вплоть до начала 1980-х гг. этот цикл описывался так называемыми линейными моделями, вначале моделью «технологического толчка» (technology push), в которой главная роль отводилась стадии НИОКР. Затем моделью «рыночного влияния» (market pull), где рынок выступал главным источником новых идей, и появление инноваций определялось возникновением потребительских нужд, на основе которых осуществлялись НИОКР.

Как известно, инновационный цикл включает в себя несколько стадий (фаз): фундаментальные исследования; прикладные исследования и разработки; разработка продуктов и процессов; разработка прототипа и опытного образца; запуск новшества в производство и его коммерциализация. Последняя фаза ограничивает инновационный процесс как таковой от научно-исследовательской и производственной деятельности, поскольку научно-исследовательская деятельность, в отличие от инновационного процесса, далеко не всегда и не обязательно завершается коммерциализацией новшества, а производственная деятельность может в принципе совершаться и вообще без применения новшеств, на основе традиционных технологий.

С учетом сказанного инновационный процесс можно представить как тесно связанный с научными, научно-техническими и экономическими циклами процесс создания, внедрения и использования новшества, сопровождающийся количественными и качественными социально-экономическими изменениями.

Рассмотрим теперь содержание понятия «инновационная деятельность», близко связанного, а иногда и отождествляемого с понятием «инновационный процесс». При этом исходят из понимания инновационного процесса как явления, охватывающего и сводящего в единое взаимосвязанное целое значительное количество различных конкретных, функциональных видов экономической деятельности в особую инновационную деятельность. Так что последняя выступает формой названного единства, воспроизводящей специфическую систему экономических отношений между людьми по поводу создания, внедрения, распространения, потребления новшеств и их трансформации в традицию.

На наш взгляд, инновационная деятельность выходит за границы инновационного процесса, включая в себя поиск инвестиций, внедрение инновационных проектов. Инновационная деятельность является высокорискованной, поэтому зависит от склонности предприятий к риску. В связи с этим инновационная деятельность заключается и в минимизации рисков, связанных с реализацией инновационных проектов.

Вместе с тем мы полагаем, что новшество представляет собой идею, результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности, но еще не получившую материальной формы. Новшества могут оформляться в виде открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, результатов маркетинговых исследований и т.д.

Библиографический список

1. Рыкова И.Н. Оценка эффективности реализации мер государственной политики в области инноваций // Экономика: теория и практика. 2015. №2 (38).
2. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Эволюция теории инноваций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 13. Краснодар, 2013.
3. Удальцова Н.Л. Подходы к инновациям и инновационной деятельности как фактору конкурентоспособности // Экономические науки. 2015. №2 (132).
4. Хансевяров Р.И. Современные подходы к формированию и развитию инновационных систем // Экономические науки. 2015. №3 (124).

N.Y. Saybel, A.S. Kosarev

MODERN APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT OF «INNOVATION»

Abstract. This article is about the main approaches to defining the concept of innovation. It focuses on the key features, essence and function of this category.

Key words: innovation; innovation process; innovative activity.

УДК 330.322.01

Е.А. Авдеева

КАТЕГОРИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Аннотация. В статье рассмотрено экономическое содержание категории «инвестиционная привлекательность», представлена сравнительная характеристика понятия с точек зрения ученых-экономистов; выделены факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный процесс, регион.

Современный период развития отличается тем, что не только Российская Федерация, но и зарубежные страны переживают состояние экономической и политической нестабильности, обусловленное как мировой экономической конъюнктурой, так и политическими событиями в мире. В этой связи актуальным становится поиск новых форм противодействия разрушительным последствиям неблагоприятных макроэкономических факторов.

Рыночные преобразования социально-экономической системы России показали, что существует необходимость преодоления инвестиционной депрессии

в отраслях реального сектора экономики. Кроме того, требует пристального внимания такая проблема, как качественная трансформация воспроизводства основного капитала. Современное состояние и развитие базовых отраслей национальной экономики определяется сырьевой направленностью, в том числе неэффективным использованием инвестиционных ресурсов. Исходя из сказанного, рассмотрение категории «инвестиционная привлекательность» представляется актуальным и востребованным.

Когда возникают вопросы о необходимости привлечения инвестиций как формы поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе, оказывается, что ни внешние, ни внутренние инвесторы не готовы делать какие-либо вложения в территорию, возможности и преимущества которой им неизвестны. В этом случае как никогда актуально позиционирование, позволяющее региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития посредством формирования его благоприятного имиджа.

В условиях становления товарно-денежных отношений одним из способов разрешения противоречий между потребностями и возможностями расширения производства товаров и услуг является процесс инвестирования, используемый для стимулирования того или иного вида деятельности в виде различных форм финансовой поддержки [13].

В связи с развитием рыночных отношений и ведением хозяйственной деятельности в условиях высокой степени неопределенности и риска обоснованный выбор объекта инвестиционной деятельности приобретает большое значение, поскольку хозяйствующим субъектам не хватает собственных источников инвестирования, поэтому возникает необходимость привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

В настоящее время инвестиции – это необходимое условие функционирования рыночной экономики, так как они могут быть направлены на развитие и модернизацию производства, повышение конкурентоспособности продукции, которая будет отвечать всем требованиям в условиях развития новой экономики. Поэтому так важен поиск инвесторов в реальный сектор экономики. В долгосрочной перспективе необходимо создание инвестиционной инфраструктуры, обеспечивающей привлекательные условия для осуществления инвестиционной деятельности, снижающей риск инвестиционных вложений для аккумуляции финансовых ресурсов.

Экономический термин «инвестиция» широко известен и регулярно употребляется в России. В централизованной плановой системе под инвестициями понимали капитальные вложения, включающие все затраты на воспроизводство основных фондов. Однако в научной литературе эти два понятия трактуются по-разному. Традиционно под инвестициями понимают осуществление определенных экономических проектов в настоящем, с расчетов получить доходы в будущем. Такой подход к определению инвестиций распространен в отечественной и зарубежной литературе.

Учитывая изложенное, необходимо уточнить сущность и содержание категории «инвестиция». Макроэкономика дает определение инвестиции как части валового внутреннего продукта, не потребленной в текущем периоде, а проявляющейся в виде прироста капитала. Другими словами, это совокупные расходы, связанные с обновлением средств производства, развитием социальной производственной инфраструктуры, приростом товарных запасов и т.п. С точки зрения микроэкономики инвестиции представляют процесс формирования нового капитала, направляемого в расширенное воспроизводство основных средств и наращивание человеческого капитала [5].

Российское законодательство определяет понятие «инвестиция» как материально-имущественные и иные ценности, вкладываемые в различные виды деятельности с целью получения прибыли или социального эффекта. Таким образом, сущность и содержание инвестиции представляет собой комплекс экономических отношений между различными агентами инвестиционного процесса, в том числе и государством.

В экономической теории классификацию форм инвестиций принято осуществлять по источникам, объемам и назначению. Инвестиционный процесс или инвестирование определяют как процесс формирования нового капитала, который обеспечивает приращение реального капитала. В то же время финансовая теория трактует инвестирование как вложения в реальные или финансовые активы, цель которых заключается в получении инвестиционного дохода в перспективе. Именно с появлением финансовых инвестиций связано возникновение специфических финансовых рынков.

Развитие рыночных отношений видоизменяет характер и формы инвестиций, систему показателей оценки эффективности инвестиционных проектов и критерии их отбора. Так как инвестиционные процессы осуществляются в нестабильной, быстроменяющейся среде, существенно возрастают факторы опасности и риска принятия инвестиционных решений. В этой связи значительно возрастают требования к профессиональному управлению инвестициями, инвестиционным циклом. Возникает необходимость создавать инвестиционные программы на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях, устанавливающие процедуры предоставления кредитов и гарантий инвесторам, создания особых институциональных структур для информационной и технической поддержки инвестиционной деятельности.

К основным субъектам инвестиционной деятельности в любой экономической системе относятся заказчик (пользователь инвестиций) и инвестор.

Учитывая сущность и содержание категории «инвестиционная привлекательность», можно выделить следующие основные принципы организации инвестиционной деятельности:

- добровольность инвестирования;
- равноправие участников инвестиционного процесса;
- равноправие всех инвесторов (независимо от видов деятельности и форм собственности), если иное не предусмотрено законодательством;

- защищенность инвестиций;
- невмешательство субъектов инвестиционного процесса в инвестиционную деятельность при условии соблюдения действующего законодательства;
- независимость при выборе критериев для осуществления инвестиционной деятельности;
- соблюдение прав и интересов участников инвестиционного процесса при осуществлении ими инвестиционной деятельности [2].

Инвестиционная деятельность может осуществляться инвесторами на договорных началах. В таком случае договор (или контракт) определяет взаимоотношения между субъектами инвестиционного процесса.

В качестве источников инвестиций, как правило, рассматриваются собственные средства хозяйствующих субъектов, привлеченные финансовые ресурсы, заемные средства, инвестиционные ассигнования из бюджетов средств и внебюджетных фондов, иностранные капиталовложения и др. [3]. Источники инвестирования, как правило, зависят от целей и поставленных задач, возможностей инвесторов, масштабности проектов и пр. В этой связи их принято классифицировать на внутренние (собственные или заемные средства самого хозяйствующего субъекта) и внешние (осуществляемые внешним инвестором).

Анализ отечественной и зарубежной литературы выявил, что среди ученых не сложилось единого мнения относительно категории «инвестиция», равно как по поводу определения и соотношения понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный климат».

Э. Дж. Долан в структуре инвестиций видит две компоненты. Первая представляет собой инвестиции в основной капитал, вторая – инвестиции в товарно-материальные ценности, представляющие накопление запасов сырья, подлежащего использованию в производственном процессе, и непроданных готовых товаров [1].

Аналогичной точки зрения на природу инвестиций придерживаются и американские специалисты: Э. Касл, М. Беккер, А. Нелсон. Они понимают под инвестициями дополнительные вложения средств в основные и оборотные фонды в процессе хозяйственной деятельности [1].

В статье «Инвестиционная привлекательность региона» А. Кретинин отмечает, что инвестиционный климат во многом определяет предпочтения инвесторов к ведению инвестиционной деятельности в том или ином государстве, а показатели инвестиционного климата характеризуют ситуацию в регионе с точки зрения благоприятности объектов капиталовложений [8].

Можно утверждать, что под инвестиционной привлекательностью подразумевается оценка конкретным инвестором объекта инвестирования, а инвестиционный климат различается объективным характером и исключает субъективизм.

Существует большое количество различных взглядов на оценку инвестиционной привлекательности, что в свою очередь создает возможности для проведения классификации инвестиционной привлекательности. В частности, в

статье «Понятие и виды инвестиционной привлекательности» Ю. Рябов и Е. Рябова инвестиционную привлекательность классифицировали по уровню объекта инвестирования на транснациональную, национальную, региональную, на уровне предприятия. При этом каждую из них можно исследовать относительно экономики в целом, в разрезе отраслей, отдельного производства и т. д. [12].

Кроме того, существует абсолютная и относительная (сравнительная) инвестиционная привлекательность. Абсолютную инвестиционную привлекательность характеризуют в качестве одного объекта инвестирования, а сравнительную – как характеристику объекта инвестирования относительно других объектов.

Некоторые ученые классифицируют инвестиционную привлекательность на макро- и микроуровне.

С точки зрения макроэкономики, инвестиционная привлекательность характеризуется рядом условий, созданных государством для всех субъектов хозяйствования, в том числе для иностранных инвесторов, для выгодного капиталовложения с целью развития национальной экономики.

К условиям успешных капиталовложений на макроуровне относятся следующие факторы:

- стабильность и предсказуемость политической системы;
- состояние национальной экономики (уровень инфляции, темпы роста ВВП и др.) и перспективы ее развития;
- налоговая политика государства;
- уровень социально-экономического развития страны, жизненный уровень населения;
- уровень инвестиционных рисков и неопределенности среды функционирования и др. [7].

Некоторые авторы предполагают, что инвестиционная привлекательность позволяет оценить целесообразность осуществления капиталовложений в проект или программу, а также возможность и эффективность альтернативных вариантов размещения ресурсов [4].

И. Ройзман и И. Гришина трактуют инвестиционную привлекательность как показатель потенциального платежеспособного спроса на инвестиции в основной капитал [6].

С. Марков характеризует инвестиционную привлекательность как состояние внутренней среды (структура, кадры, технологии и задачи деятельности организации) и внешней среды ячейки инвестирования. Внутренняя среда определяется эффективностью и инвестиционной привлекательностью, а компоненты внешней среды (природные, экологические, социальные, производственные параметры и др.) отличаются объективностью.

С точки зрения И. Бланка, инвестиционная привлекательность зависит от жизненного цикла объекта инвестирования, а наивысшим уровнем инвестиционной привлекательности обладают предприятия, находящиеся на стадиях «роста» и «зрелости» [7]. Обобщая его точку зрения, приходим к выводу, что

инвестиционная привлекательность определяет инвестиционные качества конкретного объекта и оценивается конкретным потенциальным инвестором. В этой связи оценка инвестиционной привлекательности является субъективной оценкой объекта инвестирования инвестором.

А. Градов определяет инвестиционную привлекательность региона как комплекс инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, находящихся в тесной взаимосвязи, определяющих возможный объем капитальных вложений для привлечения в основной капитал региона [11].

Согласно А. Машкину, инвестиционная привлекательность – условия инвестирования, определяющие предпочтения инвестора в выборе конкретного объекта инвестирования, т. е. отдельного проекта, предприятия в целом, корпорации, города, региона и т. д. При этом выделяется общий признак для всех перечисленных объектов, а именно наличие собственного бюджета и системы управления [10].

Инвестиционную привлекательность на микроуровне рассматривает ряд авторов. Так, Э. Крылов и В. Власов анализируют инвестиционную привлекательность как самостоятельную экономическую категорию, которую характеризует доходность, курс акций и уровень выплачиваемых дивидендов, устойчивость финансового состояния предприятий [9].

Кроме того, значительное влияние на формирование инвестиционной привлекательности оказывают стратегические цели развития предприятий, уровень конкурентоспособности их продукции и способность максимально полно удовлетворять запросы потребителей, а также уровень инновационной активности в отрасли и регионе.

Поскольку инвестиционная деятельность оказывает значительное влияние на экономические процессы национальной экономики, необходимо остановиться на региональных особенностях. Любой регион как подсистема национальной экономики обладает следующими особенностями:

- экономической самостоятельностью;
- определенными границами;
- наделенностью природно-климатическими и географическими факторами;
- узкой специализацией [7].

При определенном сочетании факторов внешней среды, как уже отмечалось, могут происходить изменения состояния инвестиционной привлекательности. Основное место в характеристике инвестиционной привлекательности региона занимают изменения инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, которые являются по сути детерминантой инвестиционной привлекательности региона. При этом количественной характеристикой инвестиционной привлекательности выступает инвестиционный потенциал, а качественным показателем – инвестиционный риск.

Категория «инвестиционная привлекательность региона» многогранна. Исследование указанного понятия проводится зарубежными и отечественными

учеными. Однако в настоящее время в экономической литературе отсутствует единый подход к определению категории, ее сущности и экономическому содержанию. Вследствие существует необходимость дополнительных исследований, касающихся вопросов формирования рационального механизма управления инвестиционной привлекательностью региона, а также оценки целесообразности капиталовложений в развитие его отраслей.

Итак, можно заключить, что экономическое содержание инвестиционной привлекательности региона зависит от уровня социально-экономического развития, территориальных особенностей и, как следствие, отраслевых особенностей производства, определяющих предпочтения инвестора в выборе объекта инвестирования.

Таким образом, инвестиционная привлекательность представляет систему социально-экономических характеристик экономического объекта, формируемую с использованием объективных и субъективных факторов, которые позволили бы субъектам инвестиционного процесса принимать обоснованное решение об экономической и социальной целесообразности инвестиционных вложений. Оценивая инвестиционную привлекательность региона, необходимо учитывать такие особенности, как уровень промышленного производства и системы государственного регулирования экономических процессов на всех уровнях.

Библиографический список

1. Амадаев А.А. Управление инвестиционно-инновационной привлекательностью в реальном секторе региональной экономики: монография. М., 2012.
2. Анализ инвестиционной привлекательности организации / под ред. Д.А. Ендовицкого. М., 2010.
3. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями: пер. с англ. М., 2005.
4. Боброва И.И. Инвестиционная рулетка. Мистика финансовых рисков / И. Боброва, В. Зимин. М., 2006.
5. Верзилин В.А., Закшевский В.Г., Наролина Ю.В. Инвестиционная привлекательность агропромышленного комплекса региона. Воронеж, 2007.
6. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман Н. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей // Инвестиции в России. 2001. № 4.
7. Закшевский В.Г. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственного предприятия. Воронеж, 2004.
8. Кретинин В.А. Инвестиционная привлекательность региона. URL: www.amr.vladimir.ru/text/kret1.htm.
9. Крылов Э.И., Власов В.М. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М., 2003.
10. Машкин А. Инвестиционная привлекательность региона. URL: www.consult.ru.text1.mash.htm.
11. Региональная экономика / под ред. А.П. Градова. СПб., 2003.
12. Рябов Ю.П. Понятие и виды инвестиционной привлекательности // Современная аграрная экономика: проблемы и решения: сб. науч. тр. Воронеж, 2006. Ч. 1.

13. Савчук, В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособие / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. Киев, 1999.

14. Теоретические аспекты и историческое развитие инвестиций. URL: www.kmib.ru/1100.

E.A. Avdeeva

THEORETICAL QUESTIONS OF THE CONCEPT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN ECONOMICS

Abstract. The article deals with the economic content of the category of investment attractiveness, the comparative characteristic of the concept from the viewpoints of economists; the factors that affect the investment attractiveness of the region.

Key words: investments, investment attractiveness, investment process, the region.

УДК 351.72

V.V. Чапля

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ ЕВРОПЫ

Аннотация. В статье рассматриваются методологические вопросы трансформации национальных финансовых систем Европы в транскризисный период.

Ключевые слова: национальные финансовые системы Европы, финансовый механизм, финансовая турбулентность.

Теоретические концепции трансформации национальных финансовых систем прочно ассоциируются с трансформацией социалистической экономики существовавшей в бывшем социалистическом лагере (СССР и страны Восточной Европы). Действительно, современные национальные финансовые системы бывшего соцлагеря появились в результате рыночной трансформации, получившей названия переходный период. Более того, большинство авторов рассматривают трансформационные процессы только в направлении перехода от командно-административной системы к рыночной [3].

Всякая экономическая система имеет свои противоречия, которые рано или поздно приводят ее к системному кризису и либо к развалу, либо к трансформации в новое качество. В каком направлении будет развиваться экономическая система, зависит не только от характеристик самой экономической системы, но и от характера государственной власти, политического строя, конкретных форм хозяйствования и экономической политики.

Именно поэтому так актуальна проблема посткризисной трансформации национальных финансовых систем Европы.

Выбор объекта анализа – национальных финансовых систем Европы – неслучаен. Объединенная Европа как экономическая система есть некий феномен, так как она порождена рядом объективных факторов (географическое положение, историческими торговыми связями, общей историей, единым теологическим базисом и т.д.), а кроме того, есть продукт воли и сознания людей, т. е. синтетический продукт, созданный носителями субъективного экономического интереса. Или она выстроена для того, чтобы отражать наднациональные интересы граждан национальных государств.

Подтверждением данного тезиса может служить то, что исторически большинство стран Европы – национальные по своей природе: Германию создали немцы, Францию – французы, Испанию – испанцы, Грецию – греки, Польшу – поляки. Однако при формировании единого экономического и политического пространства национальные финансовые системы хоть и потеряли часть своей самостоятельности, но не исчезли и не были заменены полностью наднациональными финансовыми институтами.

Второй особенностью трансформационных процессов национальных финансовых систем в посткризисный период для стран объединенной Европы выступает идеологическая неоднородность экономических систем их недалекого прошлого. Так, страны Западной и Центральной Европы продолжили развитие на основе рыночных принципов, а страны бывшего соцлагеря были вынуждены пройти этап переходного периода.

Переходная экономика по своей сути – экономика противоречий. Здесь еще не сложился собственный механизм функционирования. Неравновесие – ее свойство. В этих условиях экономическая политика государства должна опираться прежде всего на объективный, глубокий и всесторонний теоретический анализ системы противоречий переходной экономики. В связи с этим разработка теории переходных форм экономического развития является одним из направлений современной экономической науки.

Переходная экономика – это этап развития экономической системы, который характеризуется переходом от формы централизованного планирования к рыночной экономике. Переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика характеризует как бы промежуточное состояние общества, переломную эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающей ее от экономики той или другой ступени. Переходную экономику характеризуют следующие черты: неустойчивость, альтернативный характер развития, смешанное содержание старого и нового, особый характер противоречий, историчность.

Важнейшими целями в переходный период являются: 1) развитие реального рынка товаров и услуг со свободным ценообразованием, когда подавляющая

масса продукции производится в частном секторе; 2) формирование финансового рынка (рынка ценных бумаг, акций, облигаций и др.), служащего дополнительным источником доходов и позволяющего персонифицировать права собственности большей части населения, что призвано серьезно снизить социальную напряжённость в обществе; 3) создание и регулирование рынка труда с введением контрактной системы найма работников, призванной повысить ответственность работодателя и наемного работника в ходе рационализации занятости.

Изменения в переходной экономике направлены на постепенное вытеснение элементов старой экономической системы, замену их элементами качественно новой, рыночной экономики. Такое замещение временно усиливает общую неустойчивость экономики.

Последствия развития переходной экономики многовариантны. Особенности противоречий в переходной экономике определяются борьбой нового со старым. Хотя новые элементы, которые обеспечивают рациональную целесообразность хозяйствования, сначала имеются в меньшинстве, однако они обязательно побеждают. Так, в начале переходного периода доля негосударственных предприятий была незначительной, сегодня преобладающую часть продукции и услуг обеспечивают именно эти предприятия.

Характер переходной экономики существенно зависит от исторического периода и особенностей страны. Так, переходная экономика Китая значительно отличается от переходной экономики России или, скажем, стран Восточной Европы. Неодинаково переходные процессы протекают в условиях восточной и западной цивилизаций, зависят они и от конкретного уровня развития каждой страны. Все это означает, что даже известные, общие для переходной экономики закономерности, должны получать разные формы проявления в конкретных условиях. Анализ переходной экономики дает некоторые модели, которые можно было бы применить в той или иной ситуации.

Известно несколько типов переходной экономики, различающихся по масштабу и характеру процессов: локальный, глобальный, эволюционный и революционный.

Экономика переходного периода представляет собой экономическую политику государства в момент перехода от одной ступени развития к другой. В России, Китае, и странах Восточной Европы это был переход от плановой экономики социалистического строя к той экономике, которую мы имеем сейчас.

Границами, разделяющими экономические системы, выступают технические и технологические возможности общества. Они проявляются посредством промышленной и научно-технической революций. Промышленная революция отделила индустриальное общество от доиндустриального, а научно-техническая – постиндустриальное от индустриального.

Наибольший интерес вызывает изучение специфики перехода экономической системы из одного качества в другое. Сами по себе переходные процессы неоднородны по форме и содержанию. Современные экономисты

выделяют три типа критериев, которые позволяют классифицировать переходные процессы: критические ситуации, собственно кризисы и катастрофы.

Критическая ситуация – понятие достаточно широкое. Оно иллюстрирует такие моменты нарушения устойчивости, которые преодолеваются посредством приспособления самой системы к изменившимся моментам развития. Кризис – это качественно-переходное состояние, ведущее к изменению элементов самой системы и ее структуры. В ряде случаев кризис может выступать как вариант критической ситуации, иногда критическая ситуация – как вариант кризиса экономической системы. Следует сказать, что кризис и критическая ситуация своим следствием не имеют разрушение экономической системы или ее смену. Они обуславливают качественные изменения системы, приводят ее к новому качеству. Поэтому ни критическая ситуация, ни кризис не могут вызвать ломку экономической системы. Другое дело катастрофа.

Из синергетического подхода следует, что динамика социально-экономического развития определяется большим количеством разноуровневых, разнопорядковых явлений. Здесь периодическое нарастание нового качества приводит к возникновению особого ритма, проявляющегося в циклическом характере хозяйственного развития. В своё время это отмечали как русские, так и зарубежные учёные (например, Н. Кондратьев, С. Кузнец, К. Жюглар, Дж. Китчин) [2; 4; 5; 6].

Процессы, протекающие на различных уровнях социально-экономической системы, формируют её неравномерную динамику, проявляются в кризисных явлениях. При этом их уровень и временной лаг различны. Современные экономисты различают частные, общие, отраслевые, частичные, циклические, долгосрочные, непродолжительные, конъюнктурные, структурные, внутренние, внешние, периодические, случайные, организующие кризисы. Отсюда можно заключить: динамическая устойчивость системы понятие относительное. Смена состояний устойчивости и неустойчивости, характеризующих этот процесс в каждый конкретный момент, образует динамические циклы в развитии сложных систем.

Таким образом, изменение организации сопряжено с пороговыми состояниями системы. Многие исследователи подчёркивают, что в момент прохождения системой порогового уровня возникает множество направлений её развития. Такое состояние системы обусловлено проявлением механизма бифуркаций.

Развитие экономики представляет качественное изменение ее структуры и функционирования за счет кооперативного взаимодействия ее компонентов и подчиняется следующим закономерностям. Экономика и ее компоненты подвергаются изменениям – флуктуациям, которые экономика до определенного предела может нейтрализовывать, гасить, чему способствует устойчивость ее структуры в течение эволюционного периода. При превышении флуктуирующими параметрами критических значений и мощности стабилизирующих сис-

тем наступает момент, когда изменение параметров приводит к скачкообразному переходу экономики в качественно иное состояние, на новую траекторию развития. Так наступает точка бифуркации – точка ветвления вариантов развития. В момент наступления точки бифуркации изменяется структура экономики, а затем и механизм ее функционирования.

Концепции самоорганизации настаивают на поливариантности развития, отвергая представления о социализме и капитализме, плане и рынке как единственных альтернативных траекториях, как и идею прогресса как единого направления развития, а усложнения – его результата.

Варианты траекторий развития, на которые может вступить экономика, разделяются на три группы: экономика может стать открытой, закрытой или, наконец, разрушиться. Открытость предполагает множество вариантов дальнейшего развития, а страны, выбравшие закрытость, имеют много общих черт (интенсивность их выражения зависит от степени закрытости, но поскольку полной закрытости в реальности не наблюдается, эти черты следует рассматривать как тенденции): стремление к достижению автаркии, огосударствление экономики, агрессивность внешней и внутренней политики, бюрократизм, стремление к достижению общего равновесия (равенству макроэкономических параметров) посредством директивного планирования. Закрытая экономика лишена возможностей самоорганизации и организуема средой. Постепенно в ней нарастает хаос, и экономика должна либо стать открытой, либо разрушиться.

Другая опасность – возможность того, что хаос точки бифуркации даже открытую экономику может подтолкнуть в область странного аттрактора, т.е. к разрушению. Возможность подобного развития событий делает особенно важным государственное регулирование в этот момент, но именно в точке бифуркации оно может быть особенно опасным. Поэтому оно должно удовлетворять следующим требованиям: быть резонансным изменениям, природе и прошлому экономики; осуществляться вовремя; наладить обратные связи с экономикой, иначе возможно разрушение или деградация экономики; опираться на субъекты, обеспечивающие переход на выигрышный аттрактор. Главным ограничителем выбора аттрактора является прошлое системы – из почти бесконечного множества путей развития она может выбрать лишь соответствующий ее природе, достигнутому уровню развития. Немаловажен и фактор природной среды. Так, если она бедна, то экономика может выбрать либо аттрактор инновационного, ресурсосберегающего типа (пример – современная Япония), либо закрытость и состояние, близкое к гомеостазу со средой (Япония до революции Мэйдзи). Выбор аттрактора также должен соответствовать потенциалу экономики.

Точки бифуркации экономики провоцируются глубокими циклическими кризисами перепроизводства и либо совпадают с периодами кризисов, либо следуют непосредственно за ними. Это подтверждается тем, что наиболее глубокие кризисы последнего столетия (1890, 1929–1933, 1973–1974 гг.) повлекли

за собой крупные изменения структуры и функционирования экономически развитых стран, поведения экономических субъектов, направленности и методов государственного регулирования экономики и т.д. Возможно, точки бифуркации экономики связаны с циклами Н.Д. Кондратьева, в пользу чего говорит тот факт, что периоды между точками бифуркации примерно равны сорока годам и приходятся на время перехода от одного большого цикла к другому. Дополнительным аргументом может служить следующая закономерность: в точке бифуркации экономика выбирает между открытостью и закрытостью, а возникновение закрытых систем в XX в. приходится на кризисный или посткризисный период: начало 1930-х и 1973–1976 гг. Так, именно в эти периоды зародились тоталитарные тенденции в Германии и Италии (1933), СССР (конец 1920-х – начало 1930-х), Кампучии (1975) и Вьетнаме (1976).

Применительно к объединенной Европе важно отметить, что в точке бифуркации, совпавшей с современным кризисом, трансформация национальных финансовых систем носит поливариантный характер.

Вектор посткризисной трансформации есть выбор из дуалистических альтернатив: рыночной и нерыночной, централизованной и децентрализованной, национальных и наднациональных интересов, наличия экономического роста как главной цели и осознанный отказ от политики экономического роста в сторону повышения устойчивости национальных финансовых систем, внешних и внутренних факторов этой трансформации.

Это подводит нас к третьей группе вопросов, а именно к методологической проблеме посткризисной трансформации национальных финансовых систем.

Так если вопросы трансформации экономических систем по вектору перехода от нерыночных к рыночным рассмотрены достаточно подробно и в подавляющем большинстве рассматриваются как безальтернативные, то наличие указанных дуалистических альтернатив ставит перед исследователями ряд методологических проблем: не сформирован доступный научный инструментарий исследования посткризисной трансформации национальных финансовых систем и формирования методов, учитывающих наличие поливекторной трансформации в точке бифуркации.

Поиск доступных инструментов исследования посткризисной трансформации национальных финансовых систем различен и обусловлен тем, каким научным подходом руководствоваться – рыночным или нерыночным. Автор полагает, что использование только одного подхода неоправданно сужает методологическое поле исследования указанной проблемы.

Выработка общего универсального метода посткризисной трансформации национальных финансовых невозможна, на наш взгляд, без решения принципиальной методологической проблемы: признания плюрализма и равноправия как рыночных, так и нерыночных концепций.

Отказ от практики назначения «правильной методологии» есть значительный шаг в развитии экономической науки. Оценивая экономическую политику государства, эксперты высказывают критические замечания по поводу того, что

правительство делает неправильно; как правительству надо делать правильно, какие инструменты надо, а какие не надо использовать правительству. При этом обнаруживает себя персонифицированная методологическая платформа эксперта, его «любимая теория». Так, традиционные сторонники государственного невмешательства государства в экономику противостоят не менее традиционным сторонникам активного государственного регулирования хозяйственной жизни. А есть еще «конъюнктурные эквилибристы», ищущие равновесия среди двух обозначенных подходов.

Заявляя свои парадигмальные предпочтения, эксперт попадает в ловушку. Всегда найдется пример, демонстрирующий неэффективность выбранного инструментария. Примером могут служить невнятные объяснения все тех же экспертов негативных результатов эффективной экономической политики.

Необходимо признать, что экономическая система объединенной Европы – смешанная и содержит в себе как элементы традиционной, рыночной, так и командно-административной систем. Применение узконаправленных методологических инструментов существенно искажает объективную действительность, отраженную в научных работах.

Однако необходимо отметить, что и у рыночной идеологии, и командно-административной экономической системы есть общая целевая установка – это концепция экономического роста. Экономический рост – центральная экономическая проблема. По его динамике судят о развитии экономики, жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов. Однако в экономическом росте нет постоянства. Экономика развивается циклично, порождая различные проблемы.

Одной из важнейших моделей экономического роста является модель межотраслевого баланса, построенная на основе метода «затраты – выпуск», американского экономиста русского происхождения В. Леонтьева. Здесь автор обращает внимание на количественные связи в экономике. Это означает, что любое изменение потребностей или технологии производства какого-либо товара изменит структуру равновесных цен и тем самым приведет к изменению и технологических коэффициентов.

Использование данного метода позволяет не только изучить взаимозависимость различных национальных финансовых систем, проявляющуюся во взаимовлиянии цен, объемов капиталовложений и доходов, но и осуществить прогнозирование развития экономики объединенной Европы.

Данный подход, видоизмененный для целей анализа посткризисной трансформации национальных финансовых систем стран Евросоюза, позволит анализировать трансформационные процессы как систему взаимосвязанных изменений разнонаправленных, разноуровневных векторов трансформации, где направление и результат этой трансформации определяется первоначальными условиями, качеством и институциональным составом национальных финансовых систем. По нашему мнению, данный подход обладает существенным практическим, методологическим, прогностическим и

идеологическим потенциалом, что позволяет перейти от постановки проблемы к ее решению.

Исследования трансформации экономических порядков не могут проводиться без внимания к историческому контексту происходящих изменений. Значение истории состоит в том, что важно учитывать не только эмпирические данные того или иного исторического отрезка, но также необходимо принимать во внимание последовательность событий и траекторию экономического развития. История не заменяет экономической теории, но служит необходимым компонентом теоретических построений, особенно относительно феномена институциональной трансформации. И исследование институциональной организации хозяйственных порядков не может вестись вне исторических контекстов.

Экономическое предсказание по своей природе схоже с предсказанием историческим, поскольку анализ хозяйственных процессов не может проводиться вне рамок социальной истории. Однако основная трудность исторического предвидения состоит в том, что нам далеко не всегда удается собрать и отобрать те факты, без которых нельзя обойтись, делая какие-то нужные нам предсказания. Некоторые факты могут не приниматься в расчет как современниками, так и экономическими историками. Но тем не менее такие факты могут оказывать значительное влияние на развитие рынков, технологий и институтов.

Исторический контекст в экономических исследованиях приобретает особую важность при исследовании динамических процессов, связанных с изменением системы институтов во времени.

Решение проблемы посткризисной трансформации национальных финансовых систем объединенной Европы – это преодоление внутренней неоднородности.

Здесь необходимо отметить, что высока не только экономическая, но и культурная дифференциация, имеющая своим естественным следствием сосуществование различных, по-разному функционирующих и далеко не всегда полностью совместимых друг с другом моделей не только государственного, но и финансового управления. Стал уже апокрифом циркуляр Европейского центрального банка, в котором его чиновники, перечисляя причины колоссального (почти на треть) падения евро во время войны в Косово, не демонстрируют и тени подозрения в отношении его реальных причин, но зато чистосердечно признаются, официально и без тени стеснения называя одной из причин падения евро то, что ни для кого из авторов и ни для кого из исполнителей циркуляров этого банка английский язык, на котором он был написан, не был родным (что могло привести к взаимному недопониманию регулирующих и регулируемых структур) [1].

Значение внутренней дифференциации Европы как фактора, снижающего ее конкурентоспособность по сравнению с однородными обществами, исключительно велико. Различие, например, французского и немецкого

национальных характеров (а Франция и особенно Германия являются наиболее мощными участниками европейской интеграции) предопределяет различную реакцию их представителей на единые общеевропейские меры регулирования, что ограничивает их эффективность, а при недостаточном учете культурной дифференциации – и вовсе делает их контрпродуктивными.

Естественной реакцией системы надгосударственного управления на это становится усиление регламентации. Так, специальной директивой Европейской Комиссии определялся даже диаметр помидоров (и это не было инструментом конкуренции, как памятное определение диаметра дырочек в сыре, установленное швейцарскими властями для защиты от американских сыров!).

Не менее естественной реакцией на чрезмерное и далеко не всегда разумное регулирование, понятной жителям бывшего СССР, становится игнорирование директив: внутриевропейские проверки показали, что, например, Люксембург, формально будучи членом объединенной Европы, выполняет лишь каждую третью из них.

Понятно, что негативные последствия внутренней дифференциации объединенной Европы усиливаются по мере ее расширения.

Этот этап расширения носит качественно новый характер, так как завершает процесс постсоциалистической трансформации стран Восточной и Центральной Европы, начатый кардинальным ослаблением СССР, падением Берлинской стены, «бархатной революцией» в Чехословакии и свержением режима Чаушеску в Румынии.

При этом ввод в статусе ассоциативного члена Украины не только усилит дифференциацию, но и способен привнести в процесс трансформации национальных финансовых систем объединенной Европы вектор стабильности, так как организационно, экономически, политически и идеологически экспортирование нерыночных элементов будет способствовать росту устойчивости системы в целом.

Автор полагает, что Европа стала местом столкновения глобального либерализма и национальных интересов, при этом столкновение происходит в точке бифуркации современного кризиса.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., нынешние кризисные явления в ряде зарубежных стран приведут к существенной трансформации национальных финансовых систем, пересмотру их финансовой политики и принципов регулирования, а масштабная государственная поддержка финансового сектора значительно изменила расстановку сил в условиях глобальной конкуренции. В ближайшие годы можно ожидать дальнейших изменений мировой финансовой архитектуры, что неизбежно окажет воздействие на функционирование национальных финансовых систем объединенной Европы.

Современный этап транскризисной трансформации полон противоречий. Он уже перерос национальные границы. И если ранее межстрановые

финансовые отношения более-менее эффективно регулировались в двустороннем и многостороннем порядке, то по мере нарастания масштабов глобализации международная финансовая система все более перераспределяется между наднациональными и всемирными регулирующими институтами.

В этих условиях есть как минимум две альтернативы: первое – концепт экономического роста при усилении конфликта интересов глобального капитала и национальных финансовых систем; второе – отказ от идеологии экономического роста с целью роста устойчивости.

Перезагрузка национальных финансовых систем объединенной Европы в своем конкретном содержании будет характеризоваться сменой полюсов на организационном, экономическом, политическом и идеологическом уровнях. Так, произойдет замена рыночных институтов нерыночными и наоборот (организационный уровень), смена приоритетов наднациональных интересов Евросоюза на интересы национальных финансовых систем (экономический уровень). На основе этих изменений произойдет трансформация политического устройства Европы как единого целого, замена мультикультурной политики ростом ксенофобских настроений, а в ряде территорий активизируются откровенно националистические силы (политический уровень). И в итоге произойдет смена идеологии экономического роста на концепцию «деградационного роста» (идеологический уровень) или принцип «каждый сам за себя».

Альтернатива между либерализмом и планированием есть выбор между гарантированной свободой, не гарантирующей стабильность, и отсутствием личной свободы при гарантиях стабильного потребления.

Это можно обеспечить только не рыночными институтами и механизмами. Поэтому сокращение ассортимента деривативов, сужение сферы денежного обращения, расширение натурального обмена и внедрение карточной системы распределения экономических благ вполне возможно.

Либерализм как свобода выбора своей системы ценностей и плановая экономика, не отменяющая ссудный процент, но ограничивающая частное присвоение путем ограничения частной собственности на средства производства в условиях организационной стадии трансформации национальных финансовых систем, сделает указанный сценарий реальностью.

Рациональное поведение опосредуется собственностью, отсутствие собственности и риска потери приводит к феномену нерационального поведения. Отказ от свободы нерационально выглядит только на первый взгляд, в условиях усиления кризиса потеря личной свободы дает надежду на то, что кризис удастся пережить.

Глобальный либерализм, сталкиваясь с национальными интересами, порождает конфликт интересов и институтов. Можно говорить об образовании конфликтного поля, где на полюсах представлена свобода, которая не по карману, и доступна зависимость, аналогичная феодальной.

Рассмотрим централизованную и децентрализованную модели национальных финансовых систем. В целом в Европе сформировалась наднациональная финансовая система, в ряде стран национальная финансовая система, основанная на доминировании рыночных принципов, а в ряде стран национальные финансовые системы содержат весомую часть нерыночных механизмов перераспределения финансовых потоков. Следовательно, последствия кризиса необходимо рассматривать с учетом различий исторических форм финансовых систем Европы в целом и национальных финансовых систем в частности.

Каждой модели присущи общие элементы – экзогенные факторы и специфика – внутренние противоречия. Так, если внешние факторы общие для обеих моделей, то степень реакции на них определяется как национальные интересы, а институты вступают в конфликт с глобальными.

Попытка поддержания экономической стратегии, обеспечивающей экономический рост на национальном уровне, неминуемо приведет к формированию авторитарных национальных режимов.

Традиционная угроза авторитарных режимов – в формальном обеспечении экономического роста в условиях поправа либеральных ценностей. Примером могут служить режимы нацистской Германии, сталинского СССР, Чили Пиночета. В точке бифуркации, когда существует объективная возможность революционно изменить принципы функционирования национальной системы, движение вверх вправо оправдывает все остальное или экономический рост превыше всего.

Автор полагает, что выход из современного кризиса в точке бифуркации будет осуществлен в условиях падения идеологии «нескончаемого экономического роста». Следовательно, вероятен сценарий, при котором произойдет переход количества в качество, в новое качество, основанное на новых принципах.

Поиск близких исторических параллелей позволяет провести аналогию с Всемирным потопом. Это будет новая попытка начать сначала. Вопрос в том, будет это переход в каменный век, или откат произойдет только до позднего индустриализма. Возможно, что высокий экономический уровень удастся сохранить, но численность населения европейских стран существенно сократится.

Существенно изменится финансовый механизм национальных финансовых систем, в первую очередь снизится роль кредита в экономике. Отказ от стратегии экономического роста делает ненужным кредит. В этих условиях вероятен возврат к кредиту в товарной или даже в натуральной формах. Возрождение роли кредита может быть только при переходе к новым формам кредита или Кредиту 2.0. Данная форма кредита будет основана на новых принципах, возможно, даже полностью исключая традиционную триаду: возвратность, срочность, платность.

Наличие в национальных финансовых системах Европы двух диаметрально противоположных механизмов *Laissez faire*, *laissez aller* и социальных гарантий приводит к постепенному выхолащиванию преимуществ, ничем не ограни-

ченая свобода в воспроизводстве производных финансовых инструментов накапливает противоречия, а все возрастающие социальные выплаты стимулируют не искать работу, а довольствоваться относительно высоким европейским уровнем потребления мигрантами.

Это обусловлено переходом на идеологический уровень трансформации: консервация достигнутого устойчивого состояния и демонтаж конструкции спекулятивного роста. Формально система сокращается, реально становится более устойчивой. Так, при постройке картонного домика лучше снять несколько карт, чем упадет весь домик.

Формирование, развитие и гибель экономических систем взаимообусловлены формированием, развитием и гибелью доминантной экономической теории.

Искусственная смена теории, например социализм, как в условиях своего формирования, так и в условиях своего поражения основана на идеологической трансформации.

В основе формирования, развития и гибели экономических систем лежит теория с доминантной идеологической платформой.

Можно ли эффективно управлять, не контролируя национальную финансовую систему?

Возможен отход от концепции рыночной цены и возврат к стоимости и труду как источнику стоимости. Финансовые схемы порождают финансовые потоки, а труд способен обеспечить существование даже без посредничества рынка, поэтому отказ маргиналов от труда в пользу финансовых схем социальной поддержки граждан Евросоюза представляет существенную угрозу целостности Европы.

Каким образом произойдет восстановление равновесие между трудом и капиталом? Или, перефразируя, кто оплатит переход к новому идеологическому базису?

Способность активных экономических агентов посредством финансового механизма перераспределения поддерживать уровень потребления менее активных слоев населения в условиях кризиса существенно сокращается. Опасность игнорирования этого исторического урока продемонстрировали волнения последних лет во Франции, когда мигранты требовали, подобно древнеримским люмпенам, продолжения и расширения политики вэлферизации.

В ближайшей перспективе мигранты способны выступить как запас населения, направляемый на обеспечение потерь в период кризиса. Трансформация национальных финансовых систем приведет к снижению численности населения Европы и стабилизации ее национальной структуры.

Отказ европейцев от детей и сосредоточение на карьере и финансовой независимости делает их более конкурентоспособными, чем ориентация на социальные пособия, зависящие от количества детей. Отсюда экономическое вытеснение эмигрантских диаспор, дальнейшая маргинализация этих социальных слоев.

Таким образом, автор полагает, что трансформация национальных финансовых систем объединенной Европы, вызванная современным кризисом, будет происходить не только в экономической сфере, но и затронет революционными изменениями организационный, политический и идеологический уровни. Это существенно изменит всю Европу в целом.

Библиографический список

1. Делягин М. Мировой кризис: общая теория глобализации М., 2003
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М., 2002.
3. Корнаи Я. Системная парадигма // Общество и экономика. 1999. № 3–4.
4. Des Crises commerciales et leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis. London, 1862.
5. Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure, 1971
6. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors. Review of Economics and Statistics. London, 1923

V.V. Chaplya

TRANSFORMATION OF NATIONAL FINANCIAL SYSTEMS IN EUROPE

Abstract. In this article we discuss methodological issues of transformation of national financial systems in Europe in post-crisis period.

Key words: national financial systems of Europe, financial mechanism, financial turbulence.

УДК 334.75; 334.723; 334.752

Д.Е. Бутенко

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В статье дается краткий обзор мер, необходимых для развития института ГЧП в России. Рассматривается российское законодательство в сфере государственно-частного партнерства. Проводится анализ федерального закона о государственно-частном партнерстве в РФ, принятого Государственной Думой 1 июля 2015 г.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), концессия, соглашение о ГЧП, публичный партнер, частный партнер.

Государственно-частное партнерство рассматривается как средство привлечения инвестиций в те сферы экономики, которые традиционно закреплены за государством. Это, например, объекты социальной и транспортной инфраструктуры. Кроме того, используя ресурсы частного бизнеса, государство стремится повысить качество общественных товаров и услуг, производимых с помощью частного партнера. Объединение ресурсов публичного и частного партнеров, распределение рисков между ними, а также принятие на себя каждым партнером тех задач и ответственности, которые он может обеспечить с наибольшей эффективностью, позволяет производить более качественные общественные товары, работы и услуги [1]. При этом за государством сохраняется ответственность за обеспечение населения этими товарами и услугами. Поэтому государственный сектор стремится развивать институт государственно-частного партнерства, создавая законодательную базу и институциональную среду.

Стремясь увеличить количество заключаемых проектов ГЧП в России, государство старается развивать и совершенствовать законодательную базу в сфере государственно-частного партнерства.

Законодательство, регулирующее государственно-частное партнерство в России, основывается на Федеральном законе №115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях». Данный закон регулирует заключение только такой формы партнерства государства и частного бизнеса, как концессионное соглашение. Кроме того, вопросы реализации ГЧП оговариваются в Федеральном законе №44-ФЗ от 05 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В определенной степени регулирует ГЧП Федеральный закон №116-ФЗ от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Федеральный закон № 82-ФЗ от 17 мая 2007 г. «О банке развития» определяет правовой статус Внешэкономбанка и оговаривает участие в реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на условиях ГЧП и имеющих общегосударственное значение.

На региональном уровне также имеется возможность применять механизм ГЧП. На сегодняшний день в субъектах РФ принят 71 региональный закон о ГЧП. Однако на практике, по мнению большинства экспертов, региональные законы практически не работают. При этом о недостатках региональных законов упоминают многие специалисты. Региональное законодательство в сфере ГЧП в большинстве случаев носит декларативный характер и не способствует развитию данного механизма в регионах. Большая часть этих законов не содержит четко прописанных форм ГЧП, а также вариантов распределения рисков между публичным и частным партнерами.

Итак, мы видим, что в России в настоящее время реализуется в основном одна форма государственно-частного партнерства – концессия. За десятилетний период действия закона №115-ФЗ рынок концессионных соглашений сформирован гораздо лучше по сравнению с другими формами ГЧП. Например, по со-

стоянию на первое полугодие 2015 г. концессионных соглашений заключено 418, тогда как другие формы ГЧП были востребованы гораздо меньше – 160 проектов [9]. Возможно, основная причина в крайне низком уровне развития других форм ГЧП по сравнению с концессионной формой заключается в отсутствии до недавнего времени федерального закона о государственно-частном партнерстве. Реализация на практике других форм ГЧП не происходит ввиду отсутствия проработанной нормативно-правовой базы в регионах РФ.

Остановимся подробно на анализе региональных законов о ГЧП.

Нами проанализированы законы о ГЧП Астраханской, Волгоградской, Ростовской областей, Краснодарского края и Республики Калмыкия. Данные региональные законы были приняты в 2008–2011 гг.

Ни в одном рассмотренном нами региональном законе о ГЧП Южного федерального округа (далее – ЮФО) подробно не расписаны варианты распределения рисков. В указанных региональных законах о них упоминается только как о принципах ГЧП. Гарантии для участников проектов ГЧП в региональном законе о ГЧП достаточно подробно представлены только в Республике Калмыкия.

Здесь разработчики закона коснулись таких проблем, как:

- незаконные действия (бездействия) государственных органов;
- принятие решений или совершение действий органами государственной власти, препятствующих исполнению частному партнеру своих обязательств;
- изменение законодательства, ухудшающее положение партнера;
- установление несоответствия сведений, указанных в конкурсной документации;
- обнаружение на представленном партнеру имуществе обременений, которые не были известны партнеру при заключении соглашения [2].

Мы полагаем, что необходимо обязательное включения вариантов распределения рисков и предоставления гарантий в контракты ГЧП. Кроме того, важно закрепить их как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Например, в Великобритании разработаны стандартизированные контракты по частному проектному финансированию, в которых содержатся варианты распределения рисков [10].

Кроме того, существует проблема недоверия государству со стороны бизнеса. Например, инвесторы боятся заключения долгосрочных контрактов в связи с большой возможностью изменения законодательства РФ. Поэтому включение условий компенсации частному инвестору потерь в связи с изменением законодательства или других обстоятельств послужит стимулом для сотрудничества с государством в рамках ГЧП.

Еще одной проблемой регионального законодательства в сфере ГЧП является недостаточно проработанные формы реализации ГЧП. Так, в Законе Республики Калмыкия № 59-IV-3 от 18 декабря 2008 г. «О государственно-частном партнерстве в Республике Калмыкия» к формам ГЧП отнесены долевое участие в уставных капиталах юридических лиц и совместное участие в реализации ин-

вестиционных проектов. В Астраханской области к формам ГЧП относят концессионные соглашения и организации со смешанной формой собственности. В законе о ГЧП Волгоградской области предусмотрены следующие формы: концессионные соглашения, имущественное и финансовое участие. Под имущественным участием здесь понимается предоставление в аренду земельного участка и имущества, расположенного на нем, а также доверительное управление, владение и (или) пользование недвижимого и (или) движимого имущества. В Краснодарском крае формы государственно-частного партнерства вообще не прописаны. В Ростовской области наибольшее число прописанных в законе форм ГЧП. К ним отнесены: договор об участии сторон ГЧП в реализации инвестиционных проектов, договор об участии в уставных капиталах юридических лиц, договор аренды, безвозмездного пользования, доверительного управления, концессионный договор. Кроме того, законом предусмотрена возможность дополнения любыми другими формами, не противоречащими целям и задачам ГЧП [3].

Таким образом, мы видим, что не во всех регионах ЮФО внимание уделено разработке форм ГЧП. К тому же ни в одном законе, регулирующем ГЧП, нет достаточно полного перечня форм и схем реализации ГЧП.

По мнению многих авторов, такое положение дел привело к тому, что в регионах отсутствуют четко проработанные и адаптированные к реальной экономике формы реализации ГЧП. И как следствие – проекты ГЧП на практике могут быть реализованы лишь посредством многочисленных доработок, что значительно повышает его стоимость.

По нашему мнению, именно поэтому в ЮФО относительно низкие показатели участия в ГЧП проектах в сравнении с другими округами Российской Федерации. Например, по данным информационного федерального портала «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России» в Южном федеральном округе на сегодняшний день зарегистрировано 57 проектов ГЧП. Для сравнения: в Приволжском федеральном округе на конец июля 2015 г. зарегистрировано 332 проекта, в Северном федеральном округе – 157 проектов.

Исходя из общемировой практики, для успешного заключения проекта ГЧП следует пройти сначала несколько этапов. Первый заключается в разработке самого проекта; второй этап – в анализе технической осуществимости и финансовой привлекательности проекта; третий этап представляет собой государственные закупки, которые могут быть проведены путем прямых переговоров или конкурсных процедур. Четвертый этап – контроль за исполнением контрактных обязательств [11, с. 5–6].

Рассмотрим более подробно, как прописаны указанные этапы реализации ГЧП в законах, регулирующих отношения государственно-частного партнерства в ЮФО. Следует обратить внимание на порядок участия в проектах ГЧП. Например, в Волгоградской области в соответствии с законом №2257-ОД от 29 ноября 2011 г. «Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве» возможность разработать проект государственно-частного парт-

нерства предоставлена как органам исполнительной власти, так и субъектам частного предпринимательства. А вот составление заключения о соответствии проекта ГЧП требованиям, установленным законодательством РФ, а также региональным законодательством, предоставлено органу исполнительной власти Волгоградской области, уполномоченному в сфере ГЧП.

Следует отметить, что в России уже существуют центр развития ГЧП на федеральном уровне (Центр ГЧП Внешэкономбанка) [6]. В рассматриваемых нами регионах центры развития ГЧП являются структурными подразделениями исполнительной власти регионов.

По нашему мнению, оценка бизнес-планов ГЧП произведенная специализированными внешними институтами (такими, как центры развития ГЧП), является независимой, что позволяет значительно снизить коррупционный фактор со стороны государственных структур.

Иначе обстоят дела в некоторых зарубежных странах, например, в Великобритании центр развития ГЧП Partnerships UK (PUK) принадлежит Правительству (49 % акций), частным компаниям – 51 %. В результате учреждение PUK позволило осознать все выгоды сотрудничества с частным сектором, особенно реализация принципа «цена – качество». Одним из факторов успеха PUK является стремление всех заинтересованных лиц (stakeholders) в первую очередь заботиться об интересах государства [11, с. 9].

На третьем этапе проводят конкурсные процедуры на право заключения соглашения ГЧП. Анализируя законы о ГЧП регионов Южного федерального округа, наблюдаем, что не в каждом упоминается о необходимости проведения конкурсных процедур на право заключения соглашения о ГЧП. Например, в законе Краснодарского края о государственно-частном партнерстве ничего не сказано о необходимости или о порядке проведения конкурса. В Астраханской области дается ссылка на необходимость проведения конкурса при создании организаций со смешанной формой собственности. В законе о ГЧП Ростовской области четко указывается на необходимость конкурсных процедур перед заключением соглашения, а также разработки положения о порядке его проведения. Наиболее подробно отражен механизм работы конкурса в законе о ГЧП Республики Калмыкия.

Что касается четвертого этапа реализации соглашений ГЧП – контроль над исполнением субъектом частного предпринимательства соглашений ГЧП, то здесь наблюдается точно такая же ситуация. Законом №2257-ОД от 29 ноября 2011 г. «Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве» предусмотрен контроль над исполнением субъектом частного предпринимательства соглашений о ГЧП, который входит в полномочия администрации Волгоградской области и Волгоградской областной думы. Указанным законом предусмотрено предоставление отчета в Волгоградскую областную думу о ходе реализации соглашений ГЧП. В остальных рассматриваемых регионах ЮФО контролю над исполнением соглашений ГЧП внимание не уделено.

Обязательное закрепление контрольной функции за государственным субъектом ГЧП, определение органа, ответственного за проведение контроля, разработка положений, устанавливающих порядок контрольных мероприятий, позволит повысить эффективность проектов ГЧП. Кроме того привлечение центров развития ГЧП к проведению мониторинга также позволило бы получить реальную оценку реализации проектов ГЧП.

Например, в Южной Корее MOSF (центр развития ГЧП) контролирует качество проектов, за которые отвечают государственные организации-заказчики, посредством анализа квартальных отчетов о реализации проектов ГЧП [11, с.15].

В целом, подобные существенные различия в законах ЮФО, регулирующих отношения в сфере ГЧП, наблюдаются и в остальных регионах России. По мнению депутата Государственной думы РФ пятого созыва, председателя подкомитета по развитию государственно-частного партнерства Х.М. Салихова можно выделить общие недостатки региональной нормативной базы ГЧП [7, с. 9]:

- отсутствуют разнообразные механизмы и формы сотрудничества в рамках ГЧП;
- носят декларативный характер;
- имеют невысокий уровень юридической проработки.
- не предусматривают распределение рисков и ответственности между участниками партнерства.

Помимо указанных недостатков ряд других специалистов в данной области (М.Ю. Соколов, С.В. Маслова, Ю.А. Халимовский), выделяет следующие недостатки:

- не все формы ГЧП, закрепленные в законах субъектов Российской Федерации, по своей правовой природе и содержанию являются ГЧП.
- четко не регламентированы управленческие решения в сфере ГЧП, что также влечет за собой различные подходы к пониманию и реализации проектов ГЧП на практике [8, с.102].

По мнению большинства специалистов в этой области, все это вызвано в основном отсутствием федерального закона, регулирующего государственно-частное партнерство. Необходимость принятия закона на федеральном уровне обусловлено также опытом большинства развитых зарубежных стран. В этих странах процесс становления ГЧП проходит три этапа. Первый этап характеризуется принятием политических решений, проверкой соответствия действующему законодательству, формированием портфеля проектов, разработкой базовых концепций, применением ранее накопленного опыта в других секторах, началом формирования рынка. На втором этапе проводятся реформы законодательства, публикуются стратегические и практические руководящие принципы, создаются специализированные структуры, занимающиеся проблемами государственно-частного партнерства, уточняются его правовые формы. Происходит стимулирование развития рынка, расширение портфеля проектов и охват

других секторов, привлечение новых источников финансирования. Третий этап характеризуется созданием полной, комплексной системы, устранением юридических барьеров, уточнением и воспроизведением правовых форм государственно-частного партнерства, формированием гарантированного портфеля проектов, обеспечением долгосрочного политического консенсуса, использованием всего арсенала источников финансирования, созданием инвестиционного рынка для объектов [5, с. 9].

Из этого следует, что наша страна находится на первом этапе развития отношений ГЧП. Поэтому принятие единого федерального закона (который мы рассмотрим далее), а также типовых контрактов, практических рекомендаций, регламентирующих отношения в рамках ГЧП, позволит перейти на следующий этап развития и значительно повысит эффективность реализации проектов ГЧП.

Потребность в четко действующем механизме ГЧП возникла, во-первых, в результате огромных публичных обязательств, которые несут как субъекты Федерации, так и муниципалитеты. Действительно, недостаток бюджетных средств толкает государство на поиск других способов предоставления общественных услуг и товаров. Во-вторых, модернизация отечественной промышленности требует привлечения (помимо денежных средств), и уникального технологического опыта, высококвалифицированных кадров, которые как раз и находятся в руках негосударственного сектора в лице частного бизнеса. Однако передавать, пусть даже во временное управление, частному бизнесу те объекты, которые традиционно закреплены за государством, необходимо с особой внимательностью. Нужно четко распределять ответственность между публичным и частным партнером, чтобы гарантировать предоставление качественных услуг или товаров. Кроме того, важно не допустить недобросовестного исполнения своих обязательств частным партнером, в результате чего могут пострадать потребители публичных благ.

Решить эти вопросы предстоит Федеральному закону № 224-ФЗ от 13 июля 2015 г. «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», принятому Государственной думой 1 июля 2015 г. Однако действительный федеральный закон вступит в силу с 1 января 2016 г. Данный Закон необходим для привлечения инвестиций в экономику России, повышения качества товаров, работ и услуг, обеспечение которыми потребителей относится к вопросам ведения органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Сразу следует отметить, что действие указанного Закона не распространяется на концессионную форму партнерства. Заключение концессионных соглашений регулируется Законом № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях».

Законом вводятся понятия государственно-частное партнерство и муниципально-частное партнерство, которые определяются как юридически оформ-

ленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера – с другой, которое реализуется на основании соглашения ГЧП, соглашения МЧП, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом для привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения государственными и местными органами власти доступности товаров, работ, услуг, а также повышения их качества [4].

В данном Законе обозначаются участники партнерства: публичный и частный партнеры. Кроме того, законом предусматриваются еще и финансирующие лица, которые предоставляют заемные средства частному партнеру для реализации соглашения о ГЧП.

Что касается участников партнерства, то у государственных и муниципальных предприятий исключается возможность участия в качестве частного партнера. Также не могут принимать участие на стороне частного партнера юридические лица, находящиеся под контролем государства, что, по нашему мнению, является правильной мерой, поскольку привело бы к образованию государственно-государственного партнерства и помешало бы основной цели государственно-частного партнерства – привлечь ресурсы и опыт частного сектора к тем сферам, которые традиционно относятся к ведению государства.

Предполагается, что закон позволит значительно расширить варианты использования форм ГЧП, что будет хорошей альтернативой концессионной формы. Однако данным Федеральным законом четкий перечень форм ГЧП не определяется. Публичный партнер должен самостоятельно осуществить выбор формы ГЧП, но с учетом обязательных элементов соглашения.

Обязательные элементы соглашения, предусмотренные законом:

- проведение строительных работ и (или) реконструкции объекта соглашения частным партнером;
- осуществление частным партнером эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;
- обеспечение частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения;
- возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объекта соглашения.

Итак, появилось нововведение в виде возможности возникновения у частного партнера права собственности на объект соглашения, созданный в результате партнерства, что является обязательным элементом соглашения при определении формы ГЧП. Такая мера была принята с тем, чтобы привлечь частный бизнес к партнерству. К тому же существует исключение: в случае, если затраты, понесенные публичной стороной в проекте, больше, чем объем затрат частного бизнеса, то созданный на базе ГЧП объект должен быть передан в собственность государства по истечении срока соглашения о партнерстве.

Кроме того, в целях определения формы ГЧП законом предусматриваются следующие элементы соглашения, которые уже не являются обязательными:

- осуществление частным партнером проектирования объекта соглашения;
- обеспечение частным партнером полного или частичного финансирования эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;
- проведение публичным партнером частичного финансирования создания частным партнером объекта соглашения, а также финансирование его эксплуатации и (или) технического обслуживания;
- наличие у частного партнера обязательства по передаче объекта соглашения о государственно-частном партнерстве, объекта соглашения о муниципально-частном партнерстве в собственность публичного партнера по истечении определенного соглашением срока, но не позднее дня прекращения соглашения.

Причина, заставившая законодателей не определять в законе четкий перечень форм ГЧП, а ограничиться списком обязательных элементов соглашения, может содержаться в следующем. Соглашения о ГЧП зачастую заключаются на стыке нескольких форм, с тем, чтобы соблюсти интересы всех сторон, в лице частного партнера, публичного с учетом всех уровней власти, инвесторов, не забывая при этом о потребителях публичных благ. Действительно практически невозможно заранее узнать, какая форма ГЧП станет наиболее подходящей для каждого проекта ГЧП. Поэтому более гибкая форма будет способствовать расширению возможностей для всех сторон, повышая шанс заключения соглашения о ГЧП.

Чтобы не допустить недобросовестного поведения частного партнера, в законе прописывается, как контролировать исполнение проекта ГЧП, а также какие последствия наступают в данном случае. Например, результаты проведения контрольных мероприятий за соблюдением частным партнером условий соглашения о ГЧП оформляются актом о результатах проверки, который подлежит размещению в сети Интернет.

Для снятия ограничений и привлечения частных инвесторов к партнерству с государством законом предусматриваются гарантии окупаемости инвестиций для частного партнера и получения им валовой выручки в объеме не менее объема, изначально определенного соглашением. Также прописано право частного партнера на возмещение убытков, причиненных от действий (бездействия) государственных органов.

Еще одно нововведение закона – финансирование проекта ГЧП публичным партнером возможно исключительно за счет субсидий, предоставленных бюджетом Российской Федерации, а также бюджетами других уровней. Такая мера позволит устранить неопределенность, которая и сейчас сохраняется на рынке концессионных соглашений, где не предусматривается соответствие между финансовыми обязательствами государства по соглашению и формами предоставления бюджетных средств.

Важным аспектом в законе выступает необходимость проведения уполномоченными органами оценки эффективности проекта ГЧП. Согласно закону оценка проводится для определения сравнительного преимущества проекта на

основании выявления финансовой эффективности и социально-экономического эффекта от реализации проекта ГЧП, рассчитанного с учетом целей и задач, определенных в соответствии со стратегическими планами. Методика оценки будет утверждена Правительством РФ до конца 2015 г. Возможно, как мы полагаем, это может затянуть процесс согласования проекта ГЧП, однако позволит уменьшить риск заключения неэффективных соглашений о государственно-частном партнерстве.

Необходимо отметить, что данным Федеральным законом стандартизованы конкурсные процедуры и документация для того, чтобы государственный и частный партнеры смогли осуществлять взаимно продуктивное сотрудничество.

Новым законом предусмотрен закрытый перечень объектов соглашения ГЧП, что создает препятствие для расширения сфер, в которых могут быть применены принципы ГЧП.

До вступления в силу данного Федерального закона остается еще время, но есть надежда, что в будущем указанные изменения в законодательстве позволят привлечь частный сектор к партнерству с государством и увеличат количество соглашений о ГЧП.

Библиографический список

1. Давыдюк Н.А., Бутенко Д.Е. Анализ подходов к пониманию сущности государственно-частного партнерства // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.

2. О государственно-частном партнерстве в Республике Калмыкия: Закон Республики Калмыкия от 18.12.2008 №59-IV-3 // СПС КонсультантПлюс.

3. О государственно-частном партнерстве в Республике Калмыкия: Закон Республики Калмыкия от 18.12.2008 №59-IV-3; О Государственно-частном партнерстве в Астраханской области: Закон Астраханской области от 26.08.2010 №343/7; Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве: Закон Волгоградской области от 29.11.2011 №2257-ОД; О государственной политике Краснодарского края в сфере государственно-частного партнерства: Закон Краснодарского края от 09.06.2010 №1989-КЗ; Областной закон Ростовской области об основах государственно-частного партнерства: Закон Ростовской области от 22.07.2010 № 448-ЗС // СПС КонсультантПлюс.

4. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон №224-ФЗ от 13.07.2015 // СПС КонсультантПлюс.

5. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк; Женева. 2008.

6. Сайт Внешэкономбанка. URL: <http://www.veb.ru/about/PPP/>.

7. Салихов Х.М. Законодательное совершенствование механизмов государственно-частного партнерства: региональные аспекты / под ред. А.А. Зверева. // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы. М., 2009. URL: <http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/Library/framework.pdf>.

8. Соколов М.Ю., Маслова С.В. Регулирование отношений в сфере ГЧП в региональном законодательстве и управленческие решения // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2010. Вып.4. URL: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/487.pdf>.

9. Федеральный информационный портал «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России». URL: <http://www.pppi.ru>.

10. Халимовский Ю.А. Государственно-частное партнерство в субъектах РФ: блуждание в темноте // Налоги. 2011. № 14.

11. Центры развития государственно-частного партнерства: сравнительный анализ. Центр развития государственно-частного партнерства. М. 2010. URL: <http://www.pppi.ru/documents/practik.pdf>.

D.E. Butenko

CURRENT STATE OF THE LAW OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SPHERE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Abstract. The article considers a brief overview of the measures necessary for the development of the Institute for PPP in Russia. Russian legislation in the sphere of public-private partnerships is considered. Federal law on public-private partnership in the Russian Federation, adopted in July 2015, is analyzed in the article.

Key words: public-private partnership (PPP), concession, PPP agreement, the public partner, private partner.

УДК 336.74

Я.В. Сайбель

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные цели и принципы денежно-кредитной политики; дана оценка денежно-кредитной политики Банка России; выявлены условия и факторы, влияющие на эффективность денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: Банк России, денежно-кредитная политика, инфляция, ключевая ставка, эффективность денежно-кредитной политики.

Важность изучения денежно-кредитной политики объясняется тем, что она занимает определяющее место в экономической политике государства. Как известно, денежно-кредитная политика представляет собой часть государственной экономической политики, направленной на контроль обменного курса, уровня инфляции, занятости, стабильности экономического роста. За проведение денежно-кредитной политики отвечает Банк России, который формирует основные направления единой государственной денежно-кредитной политики государства на три года.

В настоящее время в России денежно-кредитная политика реализуется в рамках режима таргетирования инфляции, приоритетом которого является обеспечение ценовой стабильности, т.е. достижение стабильно низкой инфляции. В свою очередь устойчиво низкая инфляция способствует повышению благосостояния граждан. С учетом структурных особенностей российской экономики установлена цель по снижению инфляции до 4 % в 2017 г. и сохранению ее вблизи данного уровня в среднесрочной перспективе.

Следует отметить, что российская экономика в 2014 г. столкнулась, с одной стороны, с падением выпуска, с другой – с ускорением инфляции. В этих условиях Банк России проводил денежно-кредитную политику, стремясь соблюсти баланс между необходимостью снижения инфляции и недопущения чрезмерного охлаждения экономической активности при сохранении финансовой стабильности. Меры, направленные на ограничение роста инфляционных и девальвационных ожиданий и нормализацию ситуации на финансовом рынке, включали принятое 16 декабря 2014 г. решение повысить ключевую ставку до 17 % годовых, наращивание объема предоставления Банком России иностранной валюты на возвратной основе российским кредитным организациям, а также меры по поддержанию устойчивости финансового сектора.

Реализация данных мер способствовала стабилизации ситуации на финансовом рынке, восстановлению доверия субъектов экономики к российской финансовой системе в целом и оказала сдерживающее воздействие на девальвационные и инфляционные ожидания в той мере, в которой рассчитывал Банк России. Это создало возможность для начала снижения ключевой ставки уже с января 2015 г. При этом траектория изменения ключевой ставки в 2015 г. определялась с учетом оценки баланса инфляционных рисков и рисков существенного снижения экономической активности.

Внешнеэкономические условия в 2015 г. оставались неблагоприятными. Это, прежде всего, низкий уровень цен на нефть. Кроме того, динамика цен на нефть характеризовалась повышенной волатильностью, что оказывало негативное влияние на настроения экономических агентов и уровень экономической активности в России.

Сдерживающее влияние на экономическое развитие в 2015 г. продолжают оказывать факторы структурного характера, такие как неблагоприятная демографическая ситуация, высокий уровень износа основных фондов и низкий коэффициент их обновления, институциональные ограничения, снижающие в краткосрочном периоде потенциал роста производительности труда. В то же время спад экономической активности в 2015 г. был обусловлен в том числе сокращением доходов экономики, ужесточением внешних и внутренних финансовых условий, а также денежно-кредитной политики, ухудшением настроений экономических агентов. Соответственно существенно более слабым, чем ожидалось, сложится внутренний спрос, как потребительский, так и инвестиционный.

Тем не менее, в 2015 г. Банк России постепенно смягчал денежно-кредитную политику. В первом полугодии в условиях ослабления инфляционных рисков при сохранении рисков значительного охлаждения экономики ключевая ставка была снижена в совокупности на 5,5 процентного пункта до 11,5 % годовых. В июле – начале сентября на фоне наблюдавшегося ослабления рубля инфляционные риски выросли. В связи с этим Банк России в июле уменьшил масштаб снижения ключевой ставки до 50 базисных пунктов, снизив ее до 11,0 % годовых, а в сентябре приостановил смягчение денежно-кредитной политики, сохранив ставку на указанном уровне [4].

Таким образом, пока сохраняется высокая неопределенность относительно того, как будет развиваться ситуация в российской экономике и на финансовых рынках в последующие три года. Прежде всего, она связана с произошедшим изменением структуры нефтяного рынка, с неопределенностью перспектив экономического роста в Китае и денежно-кредитной политикой стран – эмитентов резервных валют. Динамика российской экономики будет также зависеть от ее способности адаптироваться к возможным внешним шокам.

При разработке макроэкономических сценариев Банк России исходит из прогноза наиболее вероятного развития внешних условий, а также предполагаемого действия ряда внутренних факторов, находящихся вне влияния денежно-кредитной политики, в частности государственной политики и структурных характеристик экономики. С другой стороны, прогноз развития экономической ситуации формируется с учетом проведения активной денежно-кредитной политики, направленной на обеспечение внутренней ценовой стабильности, т. е. на снижение и стабилизацию на низком уровне инфляции в среднесрочном периоде.

Условия реализации денежно-кредитной политики в 2016–2018 гг., как ожидается, останутся достаточно сложными, что в значительной степени будет определяться внешнеэкономической ситуацией. Наибольшей неопределенностью среди внешних факторов, оказывающих значительное влияние на экономику России, характеризуется динамика мировых цен на нефть.

Так, Банк России разработал три сценария макроэкономического развития на 2016–2018 гг. в зависимости от цены на нефть. Базовый сценарий предполагает сохранение среднегодовой цены на нефть на уровне 50 дол. за баррель в последующие три года. Более оптимистичный сценарий предусматривает постепенное восстановление нефтяных цен до 70–80 дол. за баррель в 2018 г. Рассматривается также стрессовый сценарий, в котором цены на нефть на протяжении трех лет остаются ниже 40 дол. за баррель [4].

Помимо цен на нефть и динамики внешнего спроса Банк России также учитывает другие внешние факторы, которые будут влиять на развитие российской экономики, включая внешние инфляционные тенденции и финансовые условия. С учетом прогноза умеренного роста спроса в экономиках, как с развитыми, так и с формирующимися рынками, предполагаемого во всех сценариях, инфляция в странах – основных торговых партнерах России – несколь-

ко ускорится с текущих низких уровней, однако в целом будет оставаться невысокой. Значимых изменений ценовой конъюнктуры большинства мировых товарных рынков, помимо рынка энергоносителей, не предполагается. Сдержанная динамика внешней инфляции будет оказывать влияние как на внутреннюю ценовую конъюнктуру через импортные цены, так и на условия торговли и формирование валютного курса.

Во всех рассматриваемых сценариях ожидается сохранение внешних санкций в отношении российской экономики на протяжении трехлетнего периода без значимого изменения масштаба или характера их действия. Сдерживающее влияние санкций на российскую экономику будет транслироваться через повышенный уровень экономической неопределенности, сохранение ограниченного доступа российских компаний и банков к внешнему финансированию и использованию импорта высокотехнологичной продукции для осуществления инвестиций.

Действие финансовых санкций будет иметь определяющее влияние на формирование жестких условий внешнего финансирования для российских заемщиков. Другим фактором станет повышение процентных ставок на мировых финансовых рынках по мере ожидаемого перехода большего числа центральных банков, прежде всего стран с развитыми рынками, к постепенному ужесточению денежно-кредитной политики на фоне восстановления экономической активности и уменьшения дефляционных рисков. На стоимость заимствований российских заемщиков на внешних рынках также будет влиять предполагаемая в сценариях траектория изменения цен на нефть, которая отразится на оценках перспектив роста экономики России международными инвесторами и, соответственно, на рискованных премиях.

В будущем предполагается сохранение действующих ограничений на ввоз отдельных видов импортных товаров, установленных в ответ на введение внешних санкций в отношении России, однако не стоит ожидать их расширения. Соответственно, данный фактор не будет оказывать дополнительного влияния на динамику цен потребительских товаров.

Среди внутренних условий одним из важных факторов является влияние государственной политики. Предполагается, что бюджетная политика будет оказывать сдержанное влияние на экономический рост. Возможности расширения расходов бюджета ограничиваются сокращением относительно предыдущих лет поступлений нефтегазовых доходов, которое будет наибольшим в рисковом сценарии и наименьшим – в оптимистичном сценарии. Сохранение консервативного подхода к государственным расходам позволит ограничить бюджетный дефицит и обеспечить долгосрочную устойчивость государственных финансов с учетом объективных изменений внешних условий и растущей нагрузки на бюджет со стороны пенсионной системы. Вместе с тем продолжение работы по повышению эффективности бюджетных расходов и принятие мер, направленных на улучшение делового климата, будут способствовать преодолению структурных ограничений для роста экономики. При этом сохране-

ние умеренных темпов индексации оплаты труда в бюджетном секторе и тарифов на услуги естественных монополий позволит предотвратить нежелательный рост инфляционных рисков, а также создаст условия для оптимизации издержек производителей.

Прогноз Банка России предполагает, что в рамках всех представленных сценариев в среднесрочной перспективе продолжат действовать структурные ограничения для роста российской экономики, в том числе связанные с неблагоприятными демографическими тенденциями и невысокой мобильностью трудовых ресурсов. Их воздействие будет затруднять подстройку экономики к фундаментальному ухудшению внешнеэкономических условий относительно предыдущих лет и препятствовать восстановлению экономического роста.

Важным условием повышения долгосрочного потенциала роста экономики должны стать структурные изменения, связанные с переливом производственных ресурсов из менее конкурентоспособных отраслей в более конкурентоспособные [1].

Кроме того, крайне важными будут меры государственной политики в направлении улучшения делового климата, поддержки повышения качества трудовых ресурсов и роста производительности. В случае если их реализация позволит экономике более динамично преодолевать ресурсные ограничения на среднесрочном горизонте, Банк России не исключает выхода темпов экономического роста на более высокий уровень, чем в рассмотренных сценариях, без дополнительного роста инфляционного давления в экономике.

В будущем будут сформированы условия для снижения инфляционных ожиданий в экономике и последовательного замедления инфляции. Их фактором станет сохранение большую часть периода относительно сдержанной динамики доходов и потребительского спроса в условиях реализации консервативной бюджетной политики и последовательной денежно-кредитной политики, направленной на снижение инфляции в среднесрочном периоде.

По мере снижения уровня инфляции и инфляционных ожиданий, имеющих различную скорость в представленных сценариях, Банк России будет снижать ключевую ставку [2]. Вместе с тем изменение процентной политики будет носить плавный характер, и до устойчивой стабилизации инфляции на низком уровне денежно-кредитная политика останется умеренно жесткой. Это необходимо не только с точки зрения обеспечения снижения уровня инфляции и инфляционных ожиданий, но и с точки зрения поддержания финансовой стабильности. Основным внутренним источником риска для последней может стать чрезмерное ускорение роста кредитной нагрузки, не пропорциональное динамике доходов экономики, возможное в случае избыточного смягчения финансовых условий.

Скорость восстановления экономического роста в рассмотренных сценариях будет во многом зависеть от изменений деловых настроений и ожиданий, которые наряду с динамикой внешних и внутренних финансовых условий бу-

дут влиять на склонность к инвестированию в российскую экономику. Выход темпов роста инвестиций в основной капитал в положительную область ожидается в 2016 г. в оптимистичном сценарии, возможен в 2017 г. в базовом сценарии [3]. Этот процесс будет поддержан смягчением внутренних финансовых условий, в том числе по мере снижения ключевой ставки Банка России на прогнозном горизонте. Кроме того, благоприятным фактором будет высвобождение дополнительных средств для инвестиций в основной капитал за счет умеренного роста издержек на оплату труда и услуги инфраструктурных компаний. Вклад в увеличение инвестиций также будут вносить меры по финансированию инфраструктурных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния.

Потребительский спрос в краткосрочном периоде будет сдерживаться ухудшением ситуации на рынке труда, характеризующейся сокращением спроса на рабочую силу со стороны компаний и слабым ростом номинальной заработной платы как в частном, так и в государственном секторе. Рост потребительских расходов также будет ограничиваться сдержанным ростом необеспеченного потребительского кредитования при сохранении стабильной склонности населения к сбережению. По мере повышения доходов населения на фоне роста производственной активности, поддерживаемой активизацией инвестиций и положительной динамикой производительности труда, а также повышения доступности заемных ресурсов, в том числе с учетом снижения процентных ставок, ожидается восстановление положительных темпов роста потребления с 2016 г. в оптимистичном сценарии и с 2018 г. – в базовом сценарии.

С учетом указанных тенденций в базовом сценарии темпы роста российской экономики останутся слабо отрицательными в 2016 г., а затем будут постепенно восстанавливаться [4].

В рамках любого из рассмотренных сценариев возможна также реализация дополнительных рисков, которые могут повлиять на инфляционную динамику. На текущем этапе, по оценкам Банка России, риски в ценовой динамике распределены несимметрично и в значительной степени смещены в сторону проинфляционных, что требует сохранения относительно консервативного подхода к формированию денежно-кредитной политики. Риском для прогноза инфляции являются скачки традиционно отличающихся высокой волатильностью цен на продовольствие в зависимости от урожая отдельных сельскохозяйственных культур. Инфляционный эффект также могут иметь изменения бюджетной и тарифной политики, не предполагающиеся в рассмотренных сценариях. Сохраняются внешние риски со стороны геополитических факторов, влияние которых на ценовую динамику может быть реализовано через изменение валютного курса.

Указанные сценарии существенно различаются по динамике ВВП, инфляции и других экономических показателей. В базовом сценарии в условиях заметного снижения экспортных доходов по сравнению с предыдущими годами восстановление выпуска начнется лишь в 2017 г. Годовая инфляция заметно

снизится в 2016 г. и в 2017–2018 гг. будет находиться вблизи среднесрочной цели 4 %. По мере замедления инфляции в соответствии с прогнозом Банк России будет постепенно снижать ключевую ставку [4].

В оптимистичном сценарии при более благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре выход темпов роста ВВП в положительную область произойдет уже в 2016 г. Инфляция снизится к целевому уровню быстрее, чем в базовом сценарии, при более мягкой денежно-кредитной политике.

Наконец, в стрессовом сценарии существенное снижение цен на нефть будет новым шоком для российской экономики и приведет к более глубокому и продолжительному падению выпуска. Инфляция будет снижаться медленнее, что обусловит необходимость проведения более жесткой денежно-кредитной политики по сравнению с базовым сценарием.

Проведенный анализ показал, что в предстоящие три года сохранится ряд проблем в российской экономике, требующих продолжения реализации дополнительных нестандартных мер Банком России. Данные проблемы будут носить как внешний, так и внутренний характер. Среди внешних факторов следует выделить сохранение санкций со стороны ряда стран в отношении российских компаний. Внутренние проблемы обусловлены нынешней структурой российской экономики и ресурсными ограничениями, в том числе связанными с неблагоприятными демографическими тенденциями. Исходя из этого, Банк России для обеспечения стабильного функционирования банковского сектора и финансового рынка должен продолжать проведение операций рефинансирования в иностранной валюте, следовать режиму плавающего валютного курса, использовать специальные инструменты рефинансирования.

Библиографический список

1. Бурлуцкая Ю.А., Сайбель Я.В. Денежно-кредитная политика России: теория и практика // Наука: прошлое, настоящее, будущее: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015.
2. Бурлуцкая Ю.А., Сайбель Я.В. Проблемы и перспективы режима таргетирования инфляции в России // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015.
3. Бурлуцкая Ю.А., Сайбель Я.В. Основные тенденции развития денежно-кредитной системы России // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сб. ст. VII Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и на период 2017 и 2018 годов. URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016 (2017-2018).

STRATEGY AND TACTICS OF THE MONETARY POLICY OF RUSSIA

Abstract. The article describes the main objectives and principles of the monetary policy, gives the estimation of the monetary policy of the Bank of Russia and reveals the terms and factors that influence the effectiveness of the monetary policy.

Key words: Bank of Russia, monetary policy, inflation, key interest rate, the effectiveness of monetary policy.

УДК 658.013

Е.В. Бочкова

АЛМАЗНЫЙ РЫНОК И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ МИРОВЫХ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В предложенной статье мировой алмазный рынок рассматривается в качестве одного из механизмов воздействия на экономико-политические процессы в мире. На основе исследования С. Горяинова «Битвы алмазных баронов» автор делает вывод о том, что исторические события всегда имеют субъективный подтекст.

Ключевые слова: алмаз, алмазный рынок, алмазный проект, монополия, экономико-политический процесс.

Многие события, происходившие и происходящие в мире, зачастую имеют субъективную первопричину, несмотря на то, что при изучении истории нам предлагают набор объективных причин для анализа того или иного исторического процесса. Со временем многие исторические события начинают пониматься нами совершенно в ином ключе, благодаря глубокому анализу имеющейся литературы и альтернативных точек зрения.

Поскольку экономика всегда выступала базисом человеческого общества на любой стадии его развития, постольку в данном исследовании остановимся на экономической составляющей процессов, происходивших на протяжении XX в. и связанных, прежде всего, с Россией. В качестве отправной точки исследования используем монографию С. Горяинова «Битвы алмазных баронов».

Алмазный рынок был очень долго закрыт для стороннего исследователя в силу специфики самого товара, реализуемого на нем. Данный рынок по сути и сейчас монополизирован «Де Бирс» и картелем, организованным ею, хотя ряд ученых полагает, что, начиная с 1940-х гг. структура рынка стала резко меняться, превращаясь в рыночную структуру олигопольного характера. Так, к приме-

ру, считает И.В. Шевелева, аналитик отечественной компании – национального монополиста «АЛРОСА» [4].

Алмаз – товар гетерогенный. Предпродажная подготовка алмаза как товара предусматривает сортировку по массе, форме, чистоте и цвету кристалла на более чем 16 тыс. позиций. Рынок природных алмазов может быть структурирован:

- по типам алмазов;
- по странам, в которых алмазы добываются;
- по игрокам на рынке;
- по основным центрам торговли алмазами.

По типам алмазы делятся на две группы: ювелирные и технические. К ведущим странам, которые добывают технические алмазы, относят: Демократическую Республику Конго (ДРК), Россию и Австралию (71 % мировой добычи алмазов). На рис. 1 представлены страны – лидеры мировой алмазодобычи (по состоянию на конец 2013 г.).

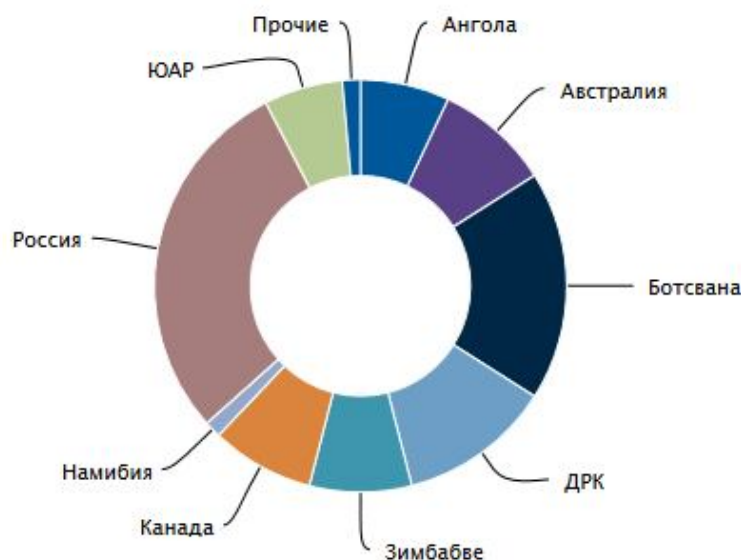


Рис. 1. Мировая добыча алмазов лидирующими странами в 2013 г. [5]

Алмазы, как бы удивительным это не показалось, не всегда были популярны. Долгое время популярностью пользовался благородный опал, но после открытия алмазных месторождений в Южной Африке начинается дезинформационная кампания по «очернению» данного камня. И на мировую арену вырываются алмазы.

Традиционная интеграция рынка была разрушена с открытием месторождений алмазов в Южной Африке в 1870-е гг. Первый алмаз здесь был найден на ферме «Де Калк» в районе Хоуптаун в 1866 г., а к концу 1871 г. появилось пять вновь открытых месторождений – «Булфонтейн», «Дютойтспан», так называемый «Олд Раш», богатейшее «Нью Раш» (Кимберли) и «Ягерсфонтейн». Пере-

чень всех рудников по добыче алмазов по состоянию на сегодняшний день приведен в таблице.

Алмазный рынок поначалу развивался стихийно, но после того, как рычаги управления попали в руки С. Родса, он был монополизирован. Рынок выступает ярким примером того, как можно управлять любыми сферами жизни общества вплоть до управления отдельными государствами.

Мировая добыча алмазов по странам [5]

Страна	Рудник
ЮАР	Kimberley (Petra Diamonds) Cullinan (Petra Diamonds) Finsch (DBCM) Koffiefontein (Petra Diamonds) Venetia (DBCM)
Зимбабве	Murowa (Rio Tinto)
Ботсвана	Орапа (Debswana) Jwaneng (Debswana) Damtshaa (Debswana)
Россия	Айхал («АЛРОСА») Ботуобинская («АЛРОСА») Нюрбинская («АЛРОСА») Интернациональная («АЛРОСА») Мир («АЛРОСА») Комсомольская («АЛРОСА») Удачная («АЛРОСА») Зарница («АЛРОСА») Юбилейная («АЛРОСА») Молодо («АЛРОСА») Архангельская («АЛРОСА») Им. Карпинского-1 («АЛРОСА»)
Намибия	Orange River Diamond Mines (Namdeb) Alexander Bay Marine Mining (Namdeb)
Канада	Diavik (DDMI) Ekati (BHP Billiton) Gahcho Kue (СП) Snap Lake Mine (De Beers) Victor (De Beers) 29.364801
ДРК	Bakwanga Forminière Diamond Mine
Австралия	Argyle (Rio Tinto)
Ангола	Catoca (SMC)

Войны, которые вспыхивали в Южной Африке в начале XX в., были направлены на поддержание монопольной власти «Де Бирс» (компания – алмазный монополист и поныне). По сути устранялись прямые конкуренты, где бы они не находились.

Тем самым история показывает, что постулаты книжной экономики – это всего лишь теоретические модели, которые абсолютно не применимы в реальной жизни. Ученые-экономисты, подчеркивая стихийный характер развития рыночной экономики, основополагающими называют объективные факторы. Но, как и в истории, данные процессы излишне субъективны и имеют своих «сценаристов и постановщиков».

С. Горяинов небезосновательно считает, что алмазы сыграли огромную роль в становлении СССР на первых этапах его развития. Действительно, если мы вернемся к началу 1920-х гг., то обнаружим, что единственными «экспортными» статьями молодого советского государства на первых порах были так называемые экспроприированные ценности: драгоценные металлы, ювелирные изделия, антиквариат и др. Естественно, такой поток дешевых ценностей мог вызвать дикий обвал цен на те же алмазы. И вдруг в 1921 г. между СССР и Великобританией был подписан первый торговый договор, цель которого заключалась в упорядочивании потока экспроприированных бриллиантов. Монополизм «Де Бирс» был вновь восстановлен, а СССР получил мощные кредитные линии, которые обусловили доступ страны к новейшим оборонным технологиям, а в дальнейшем – и к ядерным, хотя всё это приписывалось успехам советской разведки. Интересным историческим фактом является то, что за полгода до подписания вышеуказанного договора Л. Красин, занимавший на тот момент должность полпреда в Великобритании от СССР, создает в Лондоне (!) компанию «Arcos», через которую впоследствии и шли все двухсторонние сделки. Компания успешно функционирует и по сей день, и, как полагает ряд историков, играет ключевую роль в обеспечении неформальных контактов англосаксонской и российской элит. «Arcos» насчитывает ряд филиалов (Arcos Hong Kong Ltd., Arcos East DMCC, Arcos USA Ltd. и пр.) [2], которые, что уже не является удивительным, принадлежат отечественному алмазному монополисту – компании «АЛРОСА».

О «ручном управлении» режима СССР свидетельствует так называемый советский алмазный проект [1]. Как известно, в 1950-х гг. в Якутии был открыт ряд богатых алмазных россыпей. Тем самым, СССР мог вполне подвинуть алмазного монополиста того времени – англо-американскую (!) компанию «Де Бирс». Но руководством страны было сделано всё возможное, чтобы этого не допустить. СССР за весь период своего существования ни разу не предпринял попытки самостоятельного выхода на мировой алмазный рынок, хотя потенциальные возможности были чрезвычайно высоки. Освоение месторождений в Якутии – крупный проект, из разряда таких, которые до сих пор осуществлялись посредством использования труда заключенных ГУЛАГа. Парадокс заключался в том, что в данном случае проект пошел по изначально затратному пути, который был только возможен: труд вольнонаемных рабочих, высокие заработные платы, коэффициенты, надбавки, строительство инфраструктурных объектов. В итоге отрицательная рентабельность алмазного советского проекта была обеспечена на долгие годы вперед.

Мы видим, что компания «Де Бирс» обладала всеми необходимыми инструментами, которые регулировали все операции с советскими алмазами и тормозили шаги, которые могли привести к появлению любой, даже самой малейшей, угрозы ее монополистической деятельности. Но, важно понимать, что за данной компанией, на наш взгляд, кроется не конкретное частное лицо, а надгосударственные структуры, оказывающие влияние на мировые политико-экономические процессы [2; 3]. И в данном контексте уже «Де Бирс» выступает в качестве механизма регулирования. Неспроста известны факты непосредственного спонсирования «Де Бирс» ближайшего окружения М.С. Горбачева. Внушительные суммы шли на развертывание «перестройки» в СССР. По мнению С. Горяинова, финансовые потоки осуществлялись посредством князя Н.Д. Лобаного-Ростовского, сына эмигрантов, выпускника Оксфорда и Колумбийского университета, представлявшего интересы «Де Бирс» в СССР и РФ с 1988 по 1997 гг. (!)

Не удивительно, что итогом стал развал Советского Союза и запуск международных политических процессов, которыми ознаменовались 1990-е гг. Тем самым, история компании «Де Бирс» позволяет проследить зарождение и развитие механизма регулирования международных политико-экономических процессов. На рис. 2 представлены ведущие алмазодобывающие компании.

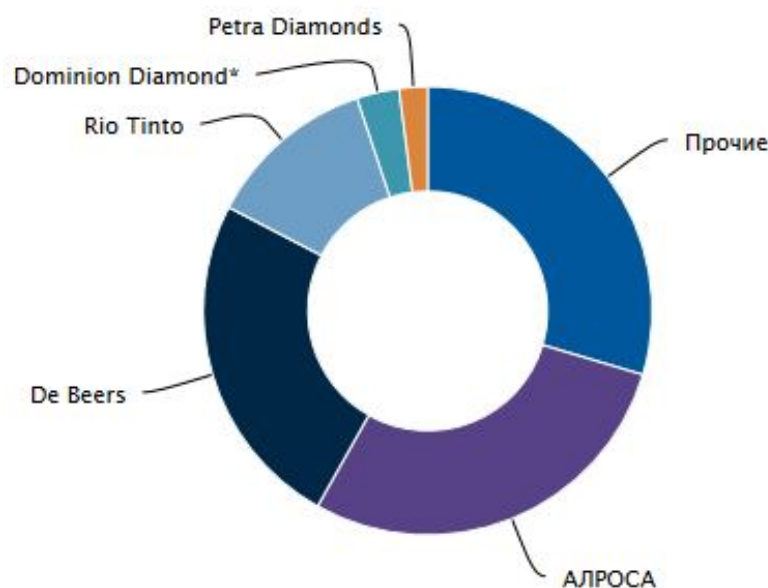


Рис. 2. Мировая алмазодобыча ведущими компаниями в 2013 г., тыс. карат [5]

Несмотря на то, что доли добычи «Де Бирс» и «АЛРОСА» примерно одинаковы, отечественный монополист с трудом может реализовывать алмазы на международном уровне. «АЛРОСА» фактически является подотчетным филиалом De Beers и не могла и не может проводить самостоятельную экономическую политику на алмазном рынке. Все руководители компании в той или иной мере отстаивали и продолжают отстаивать интересы не национального произ-

водителя и слепо следуют интересам De Beers. Как только во главе «АЛРОСА» становился человек, готовый проводить самостоятельную линию, его либо увольняли, либо он попадал в неприятную ситуацию, либо наступала безвременная кончина.

Итак, алмазный рынок имеет сложную структуру, во главе которой находится компания «Де Бирс», регулирующая все процессы, связанные как с добычей, так и с продажей алмазов. Схемы управления «Де Бирс» настолько засекречены, что позволяют только предполагать, какую истинную роль играет «Де Бирс» в международной экономике и политике.

Библиографический список

1. Бочкова Е.В. Проект «СССР»: миф или реальность? // Концепт. 2015. Вып. 3. Прил. 13. Современные научные исследования. URL: <http://e-koncept.ru/2015/85451.htm>.
2. Горяинов С.А. Битвы алмазных баронов. М., 2013.
3. Стариков Н.В. Геополитика: как это делается. СПб., 2014.
4. Шевелева И.В. Алмазный рынок: структурная динамика // Финансы и бизнес. 2006. № 2.
5. URL: <http://www.alrosa.ru> (сайт компании «АЛРОСА»).

E.V. Bochkova

DIAMOND MARKET AND ITS IMPLICATION FOR THE WORLD ECONOMIC AND POLITICAL PROCESSES

Abstract. In the proposed article the world diamond market is regarded as one of the mechanisms of influence on the economic and political processes in the world. On the basis of research S. Goryainov «Battle of diamond barons», the author concludes that historical events always have a subjective underpinnings .

Key words: diamond, diamond market, diamond project, the monopoly of economic and political processes.

УДК 336.012.23

А. Ханджян, Е.Л. Кузнецова

ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается содержание венчурного рынка России в 2014 г. с точки зрения его сущности, места и роли в экономической системе государства, а также перспективы его дальнейшего развития. Выявлены положительное и отрицательное влияние различных факторов, имеющих макроэкономическую природу, например таких, как снижения курса

рубля. Обозначены аспекты, требующие определенного регулирования со стороны государственных институтов. Проанализированы положения венчурных рынков США и Европы за первый квартал 2015 г.

Ключевые слова: венчурный рынок, венчурное финансирование, инвестиции, государственная политика в области венчурного предпринимательства и венчурного капитала.

В 2015 г. на венчурном рынке произошла серьезная встряска, причины очевидны – экономический спад, неопределенность в экономике и геополитике. Положение российского венчурного рынка в 2015 г. оставляет желать лучшего. Из-за непростой политической ситуации в экономике нашей страны происходит обвал рубля, следовательно, терпят крах венчурные компании.

Ситуация, сложившаяся в стране и вокруг нее, существенно повышает и без того высокие риски венчурного бизнеса. Не столько потому, что сейчас «так плохо», сколько потому, что очень высока неопределенность в отношении перспектив.

Часть инвесторов предпочитают снизить активность до минимума в ожидании момента, когда ситуация снова станет более или менее определенной и стабильной. Некоторые вообще уходят из России, отказавшись от инвестиций и постепенно перебрасывая свои капиталы в США, Израиль, азиатские страны, где, как они считают, шансов на успех сегодня больше.

С 2014 г. стало сложнее привлекать новых инвесторов в фонды, уменьшилось общее число потенциальных инвесторов и увеличились сроки принятия решений инвесторами.

Международные фонды и раньше редко и неохотно вкладывали средства в российские юридические лица, предпочитая для инвестиций использовать более удобные юрисдикции [10].

К уходу части зарубежных инвесторов И. Агамирзян, генеральный директор и председатель правления ОАО «РВК», относится спокойно. В том числе и потому, что существенная часть инвестиций, которые интерпретировались как иностранные, на самом деле были российскими деньгами, приходящими через иностранные юрисдикции. Взятый государством курс на деофшоризацию, по его мнению, скорее всего, может привести к снижению объема венчурных инвестиций. Потребуется некоторое время для того, чтобы инвесторы привыкли к игре по новым правилам.

Мигрируют и многие российские венчурные инвесторы. Ранее финансировавшие в основном наши инновационные компании, опасаясь макроэкономических сложностей и режима санкций, они стали больше инвестировать в зарубежные активы [1].

По мнению некоторых экспертов, инвестиции российских фондов за рубеж – явление временное, в большей степени вызванное тем, что в результате бума венчурных инвестиций в предыдущие годы практически все качественные

стартапы внутри страны были проинвестированы, а новые просто не успевают появляться.

Большинство наших венчурных инвесторов по-прежнему считают для себя наиболее перспективными и интересными инвестиции в России. В частности, по данным опроса *Venture Barometer*, таких 66 % [5].

Конечно, тем инвесторам, которые продолжают работать с российскими командами, придется адаптироваться к новым условиям. Возможно, изменить фокус, возможно, сократить объемы дополнительных инвестиций в проблемные проекты, не оправдывающие возложенных на них ожиданий.

Но тут свои плюсы для инвесторов, так как дешевеет рабочая сила, снижается стоимость разработок, следовательно, упрощается доступ к людским ресурсам, а это позволяет реализовать серьезные венчурные проекты, при этом инвестируя меньше финансовых ресурсов. Снижается конкуренция за более перспективные проекты. Становятся меньше желания стартапов. Всё это немаловажные факторы [3].

М. Штейгервальд, директор по инвестициям Фонда развития интернет-инициатив, утверждает, что макроэкономические изменения оказали позитивное влияние на бизнес компаний, которые генерировали валютную выручку, так как эти компании показывают значительный рост, но и игроки, ориентированные на внутренний рынок РФ или СНГ, также не ухудшили своей инвестиционной привлекательности. В то же время кризисные явления открыли новый пласт возможностей, которые в первую очередь связаны с замещением предложения иностранных вендоров на российские разработки, а также с ценовым преимуществом, которое временно получили наши разработчики по сравнению с иностранными.

И. Богачев, вице-президент, исполнительный директор ИТ-кластера «Сколково», тоже не видит негативных моментов, считая, что как это ни парадоксально, сложившаяся ситуация позитивно повлияет на деятельность ИТ-кластера «Сколково» и его участников по двум причинам:

1) для тех, которые уже продают свои продукты не только в России, но и в других странах, таких компаний около 50, это означает рост выручки из-за изменения валютного курса;

2) санкции заставляют крупные российские компании – банки, ВПК, ТЭК, телеком – повернуться лицом к импортозамещению, т. е. к российским технологиям и инновациям. Поэтому сейчас повышается интерес к нашим резидентам, что, возможно, приведет и к новым контрактам.

Кроме этого, по его словам, каких-либо негативных изменений в поведении западных партнеров «Сколково» – IBM, SAP, Microsoft не чувствуется, так как западные компании понимают, что санкции – дело временное, а бизнес в России нужно дальше развивать, необходимо интегрироваться в нашу экономику, и они ищут различные интеграционные решения вместе с нашими резидентами, чтобы максимально локализовать свои решения.

Текущий кризис снижает привлекательность инвестиционных проектов внутри страны, но открывает большие возможности для инвесторов сыграть на «разнице потенциалов» между Россией и США, Западной Европой и рядом стран Азии, где сейчас наблюдается экономический подъем, связанный в первую очередь с развитием ИТ.

На фоне снижения активности частных инвесторов на российском венчурном рынке будет и далее расти роль государства – государственных фондов и фондов, образованных компаниями с государственным участием [6].

Если в 2013 г. инвестиции с участием государственного капитала на венчурном рынке занимали примерно 18–20 %, то в 2014 г., по оценкам экспертов, эта доля возросла до 36–40 % [9].

В частности, в прошлом году лидером венчурного рынка по числу сделок – 104 профинансированных проекта – стал ФРИИ – фонд прямых инвестиций в проекты посевной стадии, объемом 6 млрд дол., создан в 2013 г. на деньги корпораций с государственным участием; фонд патронирует Владимир Путин.

Стимулировать интерес к инновационному бизнесу будет и объявленный курс на импортозамещение.

Дальнейшего усиления роли государства ожидают почти две трети участников рынка, опрошенных в исследовании.

Как показывает практика, предпочтения венчурных инвесторов постепенно меняются – сказываются и общие тенденции развития бизнеса, связанного с Интернетом, и текущая макроэкономическая ситуация, и возможное усиление госрегулирования Рунета.

В последние полгода инвесторы достаточно серьезно пересмотрели свой подход к отбору проектов в сфере ИТ.

Во-первых, они отказались от 100 % интернет-проектов, ставящих во главу угла продажу кликов, лидов и клиентской базы, в пользу проектов, связанных с более «реальным» продуктом и имеющих в обозримом будущем положительный денежный поток. Например, многие из российских инвесторов, которые ранее предпочитали вкладывать в маркетинг, социальные сети, начали серьезно рассматривать проекты в области Интернета вещей и носимой электроники.

Кроме того, в числе факторов, негативно влияющих на оценку интернет-проектов, ориентирующихся на российский рынок, отмечена неопределенность вокруг регулирования Интернета и поведения государства в Сети [4].

РВК (Российская венчурная компания) как государственный фонд и институт развития продолжит инвестировать и создавать новые фонды, чтобы обеспечить достаточное предложение капитала на рынке.

Ситуация на венчурном рынке и в целом в экономике меняет критерии оценки: теперь у инвесторов «в цене» не те компании и проекты, которые сумели привлечь больше всего инвесторских денег, а те, которые даже в неблагоприятных рыночных условиях не только выживают, но и развивают бизнес, опираясь на собственные силы.

Резко снижаются шансы команд, которые рассчитывают просуществовать от раунда к раунду на деньги инвесторов в надежде на продажу компании гипотетическим стратегическим покупателям.

Несмотря на то, что на мировом венчурном рынке количество доступных денег увеличивается, сложно сказать, к чему это приведет Россию.

С одной стороны, у глобальных инвесторов растет интерес к России – за счет удешевления национальной валюты расходы на компанию значительно снижаются, а с другой – риски неопределенности остаются высоки. Поэтому сложно прогнозировать увеличение доступности денег на российском рынке. В то же время можно ожидать увеличения оттока предпринимателей и команд проектов в страны с меньшей неопределенностью и с большей доступностью денег.

68 % инвесторов считают, что в 2015 г. увеличатся сроки выхода из проектов, 57 % предполагают, что конкуренция между проектами усилится, а их качество повысится, 50 % предвидят сокращение числа финансируемых фондами проектов за счет отказа от проблемных, 39 % – уменьшение необходимого объема инвестиций в проекты [9].

Тот факт, что главным фактором, сдерживающим рост венчурного рынка, является отсутствие необходимого числа стратегических инвесторов для покупки зрелых проектов (отмечают почти 93 % инвесторов), а политический кризис и западные экономические санкции 61% [8].

Сегодня в РВК проработаны три возможных сценария долгосрочного развития – в зависимости от состояния экономики РФ в ближайшие годы. Базовый сценарий исходит из того, что до 2020 г. ВВП России будет устойчиво расти на 2,5–3 % в год, возможно, и на 4 %; консервативный сценарий предполагает средние темпы роста ВВП – ниже 2,5 % в год; негативный сценарий допускает снижение ВВП в течение нескольких лет [9].

Что касается государственной политики в сфере венчурных инвестиций в перспективе до 2020 г., тут многое определяет развитие отрасли посевных инвестиций.

Однако институтам развития придется действовать осторожно. Уже сейчас участники отрасли периодически негативно отзываються о деятельности государственных институтов по стимулированию экономической активности через прямое финансирование. Безусловно, эта практика является полезной, но ее эффективность необходимо улучшать.

Результаты многих исследований показывают, что государственные институты развития имеют шанс качественно изменить свое влияние на отрасль, обращая больше внимания на данные аспекты:

- 1) в настоящее время отрасль нуждается в налаживании связей между различными категориями участников. Не хватает качественных инкубаторов и бизнес-акселераторов ранней стадии, а также площадок для развития инвестиционного процесса;

2) отрасль нуждается в популяризации идей и принципов венчурного инвестирования, налаживании «лестниц финансирования», увеличении заинтересованности и осведомленности стратегических инвесторов о возможностях участия в венчурной жизни;

3) отрасль испытывает огромный информационный голод, и для получения объективных данных о происходящих в ней процессах необходимо вести систематическую исследовательскую деятельность, направленную на поиск и популяризацию «истории успеха», фактов сделок, культуры высокотехнологического предпринимательства;

4) тормозящим фактом к росту бизнес-ангельских инвестиций является отсутствие возможностей для качественного совершения сделки. Это связано с проблемой доверия между потенциальными соинвесторами, а также с объемом и качеством сделок и компаний, наблюдаемых участниками рынка при потоке соглашений. Для увеличения обоих показателей требуется планомерное и целенаправленное участие государственных институтов развития при создании инфраструктуры отрасли и социальных связей.

В настоящее время государственные институты развития во многом видят свою роль в поддержке на ранних стадиях наукоемкого, высокотехнологичного бизнеса. Однако рабочие места в венчурной отрасли создаются в первую очередь на новых предприятиях в сфере IT и Интернета, которые зачастую не требуют НИОКР в традиционном понимании. В результате такие компании либо лишаются поддержки, либо на ранних этапах развития искусственно увеличивают наукоемкость своей разработки в надежде получить финансирование от агентов государственной поддержки.

Снижение значимости критерия наукоемкости разработок при выборе объектов для государственной поддержки имеет потенциал стать значимым стимулом для рынка.

Сегмент низкотехнологичного бизнеса также может стать площадкой для экспериментальной работы государственных институтов развития с бизнес-ангелами. Более простые бизнесы требуют меньшей компетенции бизнес-ангелов и ресурсов. С этой точки зрения низкотехнологичные проекты могут стать значимой площадкой для тестирования механизмов соинвестирования, в том числе предлагавшихся респондентами исследования.

Отрасли биотехнологий и чистых технологий в настоящее время практически лишены поддержки со стороны бизнес-ангелов.

Государственным институтам развития необходимо применить значительные усилия, чтобы дать толчок развитию данных отраслей. Целесообразно было бы четко разграничить начинания по стимулированию IT и интернета с действиями по поддержке более «тяжелых» отраслей. Введение специализированных правил и процедур повысит эффективность развития этих ниш.

Должная проверка инвестиционных проектов в этих сферах требует большого количества времени и ресурсов. Скорее всего, со временем эту роль на посевных стадиях начнут брать на себя венчурные фонды, обладающие экспер-

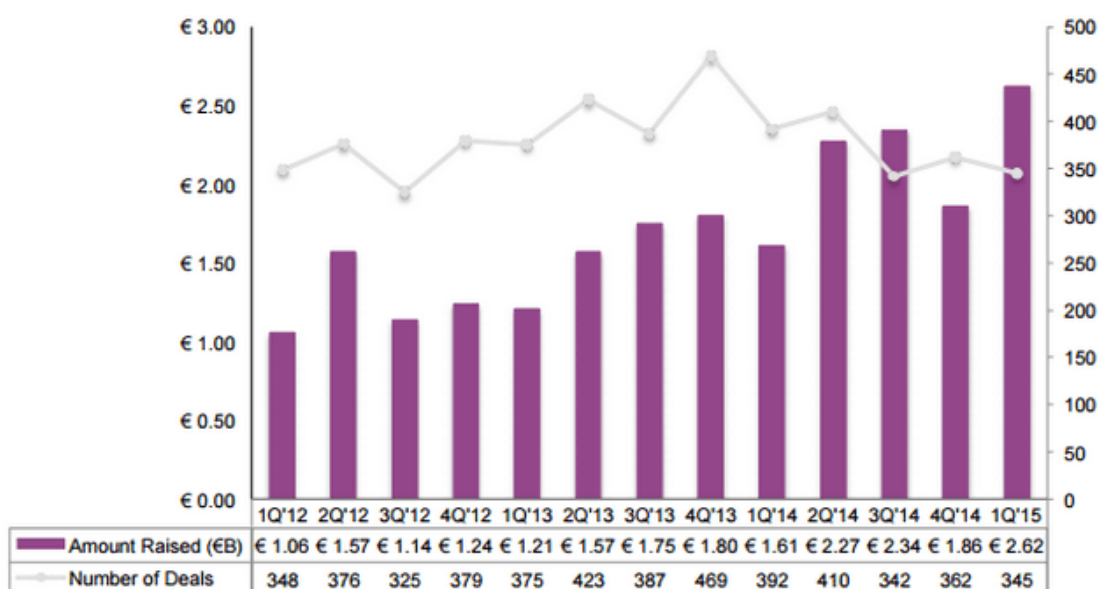
тизой и достаточным персоналом для анализа потока соглашений. Государственные институты развития могут способствовать этой тенденции, стимулируя создание и работу таких фондов и проектов, которые проходят через них [9].

Что касается венчурного рынка в США, здесь дела обстоят совсем по-другому.

В I квартале 2015 г. венчурные инвесторы США потратили 13,4 млрд дол. в 1020 сделках, как свидетельствует исследование Money Tree Report. Этот показатель достиг максимальных значений за последние 15 лет [8].

Стартапы, связанные с разработкой программного обеспечения, привлекли около 42 % от всего объема инвестиций. На втором месте оказалась отрасль биотехнологий – компании этой сферы привлекли 1,7 млрд дол. в 127 сделках.

В I квартале 2014 г. общая сумма инвестиций составила 9,9 млрд дол. Таким образом, за год показатели венчурной индустрии увеличились на 35 % [2].



Ситуация на Европейском венчурном рынке за первый квартал 2015 г.

16 апреля 2015 г. мессенджер Slack подтвердил закрытие инвестиционного раунда E на сумму 160 млн дол. Создатель компании С. Баттерфилд признал, что компания до сих пор не начала использовать 120 млн дол., привлеченных в раунде D в октябре 2014 г.

Европейский венчурный рынок также вырос. Европейские инвесторы в первом квартале 2015 г. заключили 345 сделок на общую сумму 2,82 млрд дол. Этот показатель на 63 % превысил уровень аналогичного периода прошлого года, как говорится в отчете Dow Jones' Venture Source [5]. Эти данные продемонстрированы на рисунке.

В I квартале 2015 г. компании заключили на 17 сделок меньше, чем в IV квартале 2014 г., но их общая сумма выросла на 41 %. Такое изменение

показателей произошло из-за инвестиций фонда Rocket Internet на общую сумму 546,24 млн дол. в сервисы доставки еды Delivery Hero и Foodpanda.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что российский венчурный рынок находится в сложном состоянии, которое определяется различными макроэкономическими факторами.

Библиографический список

1. Белая книга: стат. сб. / Российская ассоциация венчурного инвестирования. М., 2014.
2. Бродшоу Т. Венчурные инвесторы вложили 100 млн долларов в сервис для попутчиков-болтунов. URL: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2014/07/02/venchurnye-investory-vlozhili-100-mln-v-servis-dlya>.
3. Бушуев, В.С. Основные проблемы венчурного бизнеса в России. URL: <http://www.usbusserv.com/novosti/osnovnye-problemy-venchurnogo-biznesa-v-rossii/>.
4. Варлачева Т., Давлетгареев Н. Развитие инноваций на основе венчурного инвестирования // Вестник ТГПУ. 2013. № 12.
5. Венчурные инвестиции на фоне кризиса. ИТ-бизнес: CRN. URL: <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=101585>.
6. Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в стране. М., 2014.
7. Изменения на Европейском венчурном рынке. Selectel. URL: <http://siliconrus.com/2015/04/eu-vc-market/>.
8. Навигатор венчурного рынка. Money Tree TM. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree%202015_Rus_180315.pdf.
9. Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды. РБК. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf.
10. Чижов А.П. Чего не хватает сегодня венчурным инвесторам в России больше всего? // Бизнес-журнал. 2014. № 5.

A. Khandzhyan, E.L. Kuznetsova

VENTURE MARKET OF RUSSIA: CONDITION AND PROSPECTS DEVELOPMENTS

***Abstract.** In article intrinsic content of the venture market of Russia in 2014 from the point of view of its essence, a place and a role in an economic system of the state, and also prospect of its further development is considered. Are revealed positive and negative influences of various factors having the macroeconomic nature, for example, such as depreciations of ruble. The aspects requiring a certain regulation from the state institutes are designated. It is analyzed provisions of the venture markets of the USA and Europe for the first quarter 2015.*

***Key words:** the venture market, venture funding, investments, state policy in the field of venture entrepreneurship and a venture capital*

ОЦЕНКА АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В предложенной статье рассматриваются основные меры правительства, направленные на борьбу с экономическим кризисом; обозначены ключевые направления реализации антикризисных мероприятий; выделены первоочередные факторы, влияющие на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности в России.

Ключевые слова: финансовый кризис, антикризисный план, малый и средний бизнес, государственные меры по защите национальной экономики, законодательные инициативы, поддержка предпринимательства.

Любая страна заинтересована в эффективном функционировании своей экономики, поэтому она старается найти наилучший способ сочетания мелкого, среднего и крупного предпринимательства. Предпринимательство принимает участие в развитии экономики и играет значительную роль, выполняя множество функций: удовлетворяет безграничные потребности населения, заполняя наши рынки потребительскими товарами и услугами, обеспечивает конкурентную среду при развитии антимонопольной политики, смягчает проблему безработицы и другие. Именно поэтому развитию бизнеса уделяется огромное внимание и оказывается значительная поддержка со стороны государства. Система законов в России была создана еще в далекие 1990-е гг. В данной статье мы рассмотрим и проанализируем новые решения государства и подведем первые итоги.

В конце января 2015 г. Правительством РФ был обнародован антикризисный план, призванный обеспечить финансовую и социальную стабильность России (распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р) [9]. Данным распоряжением предусмотрено выделение первостепенных направлений для реализации мероприятий по борьбе с кризисом (рис. 1). Реализация антикризисного плана, в соответствии с проектом документа, необходима для достижения задач, представленных на рис. 2.

Согласно мнению экспертов, 1,375 трлн р. – это сумма, благодаря которой осуществление запланированных мероприятий стало возможным. Сюда входят бюджетные расходы, предоставление госгарантий, а также средства ФНБ [5]. Антикризисную программу 2015 года Правительство оценило в 1,3 трлн р. С учетом уже выделенных на докапитализацию банковской системы 1 трлн р., общая стоимость мер по поддержке экономической сферы оценивается в 2,33 трлн р. [5].

Поддержка малого и среднего бизнеса представляется одной из немногих сфер, нашедших свое отражение в плане и при этом содержит конкретные, понятные показатели. Раздел «Поддержка малого и среднего предпринимательства» содержит более десятка мероприятий, причем практически все запланированные мероприятия так или иначе были связаны со снижением налогового бремени на данную категорию предпринимателей.

Одна из ключевых мер – расширение круга предприятий, относящихся к малым и средним, посредством двукратного увеличения предельных значений выручки от реализации товаров и услуг. Для микропредприятий данный показатель вырос с 60 млн до 120 млн р., для малых предприятий – с 400 млн до 800 млн р., а для средних – с 1 млрд до 2 млрд р. Таким образом, после осуществления этой задачи на государственную поддержку может рассчитывать более широкий круг организаций и индивидуальных предпринимателей.

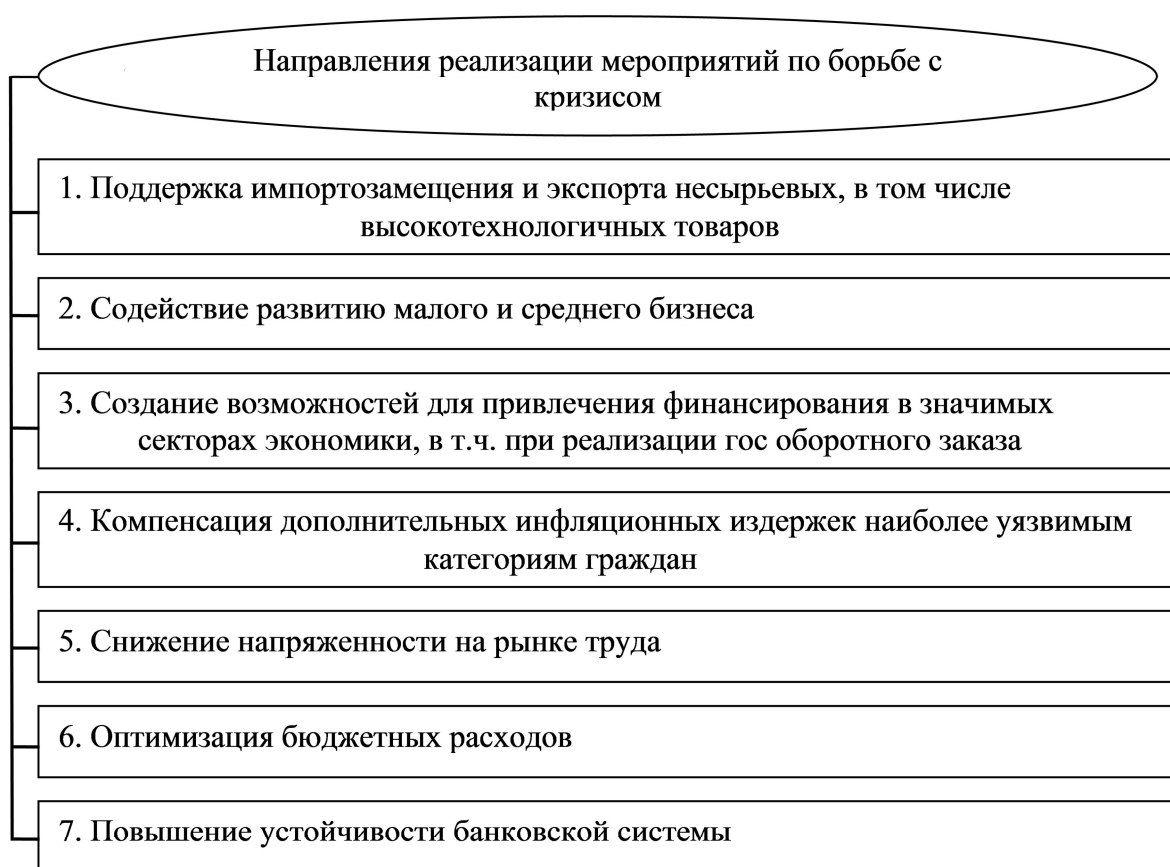


Рис. 1. Направления реализации мероприятий по борьбе с кризисом

Другим немаловажным инструментом должно было стать распространение на всех впервые зарегистрированных ИП, оказывающих производственные, а также бытовые услуги, принятого в конце 2014 г. закона о двухлетних налоговых каникулах [8]. На данный момент, как известно, для использования упомянутой льготы предусмотрены некоторые ограничения – по видам деятельности, объемам выручки и доле доходов по видам деятельности, в от-

ношении которых применялась нулевая ставка в рамках УСН и ПСН. Именно регион принимает окончательное решение об установлении льготы в пределах своих территориальных границ.

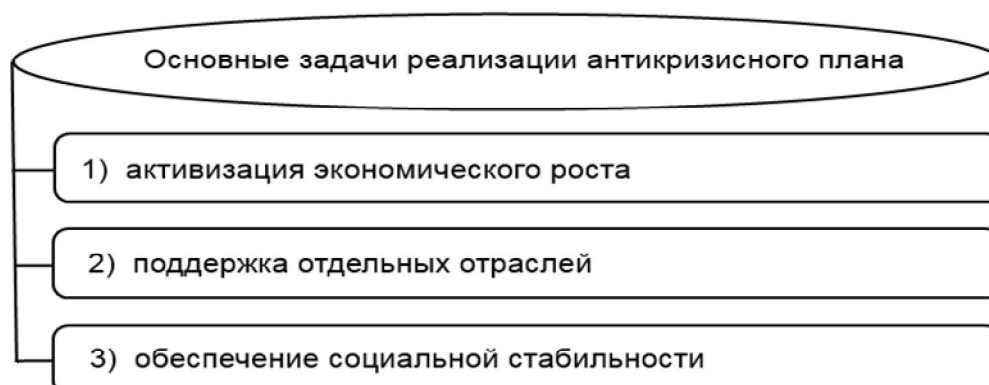


Рис. 2. Основные задачи реализации антикризисного плана

Кроме того, правительство планировало значительно расширить полномочия регионов по введению преференций малому и среднему бизнесу. Очевидно, что такой подход крайне отрицательно мог сказаться на равномерности предоставления отдельными регионами поддержки предпринимателям [10]. В соответствии с данным документом, регионы должны иметь правомочие снизить налог на малый бизнес, рассчитываемый по упрощенной системе, с 6% до 1% с дохода. Еще одно правомочие субъектов – возможность сократить ставки единого налога на вмененный доход с 15 % до 7,5 %. Другое полномочие, которое теперь закрепляется за региональными структурами, – право снижать максимально возможный размер средств к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода с 1 млн р. до 500 тыс. р.

Еще одной из предложенных мер стало снижение избыточного антимонопольного контроля, которое главным образом заключается в дальнейшем сокращении оснований осуществления внеплановых проверок без согласования с прокуратурой. Прогнозируется довольно эффективное функционирование механизма, запрещающего проведением ФАС контроля малых ИП, не обладающих серьезной значительной силой.

Весьма неожиданным оказалось решение правительства выделить сверх запланированных в бюджете еще 5 млрд р. на расширение мер поддержки малых инновационных предприятий. Определение критериев, в соответствии с которыми будет проводиться распределение грантов на финансирование проектов, обладающих потенциалом к дальнейшей коммерциализации, стало еще одной задачей Министерства экономического развития, Министерства финансов и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Общий объем средств, планируемый предоставить перспективным предпринимателям в рамках данного мероприятия, составит 2 млрд р. Еще одной действенной мерой стали программы поддержки малых инновационных пред-

приятый, на которые планировали израсходовать 3 млрд р. [2]. Для самозанятых граждан правительство предлагало легализацию и упрощенную систему отчетности. Нужно отметить, что подобные идеи находили отражение в некоторых проектах 2014 г., но в окончательном варианте Федерального закона № 477-ФЗ 29 декабря 2014 г. «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» утверждены не были.

Однако не раз чиновниками высказывалась и обсуждалась идея оформления норм, которые дали бы возможность и правомочия гражданам параллельно производить обязательные платежи по страховым взносам и оплачивать налоги в связи с применением патентной системы и обязательных платежей по страховым, будучи зарегистрированными в качестве индивидуального предпринимателя.

Более того, планировалось появление особой системы исчисления и уплаты НДФЛ и страховых взносов, если не зарегистрированный в качестве ИП и не имеющий наемных работников гражданин осуществляет экономическую деятельность, приносящую ему доход. Вероятно, большинство россиян не одобрили подобных нововведений, но одной из важнейших причин, натолкнувших власти на данные меры, стала необходимость получения статистических данных об уровне занятости и эффективная работа, с учетом полученных данных. Этот механизм знаменует готовность к подобного рода непопулярным мерам по снижению показателей неформальной занятости, главным образом, в сфере малых форм предпринимательства, причем нужно помнить, что количество трудоспособного населения, не зарегистрированного в системе социального страхования и не выплачивающего взносов для будущей пенсии, чрезвычайно огромно – порядка 22,5 млн чел. Необходимость определения размера межбюджетных трансфертов явилась основанием исключения доходов, которые получают посредством использования специальных режимов, из оценки налогового потенциала субъектов РФ [4].

Дальнейшее совершенствование и расширение системы государственных заказов и госзакупок, на наш взгляд, существенно облегчило бы функционирование малого и среднего бизнеса, а также оказало бы стимулирующее воздействие на экономическую деятельность предпринимателей [1]. И хотя конкретные инструменты в реализации данного курса не обозначены, увеличение спроса на продукцию малых и средних норм предприятий властями гарантировалось. Как известно, в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1352 от 11 декабря 2014 г. объемы договоров с субъектами малого и среднего бизнеса по итогам года не могут быть менее: прямых – 10 %; обязательных – 18 %.

С 1 января 2015 г. новые требования к закупкам стали обязательными для юридических лиц с годовой выручкой более 1 млрд р., а с 1 июля – для организаций, получающих более 10 млрд р. Остальные же госзаказчики должны будут руководствоваться обновленной регламентацией правил с 1 января 2016 г. [3]. Вместе с тем Правительство РФ планировало обозначить и регламентировать конкретные случаи, а также порядок предоставления процедур отсрочки уплаты

различных видов неустоек по государственным контрактам и их списания. Планировалось и появление специального механизма пересмотра сроков и исполнения, цен и количества товаров, работ, услуг применительно к договорам, срок действия которых закончится в текущем году.

Более того, по мере внедрения новых правил осуществления экономических операций заказчики получают возможность установления авансовых платежей и выплат по определенным договорам о поставке продукции, выполнении некоторых видов работ и оказании услуг – до 80 % суммы договора. Размер аванса, согласно сегодняшним критериям, действующим порядка двух лет, строго ограничен 30 % от суммы договора.

Создание и дальнейшее развитие поставщиком производственных процессов в пределах территориальных границ нашего государства стало ключевым условием в реализации механизма заключения долгосрочных государственных контрактов [8].

Следует отметить, что отчеты о выполненных и реализованных положениях плана на практике уже появляются. Так, счетная палата, проведя всесторонний анализ результатов предпринятых мер, в своем ежеквартальном мониторинге реализации Плана проведения первостепенных мероприятий и внедрения механизмов, способствующих обеспечению устойчивого развития экономики и, что не менее важно, социальной стабильности в 2015 г. указывает, что по состоянию на конец апреля 2015 г. более 80 % положений плана были выполнены либо находились в высокой степени готовности к исполнению. Причем, начиная со второго квартала этого года, успешно и эффективно осуществляется серьезный анализ, мониторинг и контроль исполнения «антикризисных» мероприятий непосредственно. Сюда входят доведение финансовых средств до конечных исполнителей и получателей, а также дальнейшее их использование.

Необходимо напомнить, что общая сумма средств, предоставляемых на реализацию антикризисной политики, составляет 602,5 млрд р. Причем 206,7 млрд р. – это «антикризисный» фонд. Однако Внешэкономбанком, к примеру, еще не было получено порядка 300 млрд р. на создание всех необходимых условий увеличения объемов кредитования предприятий реального сектора экономики [7]. На сегодняшний день далеко не в полной мере разработаны проекты нормативных документов, регламентирующих все условия предоставления целевого возвратного фондирования для финансирования поставки гражданских воздушных судов отечественного производства российским авиакомпаниям и рефинансирования текущих обязательств организаций гражданской авиационной промышленности по кредитным договорам.

Отметим, что, как известно, в установленный срок в кабинет министров не были внесены проекты актов, которые бы конкретно отражали приоритет всех мероприятий государственных программ. Аналогичная ситуация сложилась и в части пересмотра приоритетов мероприятий федеральных целевых программ и Федеральной адресной инвестиционной программы в целях обеспечения ввода объектов в 2015 г. [10]. Вместе с тем ожидается скорейший расцвет малых и

средних форм бизнеса и в связи с тем, что на майском заседании Государственной думой был принят законопроект, благодаря которому иностранные инвесторы обретут возможность еще более активно открывать предприятия в России.

Согласно указанному документу, предельная доля участия в уставном капитале отечественных юридических лиц и юридических лиц из-за рубежа на предприятиях малого среднего бизнеса повысится с 25 % до 49 %. Главная задача, которую призвана решить предпринятая мера, – больший доступ предприятий к целевым государственным программам поддержки. В соответствии с последними поправками в законы «О защите конкуренции» и «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» были установлены следующие критерии определения малых и средних предприятий. Так, юридическое лицо является субъектом малого или среднего предпринимательства в случае его соответствия определенным, заранее установленным значениям – размер выручки от реализации продукции предприятия, средняя численность работников данного предприятия. Кроме того, учет иных, конъюнктурных факторов представляется не менее важным и необходимым условием в определении категории той или иной организации.

Также оговорено, что суммарная доля участия государства, российских регионов, различных благотворительных и иного рода фондов, равно как и иностранных юридических лиц в уставном капитале подобного предприятия не может превышать четвертой части всех акций. Принципиальное ограничение существует и в доле участия в уставном капитале компании, которая принадлежит другим юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства. Она также не должна превышать 25 %.

Необходимо помнить, что в реальной жизни и повседневной практике инвестиционные процессы пребывают в постоянных трансформациях. Так, в пределах Российской Федерации, главным образом на Дальнем Востоке, на территории опережающего социально-экономического развития, имеют место осуществление и инициация ряда серьезных инвестиционных проектов, в которых принимают участие не только отечественные, но и иностранные инвесторы. Авторы законопроекта поясняют, что ввиду развития форм коллективного инвестирования главным образом в инновационные проекты, чрезвычайно необходимым становится учреждение совместных предприятий или же вложение имеющихся ресурсов в уставный капитал действующих организаций. Следует отметить, что документ упраздняет какие-либо ограничения по участию юридических лиц в складочном капитале малых и средних предприятий, имеющих статус участников инновационного центра «Сколково» [6]. И, как поясняется в финансово-экономическом обосновании к законопроекту, никаких дополнительных расходов из федерального бюджета на его принятие не потребуется.

Для более качественного оживления такой сферы экономики, как малый и средний бизнес, некоторые экономисты предлагают прибегнуть к более комплексному подходу, взяв за основу опыт зарубежных стран. Они подтверждают

необходимость увеличения перетока в данную сферу денежных потоков российской «нефтяной кубышки», т. е. подразумевается бюджетное правило, в соответствии с которым излишек выручки от конечной реализации энергоносителей по высоким ценам направляются в Фонд национального благосостояния [9]. Эксперты говорят о том, что необходимо инвестировать в себя и направлять эти средства собственным малым предприятиям, одновременно стремясь снизить реальные ставки кредитования (ниже 9 % годовых).

Именно в такой ситуации качественный сдвиг в становлении МСП становится осуществимым. Необходимо принять во внимание опыт локомотивов Германии или США, где около 80 % национального богатства производится именно малыми и средними формами бизнеса. По мнению ряда экономистов, западный бизнес ввиду санкций и некоторых геополитических факторов вряд ли пойдет в российские МСП, а значит, усилия могут быть направлены на привлечение интереса азиатских инвесторов, в частности Китая, Южной Кореи и Сингапура.

В 2015 г., в соответствии с подписанным В.В. Путиным законом, Правительство и Центральный банк РФ в течение 45 дней после завершения каждого квартала обязаны предоставить в Государственную думу и Совет Федерации отчет о реализации принятого антикризисного плана. При этом Правительство, ЦБ, а также ряд государственных корпораций были наделены некоторыми расширенными полномочиями, связанными с использованием средств в рамках реализации мер, направленных на поддержку финансового рынка, рынка труда и отраслей экономики. Вводимые требования призваны повысить прозрачность использования выделяемых финансовых ресурсов.

Таким образом, можно сделать вывод, что работа, направленная на поддержку развития малого и среднего предпринимательства, проведена немаленькая, но о совершенстве российской экономики говорить еще не приходится. Многого предстоит еще свершить. На сегодняшний день некоторые меры уже приняты, но есть и те, которые требуют доработки. Введенные «налоговые каникулы» для предпринимательства действуют только лишь в 70 % российских регионов. Хотя и устанавливались новые ставки для налогоплательщиков, однако по-прежнему существует необходимость в снижении налоговых нагрузок на бизнес. Хотелось бы привлечь внимание именно к налоговой системе, так как она способна значительно улучшить условия ведения бизнеса в России. Возможно, ситуацию изменил бы кассовый метод; следовало бы стимулировать распространение кредитования для разных видов предпринимательства, развить национальную гарантийную систему поддержки и т.п. Разрабатывая стратегии и меры, Правительство РФ постоянно совершенствует их, до тех пор, пока мероприятия не станут максимально эффективны. Целью должно стать появление реального инструмента поддержки бизнеса, которым предприниматель действительно смог бы воспользоваться.

Библиографический список

1. Бутенко Д.Е. Совершенствование российского законодательства в сфере государственно-частного партнерства // Наука, образование, общество: проблемы и перспективы: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Тамбов, 2015.
2. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. URL: <http://government.ru/docs/16639>.
3. Павлова М. 7 антикризисных мер правительства для малого бизнеса. URL: <http://ppt.ru/news/131286>.
4. План антикризисных мер на 2015 год: меры по поддержке малого бизнеса. URL: <http://spufa.ru/node/3146>.
5. План антикризисных мер Правительства РФ на 2015 год. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1727039>.
6. Сайбель Н.Ю. Перспективы развития инновационного предпринимательства в России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.Г. Ткаченко, В.В. Чапли. Краснодар, 2014.
7. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2015. Вып. 18.
8. Сайбель Я.В. Антикоррупционная политика России: реальность и мифы // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014. Вып. 17.
9. Филимонов А. Антикризисный план: основные меры правительства и предложения экспертов. URL: <http://www.garant.ru/article/608356/#ixzz3mdkadsv>.
10. Фомченков Т. Антикризисный план правительства выполнен на 80 процентов. URL: <http://www.rg.ru/2015/05/06/plan-site-anons.html>.

N.Y. Saybel, R.K. Tonyan, A.K. Tonyan

EVALUATION OF ANTI-CRISIS MEASURES IN SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN RUSSIA

Abstract. *The article discusses the main measures of government for struggle with the economic crisis; outlines the key directions of the anti-crisis activities; highlighted the priority factors affecting the sustainable development of the economy and social stability in Russia.*

Key words: *financial crisis, anti-crisis plan, small and medium enterprises (SME), government measures to protect the national economy, legislative initiatives, support for entrepreneurship.*

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ ЗАДАЧА УПРАВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье показан опыт применения экономико-математических методов для решения задач оптимизации распределения оборотного капитала на территориях опережающего развития (ТОР).

Ключевые слова: экономико-математические модели, территории опережающего развития, управленческие решения в условиях финансового кризиса, распределение товара.

Предприятия и корпорации в условиях часто встречающегося невыполнения взятых по договорам их поставщиками обязательств оказываются в сложной ситуации, требующей от руководителей принятия эффективных решений.

Территории опережающего развития (ТОР) – это часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности, регламентируемый Федеральным законом от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (в ред. ФЗ от 13.07.2015 № 213-ФЗ). В частности, на территориях опережающего развития предусмотрены льготные налоговые условия, упрощенные административные процедуры.

Нежелание потерять свою деловую репутацию и получить штрафные санкции [5] заставляет руководителей предприятия ТОР внедрять инновации, в том числе использовать математические методы с применением современных информационных технологий как в бухгалтерии, так и в организации эффективного оборота предприятий (корпораций) [14].

Рассмотрим экономическую постановку задачи оптимизации управленческих решений по выбору партнеров и объемам распределения материально-технических ресурсов.

Фирма обязана выполнить свои договорные обязательства по поставке определенного объема строительных материалов. Для обеспечения своих обязательств фирма заключает договора с другими организациями. В условиях локальных кризисов [4] либо неэффективной организации работы части поставщиков [13] некоторые из них разорились, поставив исследуемую фирму в ситуацию невозможности в срок выполнить свои обязательства перед заказчиками.

Фирма заинтересована в скорейшем выполнении заказов, поскольку ее коммерческая выгода заключается в эффективном выполнении требований заказчиков по организации поиска и доставки определенного перечня товаров [1].

Поэтому фирма вынуждена заключить контракты с новыми организациями (в дальнейшем поставщиками) на поставку недостающих по другим контрактам товаров [8]. Часть товара имеется на складе фирмы, но ее количество недостаточно для обеспечения обязательств фирмы перед заказчиками. В случае поставки товаров по заказу позже срока фирма оплачивает штраф за каждый день просрочки. Штраф может быть дифференцируемым либо фиксированным.

В случае дифференцируемого штрафа формула расчета штрафных санкций следующая: $F = \sum_{i=1}^m Sh_i \cdot Kh_i$, где Sh_i – штраф по i -му заказу; Kh_i – количество дней просрочки по i -му заказу.

Поэтому возникла задача выбора матрицы количества товаров, заказываемых у поставщиков, для наискорейшего формирования выполненных заказов и минимизации штрафов за непоставленный в срок товар [3, с. 53; 7].

В общей постановке задачи у фирмы n товаров, которые надо доставить m заказам в определенных количествах (которые надо выполнить фирме). В табл. 1 отражена матрица $Tovz$ (размером n на m) – количество товара, распределенное по заказам.

Таблица 1

Количество товаров, распределенное по заказам – $Tovz$

Товар	Заказ 1	Заказ 2	...	Заказ m
Товар 1				
Товар 2				
...			$Tovz_{ij}$	
Товар n				
ВСЕГО				

Таблица 2

Сроки поставок товара – $Sr_{n \times (p+1)}$

Товар	Склад	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик j	Поставщик p
Товар 1	0				
Товар 2	0				
...	0
Товар i	0			Sr_{ij}	
...	0

В табл. 2 отражены сроки поставок товаров, за которые фирма может заказать недостающий у нее товар, учитывая, что со склада товар доставляется за 0 дней, так как он уже есть у фирмы (срок доставки заказчикам минимален и не учитывается).

В табл. 3 указано количество товара, которое можно приобрести у разных $p + 1$ поставщиков, для выполнения заказов.

Таблица 3

Количество поставок товара – $K_{n \times (p+1)}$

Товар	Склад	Поставщик 1	Поставщик 2	...	Поставщик j	...	Поставщик p
Товар 1							
Товар 2							
Товар i					K_{ij}		
...							
Товар n							

Известны сроки выполнения по каждому заказу (m) (обозначим их – t_j), отраженные в табл. 4.

Таблица 4

Сроки выполнения заказов

Заказы	Заказ 1	Заказ 2	...	Заказ m
Время				
t_j	t_1	t_2	...	t_m

Таблица 5

Количество поставок товаров поставщикам

Товар	Заказ 1	Заказ 2	...	Заказ m
Товар 1 склад				
Товар 1 , поставщик 1				
Товар 1 , поставщик 2				
...				
Товар 1, поставщик p				
Товар 2 склад				
Товар 2 , поставщик 1				
Товар 2 , поставщик 2				
...				
Товар 2, поставщик p				
...
Товар n, склад				
Товар n, поставщик 1				
Товар n, поставщик 2				
...
Товар n, поставщик p				

Необходимо минимизировать сумму штрафов по всем заказам при следующих ограничениях:

- 1) количество заказанных товаров у разных поставщиков должно быть целым и неотрицательным;
- 2) по каждому заказу сумма заказанных товаров у разных поставщиков должна быть равна заказу по данному товару;
- 3) по каждому товару общая сумма по поставщикам не должна превышать возможности поставщиков [9];
- 4) необходимо учесть приоритетность товаров на складе: в первую очередь должны быть распределены товары со склада.

Штраф по каждому заказу обозначим – Sh_j , если хотя бы один товар из перечня по j -му заказу не поставлен в срок, то заказ считается не выполненным, на каждый день просрочки начисляется штраф:

$$Sh_j = \text{Tarif} * Kh_j, \text{ где}$$

Kh_j – количество дней просрочки по j – му заказу.

Целевая функция будет следующая:

$$\min F = \text{Tarif} * \sum_{j=1}^m Kh_j.$$

Для реализации данной модели необходима формула расчета элементов Kh_j : количество дней просрочки по каждому заказу формируется как максимальная разница между сроком поставки товара Sr_{ij} и сроком доставки заказа t_j .

$$Kh_j = \max(Sr_{ij} - t_j), i=1..(p+1) \bullet n; j=1..m.$$

Первым поставщиком был выбран для удобства склад. Поэтому каждому заказчику товар может быть доставлен от любого из $p + 1$ поставщиков.

Выполнение условия 1 экономической постановки задачи математически выражается следующей системой ограничений:

$$\begin{cases} X_{ij} \geq 0 \text{ и целые,} \\ t=1..n \bullet (p+1); \\ j=1..m. \end{cases}$$

Выполнение условия 2 экономической постановки задачи (по каждому товару [10], [13], по каждому заказу сумма заказанных товаров у разных поставщиков должна быть равна заказу по данному товару) выражается следующей системой равенств:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^{i \bullet (p+1)} X_{tj} = \text{Тов}_{ij} \\ t = (i-1) \bullet (p+1) + 1 \\ \text{где } i = 1..n - \text{номер товара} \\ j = 1..m - \text{номер заказа} \end{cases}$$

Выполнение условия 3 постановки задачи математически будет выражаться следующей системой неравенств:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m X_{tj} \leq K_{iq} \\ \text{где } q - \text{номер поставщика } 1..p+1; \\ i - \text{номер товара } 1..n; \\ t - \text{номер строки в матрице заказа} \\ t = (i-1)*(p+1) + q. \end{array} \right.$$

Для товара на складе (строки матрицы X) неравенства обратятся в равенства:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m X_{tj} = K_{i1} \\ \text{где } q = 1; \\ i - \text{номер товара } 1..n; \\ t - \text{номер строки, где товар реализуется со склада} \\ t = (i-1)*(p+1) + 1. \end{array} \right.$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m X_{tj} \leq K_{iq} \\ \text{где } q - \text{номер поставщика } 2..p+1; \\ i - \text{номер товара } 1..n; \\ t - \text{номер строки в матрице заказа} \\ t = (i-1)*(p+1) + q; \\ \sum_{j=1}^m X_{tj} = K_{i1}, t = (i-1)*(p+1) + 1; \end{array} \right.$$

Представленная далее математическая модель задачи может быть решена разными способами. Одним из способов является обращение к математическому аппарату динамического программирования [10]. Американский математик Р.Э. Беллман в 1953 г. впервые сформулировал принцип оптимальности метода динамического программирования [6]: каково бы ни было состояние системы в результате какого-либо числа шагов, на ближайшем шаге нужно выбрать управление так, чтобы оно в совокупности с оптимальным управлением на всех последующих шагах приводило к оптимальному выигрышу на всех оставшихся шагах, включая выигрыш на данном шаге [2].

Однако в условиях ограниченности временного ресурса при решении задач по оптимизации контрактов по доставке и распределению строительных материалов удобнее использовать оптимизационные компьютерные программы, например, программу «Надстройки Microsoft Excel» – «Поиск решения».

Если бухгалтерский учет и учет товародвижения ведется на платформе «1С: Предприятие» конфигурации «Управление торговлей», то выбор метода решения формализованной задачи потребует написания нескольких дополнительных программ, учитывающих специфику входной и выходной информации.

Объединив два предыдущих условия получим такую систему:

$$\min F = \text{Tarif} * \sum_{j=1}^m Kh_j - \text{целевая функция}$$

$$\left\{ \begin{array}{l} X_{ij} \geq 0 \text{ и целые}; t=1 \dots n*(p+1); j=1 \dots m; \\ \sum_{t=(i-1)*(p+1)+1}^{i*(p+1)} X_{ij} = \text{Tov}_{ij} \\ \text{где } i=1 \dots n - \text{номер товара} \\ j=1 \dots m - \text{номер заказа} \\ \sum_{j=1}^m X_{ij} \leq K_{iq} \\ \text{где } q - \text{номер поставщика } 2 \dots p+1; \\ i - \text{номер товара } 1 \dots n; \\ t - \text{номер строки в матрице заказа} \\ t=(i-1)*(p+1)+q; \\ \sum_{j=1}^m X_{ij} = K_{i1}, t=(i-1)*(p+1)+1; \\ Kh_j = \max (Sr_{ij} - t_j), i=1 \dots (p+1)*n; j=1 \dots m. \end{array} \right.$$

Таким образом, формализация оптимизационной задачи управления распределением материально-технических ресурсов предприятий позволяет на базе стандартного пакета «Microsoft Office» [9] либо создания дополнительных программ в конфигурации «Управление торговлей» сэкономить не только денежные средства территорий опережающего развития по организации и доставке товаров, но и сократить расходы входящих в ТОР предприятий по привлечению сторонних организаций [5], решая достаточно большой класс формализованных экономических задач предприятий и организаций, в условиях ограниченных временного и материального ресурсов, возможностями своих сотрудников.

Библиографический список

1. Бильчак В.С., Бородин А.И. Формирование устойчивого развития предприятия региона: механизмы, методы, управление (эколого-экономический аспект). Калининград, 2009.
2. Богдасhev И.В., Геворкян С.М., Спирина С.Г. Оценка влияния глобальных экономических процессов на основные тренды мировой банковской сферы // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11–3 (52–3).
3. Демёхин Е.А., Калайдин Е.Н., Шапарь С.М., Шелистов В.С. Устойчивость трехмерных солитонов в вертикально стекающих планках жидкости // Доклады Академии наук. 2007. № 2. Т. 413.

4. Гончаренко Л.И. Налоговое администрирование коммерческих банков России: монография. М., 2009.
5. Ергин С.М. Сравнительный анализ эффектов монополизации отраслевого рынка // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 2.
6. Осипян В.О., Спирина С.Г., Подколзин В.В. Моделирование ранцевых криптосистем, содержащих диофантовую трудность // Чебышевский сборник. 2010. № 1. Т. 11.
7. Рубин А.Г., Воробьева М.А. Инновационная деятельность как основа развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды // Фундаментальные исследования. 2015. № 10.
8. Сидоров В.А., Болик А.В. Модернизационный прорыв: поиск инноваций на компрадорском рынке // Вестник Волгоградского университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 5.
9. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
10. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. № 10.
11. Спирина С.Г., Куштанок С.А. Суть и содержание финансовых пирамид: состояние и перспективы // Новые технологии. 2013. № 1.
12. Тютюкина Е.Б., Капранова Л.Д., Седаш Т.Н. Определение приоритетных направлений и инвестиционной поддержки развития российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 38.
13. Хотинская Г.И., Шохин Е.И., Черникова Л.И. Трансформация макросреды как условие формирования финансовой модели управления корпоративными финансами // Финансовые аспекты управления социально-экономическими процессами / под ред. Колмакова В.В.. Тюмень, 2010.
14. Финансовый менеджмент / под ред. Е.И. Шохина. М., 2005.

S.G. Spirina

OPTIMIZATION PROBLEMS OF CONTROLLING THE DISTRIBUTION OF WORKING CAPITAL TERRITORIES OF PRIORITY DEVELOPMENT

***Abstract.** This paper studied the experience of the application of economic-mathematical methods for solving optimization problems of distribution of working capital in the territories of priority development.*

***Key words:** economic and mathematical models, territories of priority development, management solutions to the financial crisis, the distribution of goods.*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННОГО ПОДХОДА

Аннотация. В статье предложено прогнозирование оценки риска банкротства предприятия с применением аппарата теории нечетких множеств.

Ключевые слова: банкротство, риск, нечеткие множества, функция принадлежности.

Тщательная проработка и учет рисков стала неотъемлемой частью и важной составляющей успеха деятельности каждой компании. Однако все чаще компаниям приходится принимать решения в условиях неопределенности, которые могут привести к непредвиденным последствиям и, соответственно, нежелательным исходам и убыткам.

К сожалению, существующие на сегодняшний день методы учета и оценки рисков не лишены субъективизма и существенных предпосылок, приводящих к неправильным оценкам риска банкротства предприятия. Теория нечеткой логики – это новый, динамично развивающийся подход к оценке риска. В последнее время нечеткое моделирование является одним из наиболее активных и перспективных направлений прикладных исследований в области управления и принятия решений.

В статье [3] была предложена методика оценки риска банкротства предприятия на основе нечетко-множественного подхода. Данный метод помогает бороться с неопределенностью как статистической, так и лингвистической, что позволяет получить наиболее достоверный анализ платежеспособности предприятия.

В данной статье мы спрогнозируем основные значения финансовых показателей с помощью регрессионного анализа, проведем оценку финансового состояния предприятия на основе нечетко-множественного подхода и сравним с реальными данными.

Построение реальной нечетко-множественной модели для оценки риска банкротства на примере компании ЗАО «Кубаньоптпроторг» за 2014 г.

Определим нечеткие множества, как:

G_1 – предельный риск банкротства;

G_2 – степень риска банкротства высокая;

G_3 – степень риска банкротства средняя;

G_4 – низкая степень риска банкротства;

G_5 – риск банкротства незначителен.

Далее выбираем ряд финансовых показателей, предложенных А.О. Недосекиным [2], которые наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия и при этом образуют некую законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление о предприятии как о целом:

X_1 – коэффициент автономии (отношение собственного капитала к валюте баланса);

X_2 – коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (отношение чистого оборотного капитала к оборотным активам);

X_3 – коэффициент промежуточной ликвидности (отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к краткосрочным пассивам);

X_4 – коэффициент абсолютной ликвидности (отношение суммы денежных средств к краткосрочным пассивам);

X_5 – оборачиваемость всех активов в годовом исчислении (отношение выручки от реализации к средней за период стоимости активов);

X_6 – рентабельность всего капитала (отношение чистой прибыли к средней за период стоимости активов).

Используя бухгалтерскую отчетность (форма 1 и форма 2) для нашего предприятия, получаем табл. 1.

Таблица 1

Значение финансовых показателей ЗАО «Кубаньоптпродторг» за 2014 г.

X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
0,71	-1,43	10,75	10,68	0,62	0,12

Определим веса показателей в оценке. Для этого сопоставим каждому показателю X_i уровень его значимости r_i . Чтобы оценить этот уровень, располагаем все показатели по порядку убывания значимости так, чтобы выполнялось правило: $r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_N$. Определяем значимость по правилу Фишберна:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N-1)N}.$$

Строим классификацию текущего значения показателя степени риска g как критерий разбиения этого множества на нечеткие подмножества:

$0,85 \leq g \leq 1 \rightarrow G_1$ – предельный риск банкротства;

$0,75 \leq g \leq 0,85 \rightarrow G_2, G_1$;

$0,65 \leq g \leq 0,75 \rightarrow G_2$ – степень риска банкротства высокая;

$0,55 \leq g \leq 0,65 \rightarrow G_3, G_2$;

$0,45 \leq g \leq 0,55 \rightarrow G_3$ – степень риска банкротства средняя;

$0,35 \leq g \leq 0,45 \rightarrow G_4, G_3$;

$0,25 \leq g \leq 0,35 \rightarrow G_4$ – низкая степень риска банкротства;

$0,15 \leq g \leq 0,25 \rightarrow G_5, G_4$;

$0 \leq g \leq 0,15 \rightarrow G_5$ – риск банкротства незначителен.

Произведем разбиения на подмножества, используя трапециевидные числа, характеризующие соответствующие функции принадлежности. Диапазон уровней переменных определим, используя работу О.Б. Максимова [1]

Проведем классификацию текущих значений X_i за каждый год. Результатом классификации является табл. 2, где λ_{ij} – уровень принадлежности носителя x_i к нечеткому подмножеству V_j .

Таблица 2

Уровень принадлежности к нечеткому множеству

2014	V_{i1}	V_{i2}	V_{i3}	V_{i4}	V_{i5}
X_1	0	0	0	0	0
X_2	0	0	0	0	0
X_3	0	0	0	0	0
X_4	0	0	0	0	0
X_5	0	0	0	0	0,62
X_6	0	0	0	0,83	1

Определим оценочную функцию: $g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij} = 0,03$,

где $g_j = 0,9 - 0,2 \cdot (j - 1)$. Так как $0,00 < g < 0,15$, то классификация равна G5 – риск банкротства незначителен – при степени уверенности 100 %.

Прогнозная модель риска банкротства ЗАО «Кубаньоттпроторг» за 2014 г.

Построим график зависимости X_1 за 2007–2013 гг. (рис. 1). Как видно из графика, коэффициент имеет тенденцию роста. Построим эконометрическую модель (табл. 3), используя MS EXCELL:

$$x_1 = 0,549 + 0,066 \cdot t + 0,0067 \cdot t^2.$$

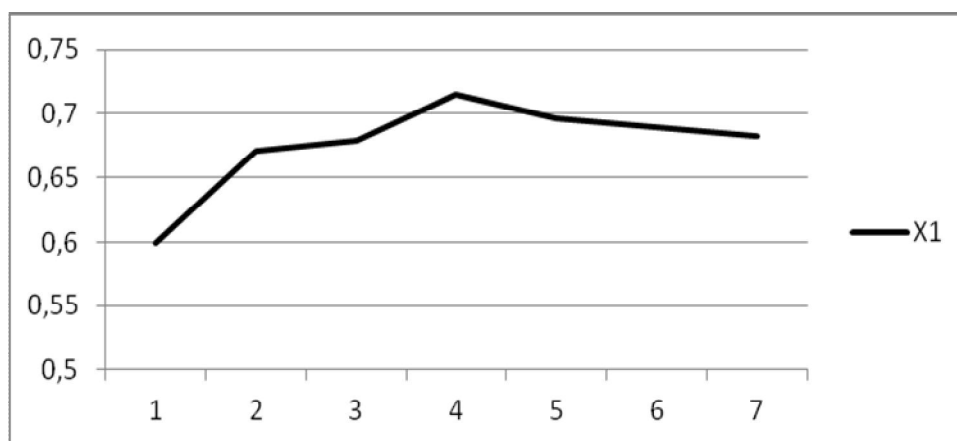
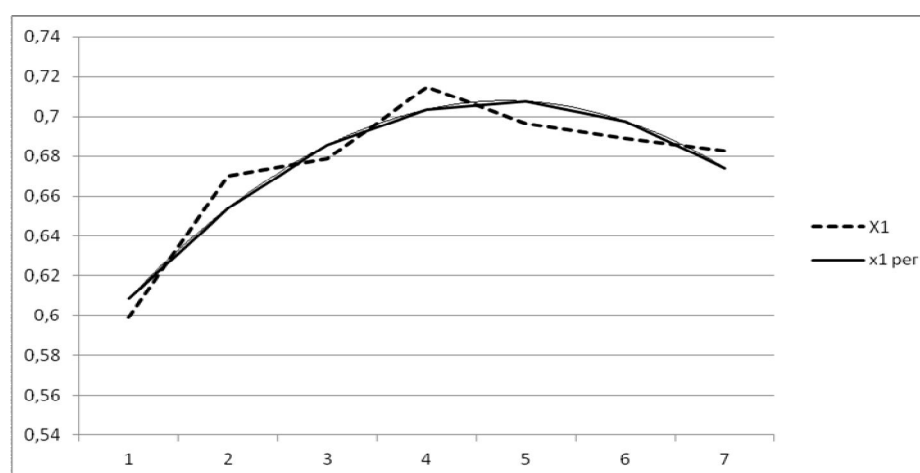


Рис. 1. Изменение коэффициента автономии

Вывод итогов регрессионного анализа

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,95					
R-квадрат	0,90					
Нормированный R-квадрат	0,85					
Стандартная ошибка	0,01					
Наблюдения	7,00					
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значение F	
Регрессия	2,00	0,01	0,00	18,31	0,01	
Остаток	4,00	0,00	0,00			
Итого	6,00	0,01				
	Коэфф.	Станд. ошибка	t-стат.	P-знач.	Нижние 95 %	Верхние 95 %
Y-пересечение	0,55	0,02	24,93	0,00	0,49	0,61
t	0,07	0,01	5,23	0,01	0,03	0,10
t ²	-0,01	0,00	-4,46	0,01	-0,01	0,00

Рис. 2. Графики исходных и прогнозных значений переменной x_1

Аналогично, построим регрессионные модели и для остальных переменных:

$$X_2 = 0,29 + 0,23t^2;$$

$$X_3 = 0,72 + 0,2t^2;$$

$$X_4 = 0,14 + 0,22t^2;$$

$$X_5 = 0,14 - 0,01t^2;$$

$$X_6 = 0,09 + 0,05t - 0,01t^2.$$

На основе полученных моделей найдем прогнозные значения показателей за 2014 г. (табл. 4).

Прогнозные показатели

X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
0,64	- 1,75	13,58	14,06	4096,00	6,02

Коэффициент аппроксимации между реальными и прогнозными значениями составил 7,6 %, что позволяет принять прогнозные модели.

Проведем теперь оценку степени банкротства на основе предложенного ранее нечетко-множественного аппарата. Уровень принадлежности приведен в табл. 5.

Уровень принадлежности

2014 г.	V ₁₁	V ₁₂	V ₁₃	V ₁₄	V ₁₅
X ₁	0	0	0	0	0,63
X ₂	0	0	0	0	0
X ₃	0	0	0	0	0
X ₄	0	0	0	0	0
X ₅	0	0	0	0	0
X ₆	0	0	0	0	0

Классифицируем значения степени риска банкротства: $g = 0,025$, следовательно, G_5 – риск банкротства незначителен – при степени уверенности 100 %, что соответствует реальным значениям. Выявлено уменьшение степени риска банкротства в прогнозируемом периоде. Это вызвано в первую очередь увеличением чистой прибыли и оборачиваемости собственного капитала. Полученные результаты согласуются с выводами по модели реальных данных.

В результате исследования была построена модель оценки банкротства на основе нечеткой логики. Далее на основе теории прогнозирования временных рядов были построены прогнозные модели значимых показателей. Найденная степень риска банкротства предприятия на основе текущих прогнозных данных подтвердила применимость предложенного метода.

Построенная модель оценки риска и прогнозирования с помощью нечетких множеств имеет практический интерес и может быть использована различными компаниями.

Применение методов нечеткого моделирования при моделировании финансовой деятельности предприятия позволит обеспечить устойчивые результаты при формировании стратегических управленческих решений. Гибкость и мощность методов позволяют рассматривать их как перспективное и эффективное средство для определения банкротства различных компаний.

Библиографический список

1. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Применения теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятий. URL: www.vmgroupp.sp.ru.
2. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. СПб., 2002.
3. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. № 10.
4. Спирина С.Г. Методология оценки финансовой устойчивости в региональном туристическом бизнесе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №18 (393).
5. Фощан Г.И., Спирина С.Г. Инвестиционные риски в финансовой устойчивости предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 13. Краснодар, 2013.

G. I. Foshchan, S.A. Zhilina

PREDICTION OF THE RISK OF BANKRUPTCY COMPANY ON THE BASIS OF FUZZY MULTIPLE APPROACH

Abstract. *In the article the prediction of the risk assessment bankruptcy of an enterprise using the theory of fuzzy sets.*

Key words: *bankruptcy, risk, indistinct sets, function of accessory.*

УДК 658.(012.2)

И.В. Ариничев, В.М. Смоленцев, И.Т. Заика

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. *В статье представлен подход к разработке типовой бизнес-ориентированной модели процессов в телекоммуникационной компании, в рамках которой идентифицирован состав наиболее типичных бизнес-процессов указанных предприятий. Проведена декомпозиция обслуживания клиентов.*

Ключевые слова: *телекоммуникационные услуги, бизнес-процесс, декомпозиция, операционные процессы.*

Сектор телекоммуникационных услуг принадлежит к одному из важнейших секторов экономики, обеспечивающих функционирование других отраслей и государства в целом. Во всем мире сфера телекоммуникаций подвержена непрерывным, стремительным, кардинальным изменениям. В этом плане сценарий технологического развития России повторяет глобальные

международные тренды. Так, высокими темпами развиваются высокоскоростные технологии, растет предложение и увеличивается спрос на качественный и разнообразный информационный контент. Вследствие этого информационно-телекоммуникационные услуги не могут эффективно распространяться без отлаженного механизма управления.

Компании стремятся сохранить рентабельность в условиях возросшей конкуренции, более жестких требований заказчиков и роста цен. Решение указанных проблем невозможно без четкого определения и описания структуры бизнес-процессов. Кроме того, возникает необходимость в согласованности в представлении процессов среди поставщиков оборудования, разработчиков прикладных программ и системных интеграторов, что позволит создавать системы управления с помощью объединения сторонних и собственных разработок.

Одним из подходов создания модели бизнес-процессов для операторов услуг и других представителей индустрии информационно-коммуникационных технологий явилась разработка организации ТМ Forum методологии enhanced Telecom Operations Map (eТОМ). Она направлена на создание условий для успешной конкуренции благодаря использованию процессного подхода к управлению предприятием и интеграции всех важнейших информационных систем предприятия, связанных с предоставлением услуг и их поддержкой.

Методология eТОМ ориентирована на бизнес-процессы операторов услуг, описание связей и интерфейсов между этими процессами, на организацию совместного использования информации о заказчиках, предоставляемых услугах, имеющихся ресурсах, поставщиках / партнерах и другой информации в рамках многочисленных процессов. Архитектура бизнес-процессов eТОМ представляет собой референтную схему для классификации и описания всех бизнес-процессов оператора услуг с различным уровнем детализации. Методология eТОМ используется в качестве шаблона для организации управления процессами и обеспечивает отправную точку для реорганизации внутренних процессов, а также для организации взаимодействия с партнерами и заключения общих рабочих соглашений с другими операторами услуг. Для поставщиков оборудования и разработчиков ПО модель eТОМ очерчивает потенциальные границы аппаратных и программных компонентов, соответствующие требованиям заказчиков, и выделяет необходимые функции, входные и выходные данные, которые должны поддерживаться продуктами [1–6].

В модели eТОМ особое значение придается структуре процессов, их компонентам и согласованности, а также связанным с этими аспектами бизнес-ролям и обязанностям. Определяя эти аспекты, модель eТОМ обеспечивает базис для формирования требований к системным решениям, технической архитектуре, выбору технологии и путей реализации, но не определяет конкретные способы выполнения этих требований.

Самым верхним уровнем детализации eТОМ является концептуальный уровень, который предлагает максимально общую картину бизнес-процессов,

протекающих в компании. На нем выделяются три блока бизнес-процессов, связанных с планированием и жизненными циклами продуктов и инфраструктуры, операционной деятельностью компании и управлением предприятием, а также определяются ключевые функциональные группы процессов и сущности, взаимодействующие с компанией (рис. 1).

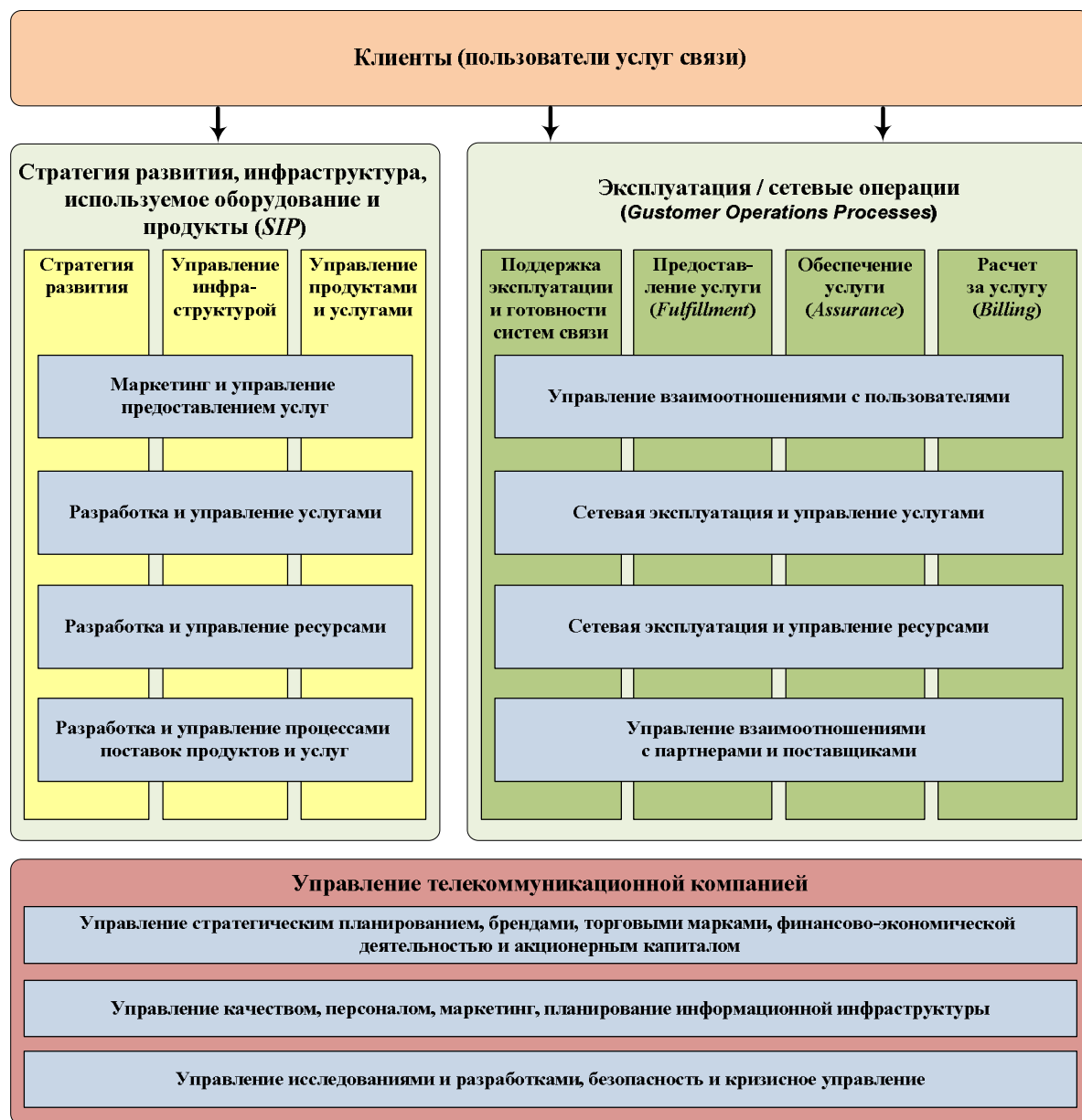


Рис. 1. Типовая структура бизнес-процессов телекоммуникационной компании, 1-й уровень

Для решения проблемы регламентации бизнес-процессов телекоммуникационной компании нами был выбран подход типовых моделей систем качества, используемых в различных отраслях (образование, медицина, программное обеспечение и пр.), построенных на основе ИСО 9001:2008. Этот подход позволяет повысить общий уровень информационной прозрачности компании, ее филиалов и бизнес-процессов и минимизировать все виды рисков, возникаю-

щих при внедрении бизнес-процессов. В качестве инструмента использовалась система бизнес-моделирования BusinessStudio, разработанная ГК «Современные технологии управления».

Методология eТОМ используется в качестве шаблона для управления бизнес-процессами и обеспечивает отправную точку для их реинжиниринга. Для учета российской специфики нами также рассматривался ГОСТ Р 53733-2009 «Системы менеджмента качества предприятий, предоставляющих услуги связи. Требования» в части требований к проектированию, поставке (продаже), производству (предоставлению), усовершенствованию услуг связи [3].

На основе этой типовой структуры нами разработана типовая модель бизнес-процессов телекоммуникационной компании верхнего уровня (рис. 2), специфичная для российского рынка.

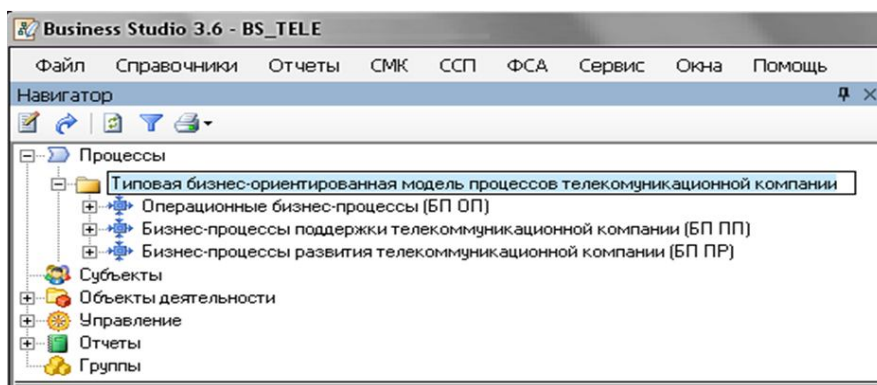


Рис. 2. Общая структура модели процессов телекоммуникационной компании в среде «BusinessStudio»

Все бизнес-процессы (см. таблицу 1) распределены по трем группам:

- бизнес-процессы развития (БП ПР);
- операционные бизнес-процессы (БП ОП);
- бизнес-процессы поддержки (БП ПП).

Развернутая структура модели процессов телекоммуникационной компании представлена на рис. 3.

Более подробно опишем процесс БП ОП 07 «Обслуживание клиентов».

Целью бизнес-процесса «Обслуживание клиентов» является поддержка клиентов в ходе предоставления услуги. Владелец процесса – Департамент обслуживания клиентов.

Окружение бизнес-процесса БП ОП 07 «Обслуживание клиентов» представлено на рис. 4 .

Контекстная диаграмма процесса представлена на рис. 5.

На вход в процесс поступают:

- обращения клиентов, в т.ч. в информационную службу;
- претензии клиентов;
- запросы на клиента на выполнение действия.

Таблица 1

Типовые бизнес-процессы телекоммуникационной компании

Наименование	Код
Бизнес-процессы развития	
Стратегическое планирование	БП ПР 01
Маркетинговое планирование	БП ПР 02
Разработка и внедрение продуктов	БП ПР.03
Планирование и развитие сети связи	БП ПР 04
Управление инвестиционной деятельностью	БП ПР 05
Слияние и поглощение	БП ПР 06
Операционные бизнес-процессы	
Эксплуатация и оперативно-техническое управление сетями связи	БП ОП 01
Продажа услуг	БП ОП 02
Оперативный маркетинг, реклама и продвижение бренда	БП ОП 03
Подключение и отключение услуг	БП ОП 04
Биллинг	БП ОП 05
Расчеты за услуги связи	БП ОП 06
Обслуживание клиентов	БП ОП 07
Закупки	БП ОП 08
Выставление счетов за услуги связи	БП ОП 09
Доставка счетов	БП ОП 10
Бизнес-процессы поддержки	
Управление финансами	БП ПП 01
Бухгалтерский учет и отчетность	БП ПП 02
Связь с общественностью и инвесторами	БП ПП 03
Организационное развитие и управление персоналом	БП ПП 04
ИТ-обеспечение	БП ПП 06
Управление дочерними и зависимыми компаниями	БП ПП 08
Правовое обеспечение	БП ПП 09
Обеспечение безопасности	БП ПП 10
Административное, документационное и организационное обеспечение	БП ПП 11
Поддержка международной и внешнеэкономической деятельности	БП ПП 12
Управление операционной эффективностью	БП ПП 13
Корпоративное управление	БП ПП 14

На выходе из процесса определены:

- ответ клиенту;
- решение претензии;
- данные о потенциальном клиенте;
- отчет об операциях над лицевыми счетами;
- отчет по результатам реализации предложений;
- информация об изменениях услуг.

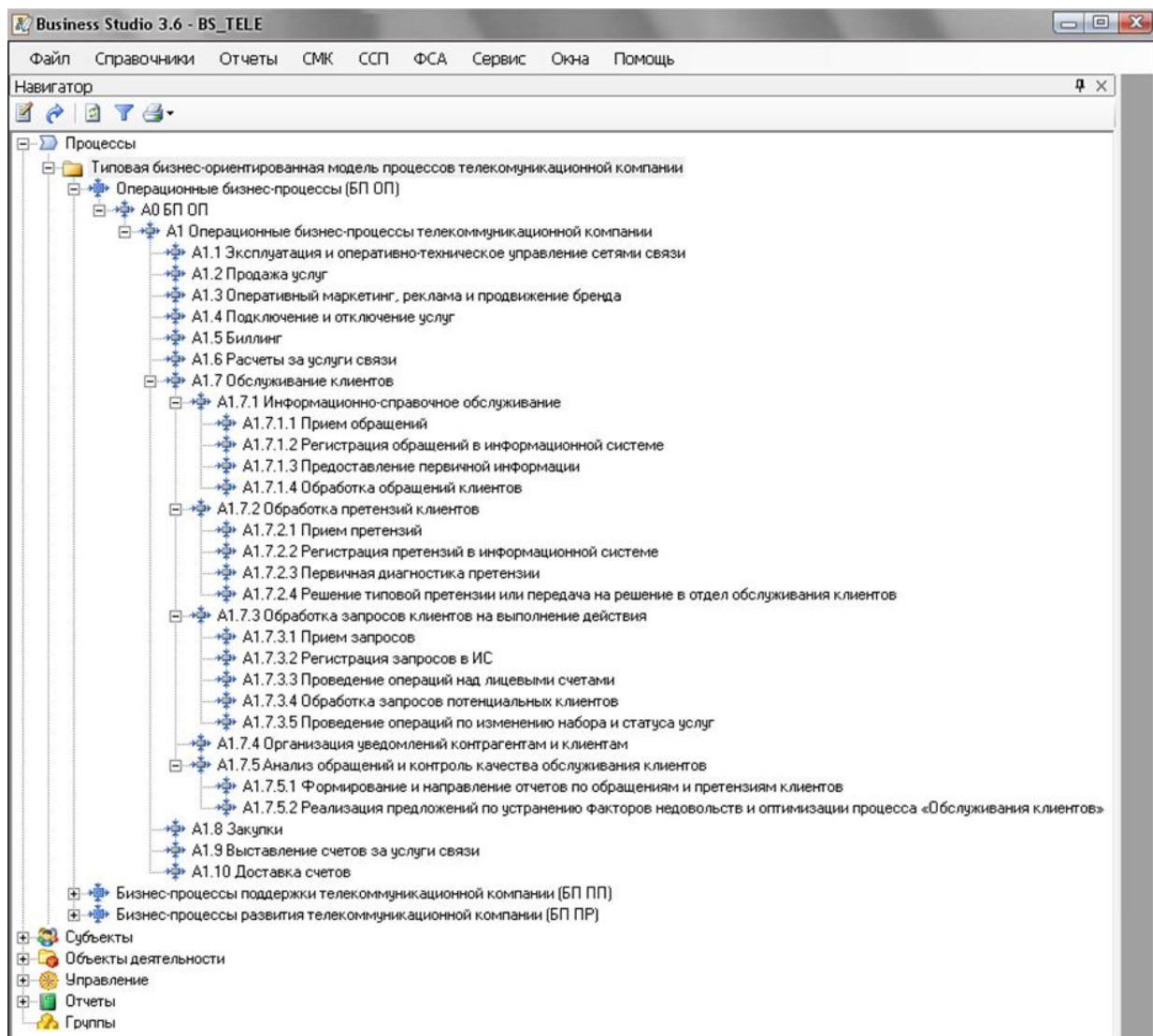


Рис. 3. Модель бизнес-процессов телекоммуникационной компании

Процесс БП ОП 07 «Обслуживание клиентов» включает в себя следующее.

Информационно-справочное обслуживание (БП ОП 07.01):

- прием обращений (ОП 07.01.01);
- регистрация обращений в информационной системе (ОП 07.01.02);
- представление первичной информации клиентам (ОП 07.01.03);
- обработка обращений клиентов (ОП 07.01.04).

Обработка претензий клиентов (БП ОП 07.02):

- прием претензий (ОП 07.02.01);
- регистрация претензий в информационной системе (ОП 07.02.02);
- первичная диагностика претензий (ОП 07.02.03);
- решение типовой претензии и передача ее в отдел обслуживания клиентов (ОП 07.02.04).

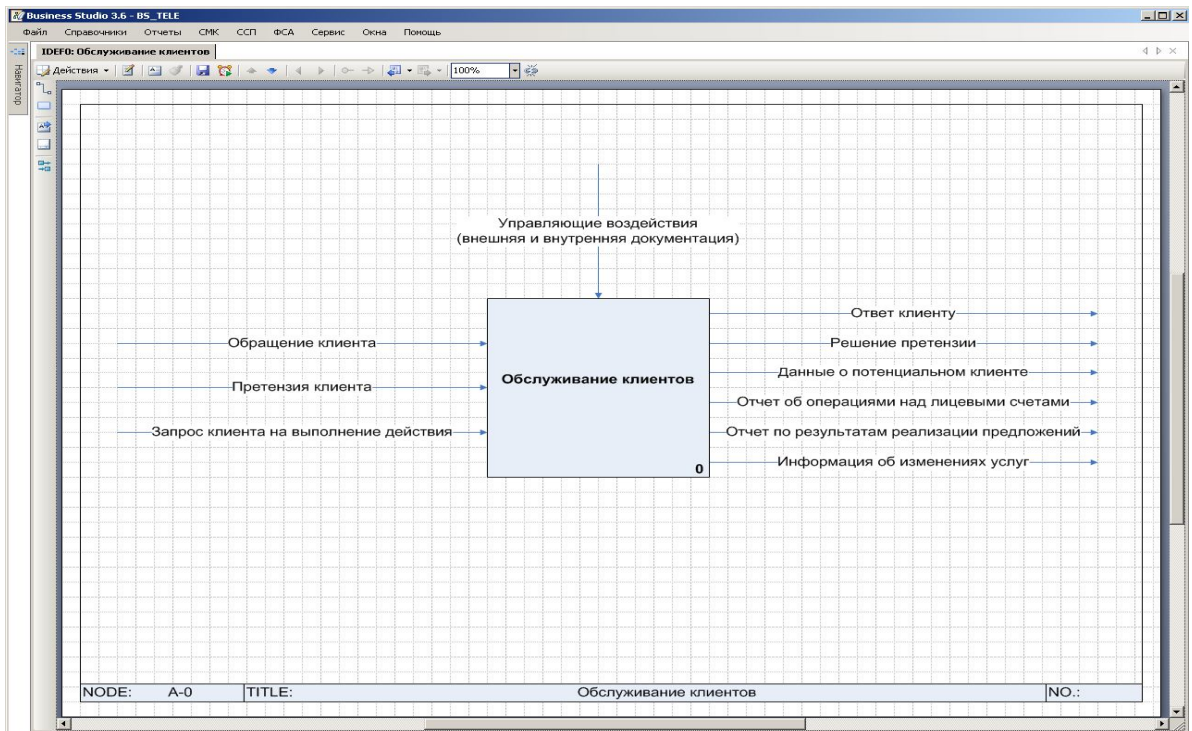


Рис. 4. Окружение бизнес-процесса БП ОП 07 «Обслуживание клиентов»

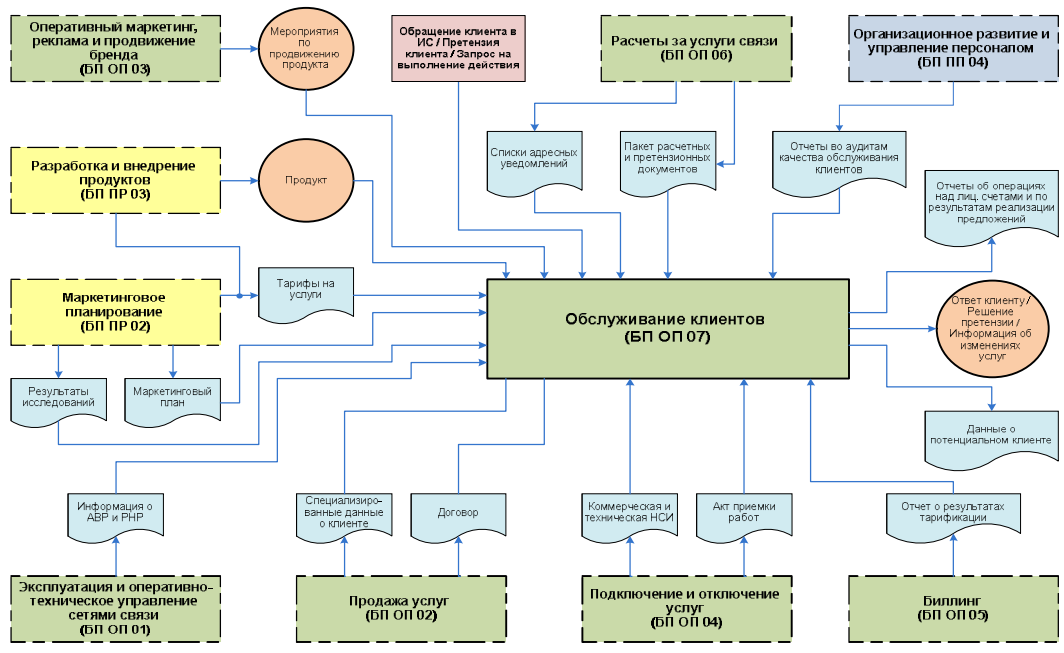


Рис. 5. IDEF0 диаграмма процесса БП ОП 07 «Обслуживание клиентов», контекстный уровень

Обработка запросов клиентов на выполнение действия (БП ОП 07.03):
 – прием запросов (ОП 07.03.01);
 – регистрация запросов информационной системе (ОП 07.03.02);

- проведение операций над лицевыми счетами (ОП 07.03.03);
- обработка запросов потенциальных клиентов (ОП 07.03.04);
- проведение операций по изменению набора и статуса услуг (ОП 07.03.05).

Организация уведомлений контрагентам и клиентам (БП ОП 07.04):

- рассылка уведомлений контрагентам и клиентам (ОП 07.04.01);
- контроль своевременности доставки документов (ОП 07.04.02);
- согласование сроков проведения аварийно-восстановительных работ (АВР) и ремонтно-наладочных работ (РНР) (ОП 07.04.03);
- организация уведомлений об АВР и ВНР (ОП 07.04.04).

Анализ обращений и контроль качества обслуживания клиентов (БП ОП 07.05):

- формирование и направление отчетов по обращениям и претензиям клиентов (ОП 07.05.01);
- реализация предложений по устранению факторов недовольств и оптимизации процесса обслуживания клиентов (ОП 07.05.02).

На рис. 6 представлен первый уровень декомпозиции процесса БП ОП 07 «Обслуживание клиентов», описанный в системе моделирования «BusinessStudio» в нотации IDEF0.

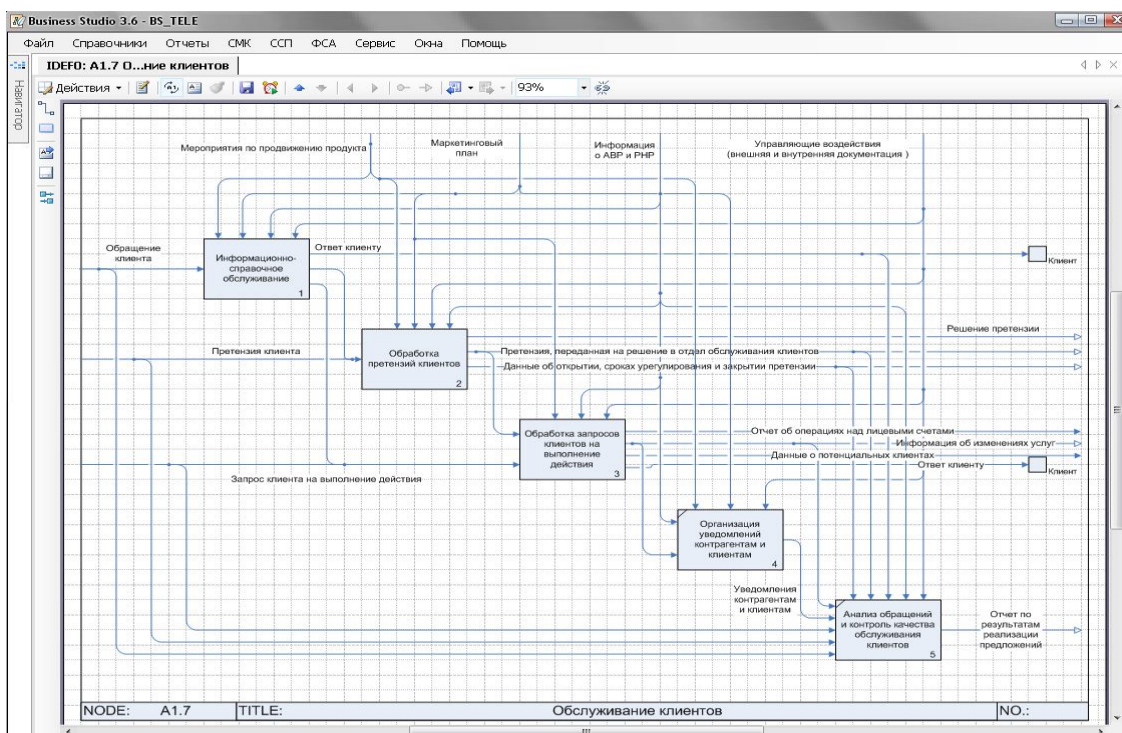


Рис. 6. IDEF0 диаграмма процесса БП ОП 07 «Обслуживание клиентов», первый уровень декомпозиции

В целом операционные бизнес-процессы раскрыты в виде 10 функциональных группировок. Декомпозиция на последующие уровни осуществляет-

ся до тех пор, пока уровень детализации функций процессов-элементов не будет достаточным для решения поставленной задачи. Помимо описания функций процесса, которое дает лишь общее представление о механизмах взаимодействия процесса в сети, необходимо взглянуть на потоки процесса, риски и показатели эффективности.

В рамках моделирования бизнес-модели нами были идентифицированы не только бизнес-процессы предоставления основных телекоммуникационных услуг, но и определены показатели качества на каждом этапе предоставления данных услуг, а также методы их оценки [7–11].

Также данная модель предусматривает бизнес-процессы для внутренних подразделений компании. В частности, для успешного предоставления услуги связи необходимо:

- работать с потенциальными клиентами (А 1.2, 1.3, 1.4, 1.6, 1.7, 1.9, 1.10);
- организовать техническую возможность предоставления услуги на оборудовании связи, например, обновить программное обеспечение (БП ПП);
- своевременно проводить планово-предупредительные и регламентные работы на оборудовании для поддержания качества услуги (А 1.1);
- организовать взаимодействие с третьей стороной (БП ПР, А 1.3, А 1.8).

Библиографический список

1. Ариничев И.А., Смоленцев В.М., Заика И.Т. Типовая бизнес-ориентированная модель телекоммуникационной компании // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2015.
2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М., 2007.
3. ГОСТ Р 53733-2009. Системы менеджмента качества предприятий, предоставляющих услуги связи. М., 2010.
4. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация бизнес-процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
5. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014. Вып. 17.
6. Смоленцев В. М., Заика И.Т. Моделирование сети бизнес-процессов телекоммуникационной компании // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 89.
7. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Финансовая устойчивость предприятий (корпораций) по Ляпунову // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2015.
8. Спирина С.Г. Финансовая устойчивость в контексте хозяйственной деятельности предприятий // Российский экономический интернет-журнал. 2014. № 1.
9. Спирина С.Г. Экономико-математические методы в управлении финансовыми потоками: монография. М., 2008.
10. Чаадаев В.К. Бизнес-процессы в компаниях связи. М., 2004.

11. Шичиях Р.А., Смоленцев В.М., Задоренко И.О. Туризм как объект управления стратегическим развитием Краснодарского края // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 106 (02).

I.V. Arinichev, V.M. Smolentcev, I.T. Zaika

DEVELOPMENT OF THE BUSINESS PROCESSES OF TELECOMMUNICATION COMPANIES

Abstract. In article presented an approach to the development of a standard business-oriented process models in the telecommunications company, in which identified the most typical part of the business processes of these companies. Made decomposition of customer service.

Key words: telecommunication services, telecommunication company, business process, decomposition of the business process, operational processes.

УДК 510.644+519.816

Д.Г. Бондарев

АГРЕГИРОВАНИЕ НЕЧЕТКИХ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

Аннотация. Рассматривается задача формирования четкого и нечеткого вывода группы экспертов, основанная на аппарате нечеткости оценок. В качестве основного функционального объекта представления предлагается трапециoidalное нечеткое число. Разработан инструментарий работы с подобными объектами. Определена мера расстояния между нечеткими объектами в случае равнозначных и разных по значимости экспертов, участвующих в оценке результата.

Ключевые слова: нечеткое число, агрегирование, экспертное оценивание.

Роль экспертных оценок в такой науке, как экономика, трудно переоценить. Будь то макроуровень с его дуализмом первичности основных экономических понятий (спрос – предложение) или любой из разделов микроэкономики, такой как бухгалтерский учёт и его знаменитой фразой «Доходы очевидны, а расходы сомнительны», – любой из них имеет в основе мнение экспертов, которое, воспринимаясь аксиоматически, создаёт базу для построения как теорий, так и практик – принятию решений, основанных на выводах, базирующихся в свою очередь на экспертных оценках (ЭО). Усложненный механизм экономических взаимосвязей для вынесения ЭО требует глубокого анализа всего комплекса показателей, характеризующих соотношения и пропорции протекающих процессов.

В ранее используемых методологиях, связанных с теоретико-вероятностным подходом и применением методов прикладной статистики в исследовании социально-экономических систем, мы сталкиваемся с полной или частичной несостоятельностью этих методологий. В настоящее время широко применяются новые методологии описания и моделирования поведения такого рода систем. К ним можно отнести качественный анализ нелинейных динамических систем, использование нейронных сетей и нечетких множеств.

Зачастую анализ частных показателей – показателей, которые можно измерить непосредственно, – не позволяет однозначно оценить то или иное экономическое явление [1]. В большинстве практических ситуаций эксперту более удобно подавать свое субъективное заключение в терминах трапезоидных нечетких чисел. Так, при планировании будущего бюджета, логичным будет ожидать оценок через минимальную стоимость a_1 , наиболее вероятный стоимостной интервал (a_2, a_3) и максимальную стоимость a_4 – что является трапезоидным нечетким числом (a_1, a_2, a_3, a_4) (рис.1) или в случае трех типов стоимости – минимальной a_1 , наиболее вероятной a_2 и максимальной a_3 – через триангулярное (частный случай трапезоидного) нечеткое число (a_1, a_2, a_3) .

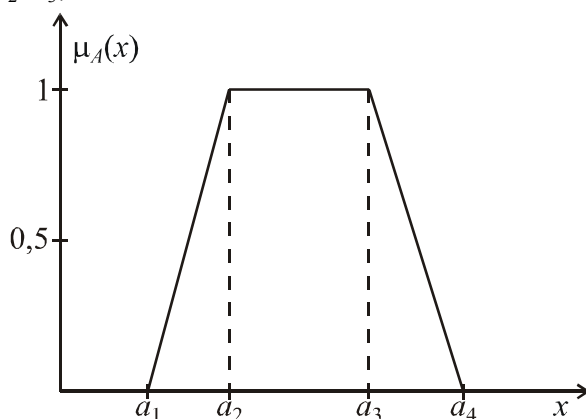


Рис.1.

Мера неопределенности. Мера неопределенности $K(\tilde{A})$ нечеткого числа соответствует области, ограниченной трапецией его графического представления. Для оценки многозначности или неопределенности, соответствующей нечетким числам существует множество методов. Здесь мы будем использовать интервал определенности α уровня трапезоидного нечеткого числа.

Пусть \tilde{A} трапезоидное нечеткое число (a_1, a_2, a_3, a_4) и интервал определенности имеет вид: $\tilde{A}_\alpha = [(a_2 - a_1)\alpha + a_1, -(a_4 - a_3)\alpha + a_4]$. Тогда площадь, характеризующая меру неопределенности описывается как:

$$K(\tilde{A}) = \frac{\sum_{\alpha=0}^1 (-(a_4 - a_3)\alpha + a_4) - \sum_{\alpha=0}^1 ((a_2 - a_1)\alpha + a_1)}{n},$$

где n – общее количество рассмотренных α . Если количество точек или значений α всюду плотно на $[0, 1]$ то знак суммы может быть заменен интегрированием и результат будет получен по формуле

$$K(\tilde{A}) = \int_0^1 (-(a_4 - a_3)\alpha + a_4 - (a_2 - a_1)\alpha - a_1) d\alpha.$$

Матрица схожести. Пусть конечная группа экспертов E_1, E_2, \dots, E_n дает субъективные оценки в терминах трапезоидных нечетких чисел $\tilde{R}_i, i = 1, \dots, n$. Запишем эти числа в терминах интервала определенности α уровня $\tilde{R}_{i\alpha} = [(r_2 - r_1)\alpha + r_1, -(r_4 - r_3)\alpha + r_4]$.

Пусть $LD(R_i, R_j)$ – расстояние слева между двумя трапезоидными нечеткими числами R_i и R_j , а $RD(R_i, R_j)$ – соответствующее расстояние справа.

Нормализованное расстояние $\partial(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j)$ между \tilde{R}_i и \tilde{R}_j зададим как

$$\partial(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) = \frac{1}{2(\beta_2 - \beta_1)} [LD(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) + RD(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j)], \text{ где } 0 \leq \partial \leq 1.$$

Если интервалы определенности двух трапезоидных нечетких чисел \tilde{R}_i и \tilde{R}_j выглядят соответственно:

$$\tilde{R}_{i\alpha} = [(r_2 - r_1)\alpha + r_1, -(r_4 - r_3)\alpha + r_4], \tilde{R}_{j\alpha} = [(s_2 - s_1)\alpha + s_1, -(s_4 - s_3)\alpha + s_4],$$

тогда

$$LD(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) = [(r_2 - r_1)\alpha + r_1 - (s_2 - s_1)\alpha - s_1], RD(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) = [-(r_4 - r_3)\alpha + r_4 + (s_4 - s_3)\alpha - s_4], \text{ где } \alpha \in [0, 1].$$

Пусть β_1 и β_2 критические значения трапезоидного нечеткого числа – левое и правое соответственно, выбранные по правилу

$$(\beta_2 - \beta_1) \geq \frac{LD(R_i, R_j) + RD(R_i, R_j)}{2}.$$

Тогда $D(R_i, R_j)$ – уровень схожести двух нечетких чисел R_i и R_j :

$$D(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) = 1 - \partial(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) = 1 - \frac{LD(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j) + RD(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j)}{2(\beta_2 - \beta_1)}, \text{ } 0 \leq \partial \leq 1$$

описывает элементы матрицы схожести:

$$SM = \begin{pmatrix} 1 & D_{12} & \dots & D_{1n} \\ D_{21} & 1 & \dots & D_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ D_{n1} & D_{n2} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \text{ где } D_{ii} = 1, \forall i = 1, \dots, n \text{ и } D_{ij} = D(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j), \forall i \neq j.$$

Легко видеть, что матрица SM симметричная.

Агрегирование мнений экспертов одинаковой значимости, основанное на матрице схожести. Пусть конечная группа экспертов $E_i, i = 1, \dots, n$ дает субъективные оценки в терминах трапезоидных нечетких чисел $\tilde{R}_i, i = 1, \dots, n$. Запишем эти числа в терминах интервала определенности α уровня $\tilde{R}_{i\alpha}$.

Вычислим нормализованное расстояние $\partial(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j)$ $i, j = 1, \dots, n$ для каждой пары экспертов. Определим уровень схожести $D(\tilde{R}_i, \tilde{R}_j)$ для каждой пары трапезоидных нечетких чисел \tilde{R}_i и \tilde{R}_j , $i, j = 1, \dots, n$. Построим матрицу схожести и на ее основе вычислим среднюю степень схожести эксперта E_i , $i = 1, \dots, n$ как

$$A(E_i) = \frac{1}{n-1} \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^n D_{ij}.$$

Для каждого эксперта вычислим относительную степень схожести:

$$RSD_i = \frac{A(E_i)}{\sum_{i=1}^n A(E_i)}.$$

Тогда обобщенное трапезоидное нечеткое число или агрегированное согласительное мнение \tilde{R} можно описать так:

$$\tilde{R} = \sum_{i=1}^n (RSD_i \cdot \tilde{R}_i).$$

Агрегирование мнений экспертов разной значимости. Пусть среди экспертов существуют такие, мнение которых имеет более важное значение, чем остальных, и пусть каждому из них присвоен вес p_i . тогда процедура нахождения агрегированного показателя следующая.

Найдем относительную степень значимости w_i каждого эксперта:

$$w_i = \frac{p_i}{\sum_{i=1}^n p_i}, \quad \sum_{i=1}^n w_i = 1. \quad (1)$$

Определим относительную степень схожести RSD_i для каждого эксперта используя этапы описанные в предыдущем разделе. Вычислим согласительный коэффициент степень схожести CDC_i для эксперта E_i :

$$CDC_i = \gamma w_i + (1 - \gamma) RSD_i, \quad \gamma = 0, 1.$$

CDC_i это выпуклая комбинация присвоенных каждому эксперту весов и его относительной степени схожести. Веса γ и $(1 - \gamma)$ указывают определяющий фактор RSD_i или CDC_i .

Тогда обобщенное трапезоидное нечеткое число \tilde{R} будет определяться как

$$\tilde{R} = \sum_{i=1}^n (RSD_i \cdot \tilde{R}_i).$$

Мера неопределенности $K(\tilde{R}_i)$ индивидуальной оценки \tilde{R}_i ($i = 1, \dots, n$) и $K(\tilde{R})$ агрегированной оценки удовлетворяют соотношению:

$$K(\tilde{R}) = \sum_{i=1}^n K(\tilde{R}_i) CDC_i,$$

где $CDC_i = RSD_i$ для $\gamma = 0$, т.е. когда значимость мнений экспертов равноценна.

Агрегирование основанное на взвешенных интервалах определенности.

Пусть трапезоидные нечеткие числа сгенерированы экспертами E_i , $i = 1, \dots, n$, каждое из них есть субъективная оценка. Запишем интервалы определенности α уровня $\tilde{R}_{i\alpha}$ для каждого трапезоидного нечеткого числа \tilde{R}_i , $i = 1, \dots, n$. Определим относительную степень значимости w_i мнения каждого эксперта (1). Найдем произведение относительной степени значимости и интервала определенности для каждого нечеткого числа:

$$w_i \tilde{R}_{i\alpha} = w_i [(r_2 - r_1)\alpha + r_1, -(r_4 - r_3)\alpha + r_4], \alpha \in [0, 1].$$

Просуммировав взвешенные выше интервалы, получим агрегированный взвешенный интервал определенности α уровня:

$$w_1 \tilde{R}_{1\alpha} + w_2 \tilde{R}_{2\alpha} + \dots + w_n \tilde{R}_{n\alpha}, w_i \in R, \sum_{i=1}^n w_i = 1.$$

Таким образом, получили трапезоидное нечеткое число, объединяющее мнения отдельных экспертов.

Иллюстрация процедуры агрегирования. Рассмотрим модельный пример, иллюстрирующий процедуру агрегирования, основанную на взвешенных интервалах определенности.

Пусть имеются оценки четырех экспертов E_1, E_2, E_3, E_4 , представленные в виде трапезоидных нечетких чисел \tilde{R}_i (рис. 2) и имеющие пересечение на некотором α уровне:

$$\tilde{R}_1 = (0.15, 0.2, 0.25, 0.3);$$

$$\tilde{R}_2 = (0.18, 0.21, 0.25, 0.32);$$

$$\tilde{R}_3 = (0.2, 0.24, 0.28, 0.32);$$

$$\tilde{R}_4 = (0.22, 0.25, 0.30, 0.34).$$

Выражая эти трапезоидные нечеткие числа в терминах интервалов определенности α уровня, $\alpha \in [0, 1]$, имеем:

$$\tilde{R}_{1\alpha} = (0.15 + 0.05\alpha, 0.3 - 0.05\alpha);$$

$$\tilde{R}_{2\alpha} = (0.18 + 0.03\alpha, 0.32 - 0.07\alpha);$$

$$\tilde{R}_{3\alpha} = (0.2 + 0.04\alpha, 0.32 - 0.04\alpha);$$

$$\tilde{R}_{4\alpha} = (0.22 + 0.03\alpha, 0.34 - 0.04\alpha).$$

Положим равную значимость имеющихся экспертов, тогда:

$$w_1 = w_2 = w_3 = w_4 = \frac{1}{4} = 0.25,$$

$$\begin{aligned} & 0.25 \tilde{R}_{1\alpha} + 0.25 \tilde{R}_{2\alpha} + 0.25 \tilde{R}_{3\alpha} + 0.25 \tilde{R}_{4\alpha} = \\ & = [0.25(0.05\alpha + 0.3\alpha + 0.04\alpha + 0.03\alpha) + 0.25(0.15 + 0.18 + 0.2 + 0.22), \\ & 0.25(-0.05\alpha - 0.07\alpha - 0.04\alpha - 0.04\alpha) + 0.25(0.3 + 0.32 + 0.32 + 0.34)] = \\ & = [0.25(0.15\alpha + 0.75), 0.25(0.2\alpha + 1.28)] = [0.0375\alpha + 0.1875, -0.05\alpha + 0.32]. \end{aligned}$$

Из $\tilde{R}_\alpha = [(r_2 - r_1)\alpha + r_1, -(r_4 - r_3)\alpha + r_4]$, получаем

$r_1 = 0.1875, r_2 = 0.225, r_3 = 0.27, r_4 = 0.32$ и, следовательно, агрегированная оценка есть трапезоидное нечеткое число $\tilde{R} = (0.1875, 0.225, 0.27, 0.32)$ (рис. 2).

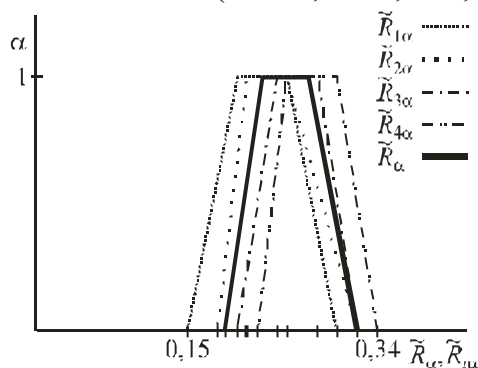


Рис. 2. Мера неопределенности числа \tilde{R} составляет $K(\tilde{R}) \cong 0.089$.

Агрегирование нечетких множеств посредством операторов нечеткой логики. Подход к агрегированию нечетких множеств в многокритериальных проблемах принятия решения состоит в использовании процедур, реализующих идею компромисса между конфликтующими критериями. Такие процедуры могут быть реализованы с помощью операторов нечеткой логики [3; 4; 5]. Первые из них, предложенные Лофти Заде, Min, Max и $(1 - \mu)$ (μ – функция принадлежности данному нечеткому множеству) – скорее операторы предпочтения и не выражают агрегирование критериев. Однако некоторые операторы нечеткой логики определяют принятие решений человеком более аккуратно. Примерами усредняюще-обобщающих операторов служит взвешенное среднее [5] и максимум [4]. Первый из них есть выпуклая композиция нескольких нечетких множеств с коэффициентами, выражающими «долю» рассматриваемого множества в объединяемом. Второй оператор отражает комбинацию оптимистичных и пессимистичных точек зрения с помощью индекса оптимизма. Результат располагается между наиболее оптимистичной нижней границей и наиболее пессимистичной верхней. Ниже описаны несколько разного характера агрегирований которые в многообразии ситуаций принятия решений могут быть востребованы. Кроме отмеченных выше, это MinAvg (минимальный усредняющий [4]), представляющий линейную композицию между оператором Min и Weighted Mean и демонстрирующий хорошие результаты на эмпирических данных, а также Gamma-оператор – более общий в смысле взаимодействия между пересечением и объединением нечеткого множества посредством компенсирующего параметра γ [5]. Последний оператор наиболее покрывает весь спектр возможных объединений.

Пусть $A = \{A_i\}$, $i = 1, \dots, n$ набор альтернатив оцененных и $\forall A$ соответствует набор функций принадлежности $\{\mu_{ij}\}$, $j = 1, \dots, m$. Следующие операторы нечеткой логики используются для агрегирования этих наборов.

Взвешенное среднее с функцией принадлежности (Weighted Mean):

$$\mu_i(x) = \sum_{j=1}^m c_j \mu_{ij}(x), \text{ где } \sum_{j=1}^m c_j = 1, i = 1, \dots, n.$$

Максимин с оператором (**MaxMin**):

$$\mu_i(x) = \beta \max_j \{\mu_{ij}(x)\} + (1 - \beta) \min_j \{\mu_{ij}(x)\}, \beta \in [0, 1], i = 1, \dots, n.$$

Оператор для **MinAvg**:

$$\mu_i(x) = \frac{\lambda}{m} \sum_{j=1}^m \mu_{ij}(x) + (1 - \lambda) \min_j \{\mu_{ij}(x)\}, \lambda \in [0, 1], i = 1, \dots, n.$$

Гамма-оператор (**Gamma**):

$$\mu_i(x) = \left[\prod_{j=1}^m \mu_{ij}(x) \right]^{1-\gamma} \left[1 - \prod_{j=1}^m (1 - \mu_{ij}(x)) \right]^{\gamma}, \gamma \in [0, 1], i = 1, \dots, n.$$

Очевидно, что результатом действия любым из описанных операторов на m нечетких критериев будет агрегированное нечеткое число. Существует множество алгоритмов для вычисления $\min_j \{\mu_{ij}(x)\}$ и $\max_j \{\mu_{ij}(x)\}$, и, вообще, вычисления первых трех операторов достаточно прозрачно.

Рассмотрим процедуру агрегирования Гамма-оператором.

Пусть $\{\mu_{ij}(x), j = 1, \dots, m\}$ – набор ординарных трапезоидных нечетких чисел.

Пусть $[l_{ij}^t, r_{ij}^t]$ интервал α уровня функции принадлежности $\mu_{ij}(x)$, вычисленной как:

$$\begin{aligned} \alpha_0 = 0, \alpha_k = 1 \text{ и } \alpha_0 < \alpha_1 < \dots < \alpha_k, \\ \alpha_2 - \alpha_1 = \alpha_3 - \alpha_2 = \dots = \alpha_t - \alpha_{t-1} = \dots = \alpha_k - \alpha_{k-1}, \\ \mu_{ij}(l_{ij}^t) = \mu_{ij}(r_{ij}^t) = \alpha_t, t = 0, \dots, k, \end{aligned}$$

т.е. l_{ij}^t и r_{ij}^t – левая и правая граница α_t сечения $\mu_{ij}(x)$.

Тогда агрегированные $\mu_i(l_i^t) = \mu_i(r_i^t) = \alpha_t$ – вследствие теоремы Дюбуа и Прэйда [2] (если M и N нечеткие числа и $*$ непрерывно возрастающая (убывающая) бинарная операция, тогда $M * N$ также нечеткое число).

Можно заметить, что при $k \rightarrow \infty$ пространство ограниченное двумя примыкающими интервалами α уровня $[l_{ij}^t, r_{ij}^t]$ и $[l_{i(j-1)}^t, r_{i(j-1)}^t]$, аппроксимирует трапезоидную область с основаниями $(r_{ij}^t - l_{ij}^t)$, $(l_{i(j-1)}^t, r_{i(j-1)}^t)$ и высотой $1/k$. Таким образом, агрегируемые нечеткие числа представлены k -трапезоидными областями $[l_i^t, r_i^t]$, $t = 0, \dots, k$, которые в свою очередь агрегируют нечеткие числа, т.е. глобальные оценки A_i по всем критериям.

Четкое сравнение нечетких чисел. Основной подход к сравнению нечетких чисел состоит в определении ранжирующей функции, сопоставляющей каждому нечеткому числу – число на вещественной оси R . Эта функция называется индексом нечеткого числа. Приведем индекс, предложенный Пеновой и Попчевым [3]. Этот индекс – интерпретация геометрического взгляда на проблему.

Пусть $M = [m_1, m_2, m_3, m_4]$ – трапезоидное нечеткое число. Индекс, отражающий зависимость от первой точки m_1 , площади трапезоида S_M и угла между

вещественной осью R и неубывающей частью $g(x)$ трапезоидного нечеткого числа, может быть записан так:

$$F_1(M) = m_1 + S_M \sin[R, g(x)] = m_1 + \frac{(m_4 - m_1) + (m_3 - m_2)}{2} \cdot \frac{1}{[(m_4 - m_3)^2 + 1]^{1/2}},$$

или двойственный ему индекс

$$F_2(M) = m_4 - S_M \sin[R, f(x)] = m_4 - \frac{(m_4 - m_1) + (m_3 - m_2)}{2} \cdot \frac{1}{[(m_2 - m_1)^2 + 1]^{1/2}}.$$

Эти индексы, очевидно, содержат предположения как оптимизм и пессимизм, поэтому естественным будет их агрегирование с индексом оптимизма (пессимизма) k :

$$F(M) = kF_1(M) + (1 - k)F_2(M), \quad k \in [0, 1]. \quad (2)$$

Пусть S_i^t – трапезоидное пространство между двумя примыкающими интервалами α уровня $[l_i^t, r_i^t]$ и $[l_i^{t-1}, r_i^{t-1}]$ нечеткого числа $\mu_i(x)$ и $[R, g_i^t(x)]$, $[R, f_i^t(x)]$ – углы описанного выше характера, тогда:

$$S_i^t = \frac{(r_i^{t-1} - l_i^{t-1}) + (r_i^t - l_i^t)}{2} \cdot \frac{1}{k},$$

$$\sin[R, g_i^t(x)] = \frac{1}{[(r_i^{t-1} - r_i^t)^2 + 1]^{1/2}}, \quad \sin[R, f_i^t(x)] = \frac{1}{[(l_i^{t-1} - l_i^t)^2 + 1]^{1/2}}.$$

Таким образом, геометрический индекс (2) соответствующий нечеткому числу $\mu_i(x)$ для альтернативы A_i может быть вычислен через:

$$F_1(A_i) = l_i^0 + \lim_{k \rightarrow \infty} \sum_{t=0}^k S_i^t \sin[R, g_i^t(x)],$$

$$F_2(A_i) = r_i^0 - \lim_{k \rightarrow \infty} \sum_{t=0}^k S_i^t \sin[R, f_i^t(x)].$$

Нелишним, наверное, будет заметить, что индекс с большим значением соответствует более предпочтительной альтернативе.

Таким образом, представлен аппарат нечетких чисел с соответствующим инструментарием их агрегирования. Нечетко-четкое преобразование, позволяющее вернуться к классическому представлению, хотя это не всегда является целесообразным.

Результат методологии – трапезоидное нечеткое число, объединяющее мнения отдельных экспертов. Приведен пример реализующий процедуру агрегирования. В дополнение рассмотрена методология формирования нечеткого результата экспертных оценок, использующая хорошо развитый аппарат нечеткой логики. Приведена процедура дефузификации, необходимая при сравнении нечетких чисел.

Библиографический список

1. Френкель А.А. Обобщенные показатели и их применение в экономике. Экономико-математические методы исследования затрат и результатов. М., 1976.
2. Dubois D., Prade H. Fuzzy Sets and Systems: Theory and Applications. New York, 1980.

3. Peneva V.G., Popchev I. Fuzzy logic operators in decision making // Fuzzy Sets and Systems. 1998. № 97(1).
4. Von Altrock C. Fuzzy Logic and Neuro Fuzzy Application in Business and Finance. New Jersey, 1997.
5. Zimmerman H.-J., Zysno P. Decisions and evaluations by hierarchical aggregation of information // Fuzzy Sets and Systems. 1983. № 10.

D.G. Bondarev

AGGREGATION OF FUZZY EXPERT ESTIMATIONS

***Abstract.** The formation problem of a clear and fuzzy inference of the expert group based on fuzzy estimates is examined. As the main function of the object representation is offered trapezoid fuzzy number. Developed tools to work with similar objects. Determined distance measure between fuzzy objects in the case (in) equivalence of experts involved in the evaluation process.*

***Key words:** fuzzy number, aggregation, expert evaluation.*

УДК 338.242.2

Я.В. Сайбель, С.Д. Мезер

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены основы оптимизации бизнес-процессов; даны рекомендации к созданию наиболее подходящего плана оптимизации для различных процессов. Выявлены основные ошибки и факторы, препятствующие качественному проведению оптимизационной деятельности. Сделаны выводы о влиянии оптимизации на работу фирм.*

***Ключевые слова:** оптимизация бизнес-процессов, методы оптимизации, критерии оптимальности.*

На сегодняшний день для фирм и предприятий всё более важным и актуальным становится умение подстраиваться под непостоянные условия рынка. Качество изменений и скорость их внедрения может повлиять на успех фирмы и её конкурентоспособность. Не секрет, что у каждой фирмы или производства есть существенные особенности, способные влиять на их производительность. Поэтому, если появилась необходимость в изменениях, рекомендуется выработать собственный план оптимизации бизнес-процессов.

Под оптимизацией понимается модификация системы для получения наилучших результатов при соответствующих условиях [10]. У этого процесса есть определённые положения. Первое – условия, необходимые для проведения оптимизации:

- наличие собственных менеджеров-специалистов;

– наличие достаточных финансовых ресурсов для создания плана оптимизации и его должной реализации;

– готовность сотрудников фирмы к изменениям [2].

Второе – принципы, понимание которых необходимо для создания верного плана действий:

– оптимизация должна иметь основу, т. е. перед тем, как улучшать процессы, их необходимо описать и досконально, абсолютно точно знать;

– оценивать оптимальность следует от частного к общему, выделяя отдельные недостатки, формируя их в группы и оперативно устраняя;

– оптимизационные решения неоднозначны, так как, устраняя ошибки одного процесса, есть вероятность ухудшения другого [3].

Перед началом работы над планом оптимизации высшему руководству следует определить процесс, который требует изменений. Зачастую проблемный процесс выявляется сразу. После этого руководству необходимо сформировать команду, которая будет координировать всю работу. Различия в методах оптимизации начинаются именно на этапе выбора процесса. Если проблема заключается в управленческом процессе, то в составе команды должны числиться менеджеры и высшие руководители. Если в улучшении нуждается производственный процесс, то рекомендуется собрать команду из работников, которые непосредственно взаимодействуют с ним, и менеджера – руководителя отдела.

После формирования команды следует отметить критерии оптимальности процесса, чтобы в дальнейшем отслеживать качество оптимизационной деятельности. Всего можно выделить следующие критерии:

1) результативность – критерий, в производственном процессе показывающий степень доходности, объём производства продукции и так далее; а в управленческом – текучесть кадров, качество работы персонала и так далее;

2) стоимость – показатель, характеризующий стоимость процессов или величину потребляемых ими издержек, определяет возможность широкого охвата разных групп клиентов [4];

3) качество – критерий, измеряющийся количественными показателями. (например, для производственного процесса критерием можно взять процент отбракованного товара или ошибок при формировании заказов, а для управленческого – процент повторных клиентов, степень их удовлетворённости);

4) время – показатель, выделяемый относительно недавно, но имеющий существенное значение на современном рынке; например, если у фирмы срок обработки заказа меньше на 5–20 %, чем у конкурента, то она имеет очень высокую конкурентную позицию [5];

5) фрагментация – также относительно новый показатель, который можно назвать универсальным; он характеризует сложность бизнес-процесса, определяемую количеством различных структурных подразделений и сотрудников компании, участвующих в нём; это опережающий показатель, и

поэтому его отслеживание и уменьшение позволяет предвидеть и устранить отрицательные тенденции в работе процесса [8].

После закрепления начальных критериев можно приступать непосредственно к выбору оптимизационного плана. В общем случае существует два варианта проведения оптимизации, на которые можно опираться при создании собственного – классический и альтернативный (см. таблицу).

Варианты проведения оптимизации

Классический	Альтернативный
Описание процесса «как есть»	Описание процесса и его параллельное редактирование
Проектировка процесса «как должно быть»	Разработка изменений
Разработка изменений	Внедрение изменений
Внедрение изменений	Наблюдений за улучшенным процессом
Наблюдение за улучшенным процессом	

Выбор одного из вариантов должен основываться на понимании оптимизационной командой особенностей процесса. Классический вариант характеризуется тщательностью изучения процесса и требует большое количество времени. Альтернативный вариант менее длителен, однако увеличивается вероятность появления ошибок в работе.

На первом этапе у команды появляется выбор инструмента описания процесса. Если процесс сложен и запутан по своей структуре, то отличными помощниками при описании станут специальные программные продукты и стандарты, такие как IDEF, BPML, ARIS [1]. Выбор таковых зависит от финансовых возможностей фирмы и степени профессионализма оптимизационной команды.

К этапу редактирования следует подходить с особым вниманием, особенно при выборе классического варианта проведения оптимизации, поскольку построение новой модели процесса должно производиться без ошибок и упущений. Новая модель на практике может оказаться ещё хуже первоначальной в том случае, когда один или несколько незначительных на первый взгляд элементов случайно исключаются в процессе разработки. Альтернативный вариант в меньшей степени подвержен подобной ошибке, потому что редактирование происходит сразу на действующей модели процесса.

Разработка изменений подразумевает создание или заимствование приёмов, благодаря которым первоначальная модель процесса переформируется в отредактированную. Оптимизационная команда на данном шаге может разрабатывать собственные методы или воспользоваться существующими.

Перед непосредственным внедрением рекомендуется обеспечить возможность возврата к первоначальной модели процесса, если новая окажется неработоспособной. Само внедрение может продолжаться от недели до нескольких месяцев, проводиться постепенно или же сразу. Количество вводимых изменений на определённый период времени определяет оптимизационная команда на

основе готовности всех сотрудников к изменениям и достаточности финансовых ресурсов.

Наблюдения производятся с помощью описанных выше критериев оптимальности на протяжении не одного месяца. Желательно не оставлять наблюдение за улучшенным процессом на протяжении полугода от полного внедрения изменений. Это поможет не только тщательно контролировать изменения, но и получить опыт для дальнейшей оптимизационной деятельности.

Безусловно, если оптимизация проводится впервые, то ошибок не избежать. Они могут быть разного рода и масштаба. Вот пример некоторых:

1) ошибочная постановка задачи – причина данной ошибки кроется в непонимании командой и руководством основных целей фирмы и её направленности;

2) несоразмерность задачи и потраченных на неё усилий – например, описание процесса, который практически не влияет на качественное функционирование фирмы;

3) неправильный выбор средств описания – зачастую финансовые затраты сокращают на таких важных аспектах, как программные инструменты и стандарты, что приводит к поверхностному описанию процесса и созданию неточной его модели [11];

4) концентрация на несущественных, психологически значимых деталях;

5) использование интуиции вместо технологий – наиболее распространённая ошибка для неопытных оптимизационных команд, которым поначалу сложно выработать определённый план и следовать ему;

6) личное участие директоров в работе – на практике данная ошибка порождает фаворитизм среди участников команды, что существенно влияет на качество оптимизации [9];

7) создание идеальной системы – попытка загнать все процессы в жёсткие рамки не увенчается успехом, поскольку построение идеальной системы невозможно; ситуация на рынке меняется быстро, а на проработку несущественных мелочей тратится много ресурсов [6];

8) проведение улучшений без учёта способностей сотрудников – не секрет, что человеческий фактор играет огромную роль в проведении улучшений, поэтому выбор компетентных сотрудников, подходящих для работы, является важным аспектом в формировании будущей оптимизационной команды;

9) не определен перечень итоговых документов – перед непосредственным проектированием следует отметить все связанные с процессом документы, чтобы при редактировании не допустить расхождений или недочётов [7].

Указанные или другие ошибки будут появляться в работе оптимизационной команды – это неизбежно. Однако большинство из них можно исправить или исключить заранее. Конечно, при непрерывной оптимизационной деятельности риск появления типичных ошибок уменьшится, но участники будут сталкиваться с иными и умение их исправить или исключить – показатель профессионализма и качества работы оптимизационной команды.

Другая опасность заключается в факторах, которые препятствуют проведению оптимизации. В общем случае можно выделить несколько таковых:

- неприятие работниками оптимизации;
- отсутствие необходимых ресурсов;
- малый срок работы фирмы;
- плохое состояние бизнес-процессов в целом.

Все указанные факторы могут кардинальным образом повлиять на качество оптимизации процесса, поэтому перед её проведением следует либо удостовериться в их отсутствии, либо реализовывать изменения другими способами. Зачастую данные факторы исчезают, когда оптимизация процессов становится постоянной в жизни фирмы или предприятия.

Последней упоминаемой проблемой в оптимизационной деятельности станет масштабность процессов. Крупные процессы, в которых задействовано большое количество работников и структура которых отличается множеством связей и особенностей, должны улучшаться несколько иначе, нежели малые процессы, ограничивающиеся менее чем десятком сотрудников.

Для крупного процесса рекомендуется создание нескольких оптимизационных команд, численностью не более семи участников, и назначение единого контролирующего все команды управляющего. Эти команды будут отдельно заниматься улучшением разных участков процесса [8; 10]. Главная проблема – обеспечить согласование между командами в методах описания, связности частей новой модели, если большой процесс будет полностью улучшаться. В том случае когда модернизации требует определённый небольшой участок процесса, но можно обойтись одной командой и основной трудностью станет правильное внедрение части нового процесса в большой первоначальный участок. Чаще всего отдельный участок процесса нельзя улучшить, не затронув весь процесс, поэтому руководство производства должно быть готово к большим финансовым, временным и трудовым затратам на оптимизацию всего процесса, даже если рассчитывало лишь улучшить малую его часть.

С малыми процессами немного проще, с одной стороны, их структура незамысловата и не требует тщательного описания, а с другой – такие процессы подвержены быстрым изменениям сами по себе. Может получиться, что начав модернизировать один процесс, команда к середине работы будет наблюдать совсем другой. Поэтому обязательным условием в проведении оптимизации будет постоянное отслеживание процесса и фиксация всех изменений.

В целом оптимизация бизнес-процессов сложна для неподготовленных специалистов. Без должного знания теории модернизация не только не улучшит показатели фирмы или производства, а наоборот, ухудшит состояние процесса. Зато при правильном подходе к оптимизации и достаточной теоретической подготовке с первой попытки улучшений можно будет наблюдать результат. Безусловно, при наличии устоявшейся компетентной команды, не единожды проводившей оптимизацию различных процессов, улучшения будут проходить с меньшим количеством ошибок и большим качеством. Но для появления такой

команды в фирме необходимо постоянно проводить улучшения процессов. Это поможет не только сформировать команду профессионалов, но и в первую очередь повысить качественные показатели фирмы, увеличить её конкурентоспособность. Шаг за шагом команда от планового метода улучшений перейдёт к более творческому процессу.

Библиографический список

1. Ариничев И.В., Семенчин Е.А. Математическая модель процесса производства в малых строительных компаниях // Труды КубГАУ. 2010. № 23.
2. Гагарский В.А. Оптимизация бизнес-процессов: как не навредить. URL: http://www.elitarium.ru/2012/12/21/optimizacija_biznes_processov.html.
3. Ковалёв С.М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов // Консультант директора. 2005. № 5.
4. Коршак Н. Технология оптимизации бизнес-процессов. URL: <http://quality.eup.ru>.
5. Кучкаров З. Оптимизация бизнес-процессов: пошаговое руководство // Генеральный директор. 2014. № 2.
6. Оптимизация предприятия, оптимизация бизнеса. URL: http://spb-progressor.ru/st_optimization.htm.
7. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация бизнес-процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
8. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2015. № 13.
9. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Теория оптимизации бизнес-процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. Вып. 18. Краснодар, 2015.
10. Спирина С.Г. Моделирование финансовых потоков в условиях финансового кризиса // Право и экономика. 2009. № 1.
11. Спирина С.Г. Финансовая устойчивость в контексте хозяйственной деятельности предприятий // Российский экономический интернет-журнал. 2014. № 1.

Y.V. Saybel, S.D. Mezer

THE ANALYSIS OF MODERN BUSINESS PROCESSES OPTIMIZATION METHODS

Abstract. The article covers the basics of optimization of business processes; it also gives some recommendations on how to work out an optimization plan suitable for different processes as well as shows up the most widespread mistakes and factors which prevent from carrying out proper optimization activities. The conclusions about the impact of the optimization work on companies are made.

Key words: business processes optimization, optimization methods, optimality criteria.

Л.А. Меликсян, В.А. Спирина, А.К. Тонян

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ

***Аннотация.** В статье рассмотрены состояние и динамика интернет-рекламы в России, проведен анализ математических методов прогнозирования финансового рынка интернет-рекламы, а также выработка методов эффективной оценки объемов потенциальных потребителей рекламы.*

***Ключевые слова:** интернет-реклама, коммуникационные сети, моделирование оценок эффективности интернет-рекламы.*

В последние годы актуализируется проблема оценки влияния на финансово-хозяйственные связи интернет-рекламы. Исследования в данной сфере проводились такими учеными, как И.В. Богдашев [2], Н.С. Козырь [7], Н.Ю. Сайбель [11], С.Г. Спирина [17], Х.А. Константиноиди [13], Д.А. Гольман и др. Интернет-компании, периодически проводя мониторинг эффективности влияния интернет-рекламы на объемы реализованного товара и оказанных услуг, находят новые пути для реализации своих идей.

Инновационные технологии позволили проводить новые рекламные кампании. Несмотря на 15 лет активного развития, рынок в сети Интернет находится в стадии подъема и имеет перспективы структурного роста. Интернет реклама, как направление информационной культуры, представляет сложившуюся систему информации отношений по созданию и распространению информации о товарах, услугах или предприятиях в сети Интернет, адресованную массовому клиенту. Как правило, интернет-реклама состоит из двух ступеней: внешняя реклама, размещаемая рекламодателем у издателей, и реклама, имеющая ссылку непосредственно на сайт рекламодателя [15].

Интернет-реклама использует сеть Интернет для доставки (продвижения) рекламных сообщений различного рода до потребителей и включает имейл маркетинг, поисковый маркетинг, социомедийный маркетинг, различные виды медийной рекламы (в том числе – веб-баннерную рекламу) и мобильную рекламу.

По мнению С.Г. Спириной и Д.А. Гольмана, под финансовым риском в интернет-рекламе следует понимать вероятность резкого снижения эффективности интернет-рекламы в связи со сбоями в информационно-коммуникационных технологиях либо замещением интереса к рекламируемым услугам форс-мажорными обстоятельствами [16, с. 38]. Одна из классификаций делит финансовые риски на связанные с: покупательной способностью денег; вложением капитала (инвестиционные риски); формой организации хозяйственной деятельности учреждения. Для принятия решений в условиях риска риск-

менеджмент имеет свою систему эвристических правил и приемов [6]. Использование факторного анализа в управлении рисками исследовалось в работах И.В. Шевченко, М.Н. Поддубной и др. [19].

По мнению авторов, зону финансовой устойчивости интернет-рекламы можно определить как замкнутую область, в которой кривая зависимости от времени вложенных в рекламу средств колеблется в области установившегося тренда, а изменение тренда приводит к плавному изменению фактических финансовых затрат. Однако наличие финансовых рисков неизбежно, в том числе и в интернет-рекламе. Снижению финансовых рисков способствует привлечение новых технологий, в том числе с использованием интернет-маркетинга.

По типу размещения традиционно выделяют следующие виды интернет-рекламы:

- медийная реклама (баннеры, видеоролики, промо-сайты, интерактивные игры);
- контекстная реклама (поисковая, тематическая, поведенческая);
- медийно-контекстная реклама (текстовый блок, мини-сайт, вставки, коллаж, байрик).

Главная задача интернет-рекламы – привлечение внимания потребителя к тому или иному продукту с последующим приобретением товара. К аудитории этого вида рекламы можно отнести интернет-пользователей всех возрастов, различных уровней достатка, что является первым преимуществом интернет-рекламы. Образуя информационное пространство с помощью анализа критериев отбора, традиционно исследуют разные компоненты рекламного текста [3].

Следует отметить следующие преимущества интернет-рекламы:

- информативность;
- разнообразие воздействия (можно использовать текст, графические изображения, анимацию, звук, видео);
- эффективность анализа отдачи рекламной кампании (интернет-ресурс позволяет проводить рекламные кампании с возможностью полного контроля за их ходом).

Также преимущество – стоимость рекламной кампании. На портале YouTube стоимость рекламы варьирует от 500 до 1500 р. за 1000 просмотров. При прочих равных условиях реклама, размещенная в Интернете, будет менее дорогой, чем реклама на ТВ. Однако не менее важно выявление характера изменений тех частей рекламы, которые, по сути, представляют рекламный профиль компании и раскрывают корпоративную идеологию: ценности, философию, принципы, отношения с клиентами и т.д.

Данный блок рекламы создают прежде всего миссии, слоганы, девизы и бренды компании, которые призваны укреплять престиж, сохранять и приумножать клиентскую базу, что было особенно важно в последние годы в условиях кризисной коммуникации [10; 15]. Именно здесь происходит столкновение двух противоположных тенденций: с одной стороны, обеспечивающих консерватизм хорошо зарекомендовавших себя рекламодискурсивных находок, а с

другой – обуславливающих инновационные преобразования, отражающие возросшую технологичность медийной коммуникации и необходимость расстановки новых смысловых акцентов в меняющихся условиях [12].

Немаловажный фактор – популярность социальных сетей. Значительная доля рекламных размещений приходится на «Яндекс». Объем рынка интернет-рекламы в России в 2008–2013 гг. представлен в табл. 1. Также в табл. 1 дан прогноз на 2015–2018 гг., полученный по линейным моделям регрессии между исследуемыми параметрами и параметром времени.

Таблица 1

Моделирование распространения рекламы в интернет-среде и прогноз по линейным моделям в России, млрд р.

Годы	Объем всей интернет-рекламы	Медийная реклама	Контекстная реклама	Телевидение		
				всего	эфирное	кабельно-спутниковое
2008	14,9	6,3	8,6	138,9	137,6	1,3
2009	16,2	6,5	9,7	113,7	112,2	1,5
2010	22,6	8,3	14,3	130,7	128,8	1,9
2011	41,8	15,3	26,5	131	128,9	2,16
2012	56,3	17,9	38,4	143,2	139,9	3,31
2013	71,7	20,1	51,6	156,2	152,2	4
Прогноз по линейным моделям						
2015	91,7	26,569	65,131	158,155	153,350	4,829
2016	103,8	29,717	74,083	163,164	157,812	5,377
2017	115,9	32,866	83,034	168,172	162,275	5,926
2018	128	36,014	91,986	173,181	166,738	6,474

Одним из основных игроков на рынке интернет-рекламы в России стала компания «Яндекс» с ее системой контекстной рекламы на страницах Яндекса и сайтах партнеров его рекламной системы. «Яндекс.Директ» в 2001 г. стал первым сервисом поисковой рекламы в русскоязычном интернете.

В 2002 г. общее количество рекламодателей, которые использовали «Яндекс.Директ», составляло 2500 компаний. В настоящее время, число финансовых инвесторов в данном секторе возросло более чем в 126 раз – 315000 компаний [4].

Статистика показывает, что с большой степенью достоверности скорость изменения функции $X(t)$ (например, потенциальное число покупателей продукции) прямо пропорционально как числу лиц, которые знают о продукте, так и числу не знающих о нем. Таким образом, количество лиц, которые потенциально могут быть уведомлены в будущем о новом продукте, находится

как решение дифференциального уравнения первого порядка следующего вида:

$$dX / dt = k \cdot x \cdot (N - x) \quad (1)$$

где N – общее число всех потенциальных покупателей; x – число знающих о рекламе лиц (субъектов); k – коэффициент пропорциональности, определяется экспериментально и зависит от интенсивности рекламы и скорости распространения слухов ($k > 0$). Интегрируя уравнение (1), получаем следующее равенство (x_0 – число знающих о рекламе к началу исследования):

$$X(t) = k \cdot (x_0 \cdot (N - x_0))t + C \quad (2)$$

Преобразуя равенство (2) при наличии хотя бы двух значений (объем лиц, охваченных интернет-рекламой) в разных годах, можно получить примерное значение k :

$$k = \frac{\Delta X(t)}{(x_0 \cdot (N - x_0)) \cdot \Delta t} \quad (3)$$

Согласно данным аналитических компаний, были найдены приблизительные средние значения количества пользователей интернет-рекламы в России (2006–2014 гг.). Применяя методы анализа, которые базируются на теории как нечетких множеств [1], так и мягких вычислений и приближенных рассуждений [3], направленные на получение качественных оценок данных, можно получить эффективные оценки маркетинговых проектов [5]. Используя формулу (3), рассчитали приблизительное значение коэффициента $k = 0,000000031$ (3,1E-08) для интернет-рекламы в России. По формулам (2)–(3) проведены расчеты приблизительных значений количества охваченных интернет-рекламой лиц в России за 2006–2014 гг. и прогнозные значения на 2015–2016 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Потенциальная динамика потребителей в интернет-среде

Годы	Потенциальные потребители рекламы, чел.	Потенциальное население России, чел.
2015	86 568 982	146 035 000
2016	89 636 654	146 050 000

График линейной парной модели регрессии отражен на рис. 1.

Линейную модель по полученным статистическим характеристикам можно применять для прогноза, однако наилучшее приближение из нелинейных моделей показала полиномиальная модель:

$$Y(x) = -0,0474(x - 2004)^4 + 0,7369(x - 2004)^2 + 3,6016(x - 2004) + 20,239, \quad (4)$$

где доля факторной дисперсии в дисперсии самих данных составляет $R^2 = 0,9999$, т.е. модель с одним из наилучших приближений; где $x - 2004$ порядковый номер. График полиномиальной модели отражен на рис. 1. По фор-

муле (4) прогнозные значения на 2015–2016 гг. получаем в следующем диапазоне (млн. чел.): {87,458; 85,028} (рис. 2).

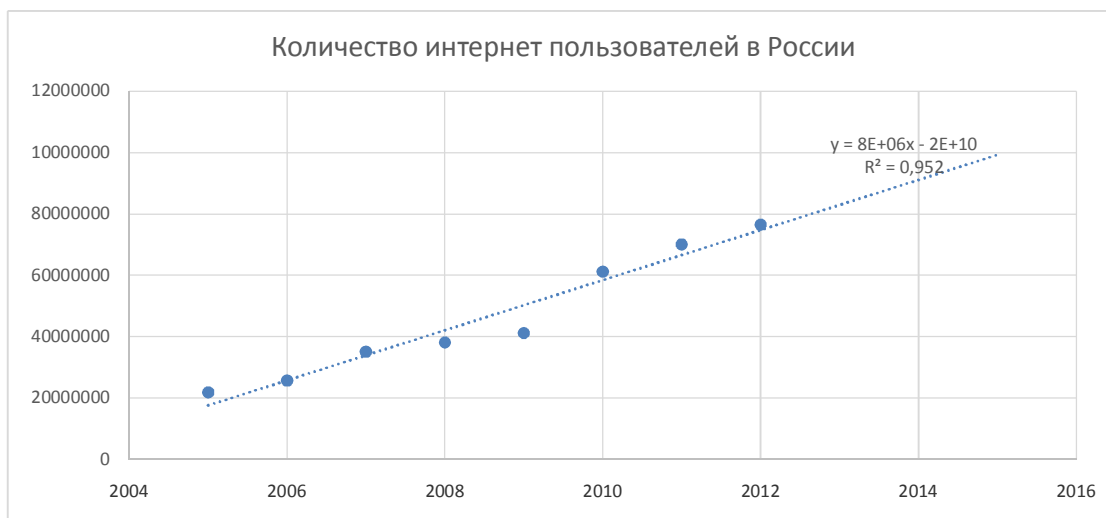


Рис. 1. Потребители интернет-рекламы в России (линейная модель)

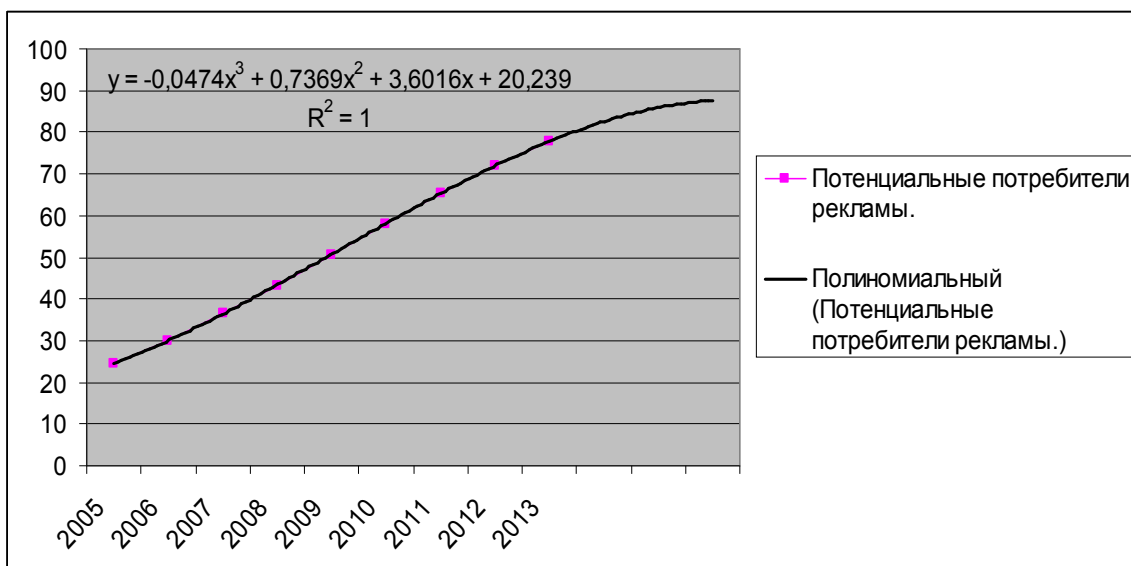


Рис. 2. Полиномиальная (кубическая) модель динамики потребителей интернет-рекламы в России

Оценка любой деятельности – одна из методик выявления эффективности. Оценка эффективности интернет-рекламы может проводиться на различных уровнях:

- Интернет в целом;
- отдельные рекламные кампании в Интернете;
- отдельные рекламные площадки, задействованные в рекламной кампании;

– отдельные элементы рекламной кампании: рекламные носители, концепции рекламных сообщений, места размещения и т.п.

Оценка эффективности рекламной политики в Интернете в целом помогает определить правильность выбранного курса рекламной политики, а также целесообразность производимых затрат на интернет-рекламу.

Оценка эффективности отдельных рекламных кампаний определяет целесообразность вложений в эту рекламную кампанию. Основной трудностью на данном уровне является наличие временного лага между временем проведения рекламной кампании и ответной реакцией потребителей.

Насколько эффективно был распределен бюджет, помогает определить оценка эффективности отдельных рекламных площадок, задействованных в рекламной кампании. Объемы заказов, коррелирующих именно с интернет-рекламой, можно определить достаточно условно, поскольку интернет-реклама выступает частью общей рекламной компании. Значит, интернет-заказы на сайтах компаний становятся лишь частью видимого результата интернет-рекламы; другая часть заказов осуществляется непосредственно в офисах, торговых представительствах и через сетевые структуры.

Для оценки эффективности финансовых вложений можно использовать математические модели, применяемые при анализе естественных систем [21; 9; 8] Авторами были проанализированы корреляционные зависимости объема вложенных в рекламу средств и потенциальных потребителей рекламы; поступивших реальных заказов на товары и услуги. Для анализа использована двухфакторная линейная и нелинейные модели. Поиск линейной модели осуществлялся в следующем виде:

$$Y(t, V) = b_0 + b_1 \cdot t + b_2 \cdot V + \varepsilon, \quad (5)$$

Оценка эффективности отдельных рекламных носителей, задействованных в ходе рекламной кампании, дает представление об эффективности различных форм представления рекламной информации в Интернете.

Немаловажной проблемой становится защита авторских прав в интернет-пространстве, которая имеет в первую очередь нормативно-правовой базис. Помимо психологических портретов пользователей интернет-рекламы, появляются и психологические портреты интернет-мошенников. Проблема уходит корнями в психологию мошенничества [4, с. 81] и использования компьютерной техники как средства (либо как объекта и средства) мошеннических действий [15, с. 169].

Проводится оценка эффективности различных творческих подходов в составлении рекламного сообщения, выборе мест размещения, типов рекламных площадок и т.п.

Интернет-реклама занимает достойную нишу в общем объеме рекламы. Согласно теории рыночного равновесия, при взаимодействии спроса и предложения, возникают точки нового равновесия, объясняются ножицы дефицита, и они могут быть оценены с использованием различных математических методов и моделей.



Рис. 3. Полиномиальная (кубическая) и линейная модели динамики количества потребителей интернет-рекламы в России

По нашему мнению, результаты проведенного исследования могут быть отражены в следующих выводах.

1. В условиях увеличения частоты финансовых кризисов выявление взаимосвязей компонент оценки эффективности интернет-рекламы – актуальное направление.
2. Использование математического моделирования интернет-рекламы позволяет оценить объемы потенциальных пользователей рекламы по разным отраслям.
3. Предложенная модель компьютерного моделирования эффективности интернет-рекламы позволяет обосновать объемы затрат на рекламные цели компании.

Библиографический список

1. Ариничев И.В. Математическое и имитационное моделирование производственной деятельности консалтинговых предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2010.
2. Богдашев И.В., Геворкян С.М., Спирина С.Г. Оценка влияния глобальных экономических процессов на основные тренды мировой банковской сферы // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11–3 (52–3).
3. Бочкова Е.В., Кузнецова Е.Л., Сидоров В.А. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда. Краснодар, 2014.
4. Буз С.А., Спирина С.Г. Уголовно-правовые средства борьбы с преступлениями в сфере компьютерной информации. Краснодар, 2002.
5. Калайдин Е.Н., Калайдина Г.В. Природа неустойчивости рыночных механизмов // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2015.

6. Калайдин Е.Н., Литвинский К.О. Методология построения моделей управления субъектами природопользования // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 25.
7. Козырь Н.С., Гетманова А.В. Безконтактная технология Mastercard PayPass и перспективы ее развития в России // Финансы и кредит. 2015. №4 (628).
8. Математическая модель системы защиты информации на основе диофантова множества / В.О. Осипян [и др.] // Чебышевский сборник. 2014. № 1 (49). Т. 15.
9. Моделирование ранцевых криптосистем, содержащих диофантову трудность / В.О. Осипян [и др.] // Чебышевский сборник. 2010. № 1 (33). Т. 11.
10. Сайбель Н.Ю. Об альтернативах экономического роста в России) Сочи, февраль 2003 г.) // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Сер. Общественные науки. 2003. № 57.
11. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.
12. Сидоров В.А., Болик А.В. Модернизационный прорыв: поиск инноваций на конкурентном рынке // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 5.
13. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Спирина С.Г. Новые возможности социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве: экономико-правовые аспекты // Экономическая наука современной России. 2015. № 1 (68).
14. Спирина С.Г. Влияние автоматизации технологии применения формирования web-документов продукции организации на их финансовую устойчивость // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 3–1.
15. Спирина С.Г. Особенности латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
16. Спирина С.Г., Гольман Д.А. Формирование эффективности интернет-рекламы и ее оценка в контексте финансовой устойчивости экономики региона // Финансы и кредит. 2014. № 37 (613).
17. Спирина С.Г. Экономико-математические методы в управлении финансовыми потоками: монография. М., 2008.
18. Устойчивость трехмерных солитонов в вертикально стекающих пленках жидкости / Е.А. Демехин [и др.] // Доклады Академии наук. 2007. № 2. Т. 413.
19. Шевченко И.В., Поддубная М.Н., Никоненко Е.Е. Особенности факторного анализа управления рисками инновационных предприятий в условиях современных бизнес-процессов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 34.
20. Demekhin E.A., Kalaidin E.N., Vlaskin S.Yu., Kalliadasis S. Three-dimensional localized coherent structures of subface turbulence. II I Solitons // Physics of Fluids. 2007. Т. 19. № 11.
241URL: <http://direct.yandex.ru>.

L.A. Meliksatyan, V.A., Spirina, A.K. Tonyan

FOR QUESTIONS ABOUT THE EFFECTIVENESS OF ONLINE ADVERTISING

***Abstract.** In this article the state and dynamics of online advertising in Russia, analysis of mathematical methods of forecasting the financial market in-ternet - advertising, as well as to develop effective evaluation methods in volumes of capacity-social consumer advertising.*

Key words: Internet advertising, communication networks, modeling of effectiveness of online advertising.

УДК 338.24.01

О.Г. Цыбульская

СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ СТРАН ЗАПАДА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ, ПРОБЛЕМАТИКА

***Аннотация.** В предложенной статье рассматриваются вопросы становления и развития сферы государственных закупок за рубежом; обозначены источники их финансирования; выделены функции системы государственных закупок; изучена проблема проекции политики протекционизма на сферу государственных закупок.*

***Ключевые слова:** государственный заказчик, государственный контракт, контрактные отношения, поставщик, система закупок, торги.*

Реформирование системы государственных закупок в России инициирует всплеск интереса к изучению зарубежного опыта в разрезе вопроса о функционировании данной системы. В настоящей статье предложено рассмотреть систему государственных закупок в зарубежных странах, отмечая при этом наиболее важный опыт, способствующий повышению эффективности проводимых закупок.

Анализ определенного временного периода зарубежного опыта использования системы закупок для государственных нужд, показывает, что ее становление и развитие связано с усилением роли государства, а также трансформацией и совершенствованием государственного устройства. С течением времени в целях государственных закупок и их механизмах произошли некоторые передвижки, но, несмотря на это, сохранились две их характерные черты. В первую очередь, это – характер взаимодействия между государством и предпринимателей в системе контрактных отношений, возникающий в процессе закупок товаров, работ и услуг. Вторая характерная черта – это принцип оплаты (средства государственного бюджета).

Развитие системы государственных закупок за рубежом можно рассмотреть поэтапно.

Во второй половине XX в. толчком для значительного роста количественных и стоимостных объемов государственных закупок в большинстве стран (преимущественно европейских) стала проблема необходимости воссоздания и строительства государственных объектов инфраструктуры. Это повлекло за собой увеличение вложений государства и более активное включение в данный процесс множества хозяйствующих субъектов. Кроме того, достаточный опыт

работы правительств таких стран, как Япония, Германия, США, Великобритания в сфере оборонного заказа, результаты в сфере коммуникационных технологий позволили применить его позитивные моменты в системе государственных закупок в области строительства. Данный период можно считать началом этапа интенсивного развития государственных закупок в западных странах. В это же время в большинстве из них произошло формирование базовых принципов функционирования рыночной экономики. К таким базовым принципам можно отнести: появление рынка средств производства; создание конкурентных условий; развитие и расширение предпринимательского сектора, в том числе, малого и среднего предпринимательства.

Следующий этап развития системы государственных закупок можно охарактеризовать принятием первых межгосударственных нормативно-правовых актов, касающихся регулирования госзакупок в рамках стран Европейского Союза (директивы 1971 г., 1976 г.). Позднее вступило в силу Соглашение ГАТТ «О государственных закупках», его целью было облегчение доступа зарубежных поставщиков продукции к участию в торгах.

Новому этапу развития системы государственных закупок (начиная с 1990–х гг.), присущи следующие черты:

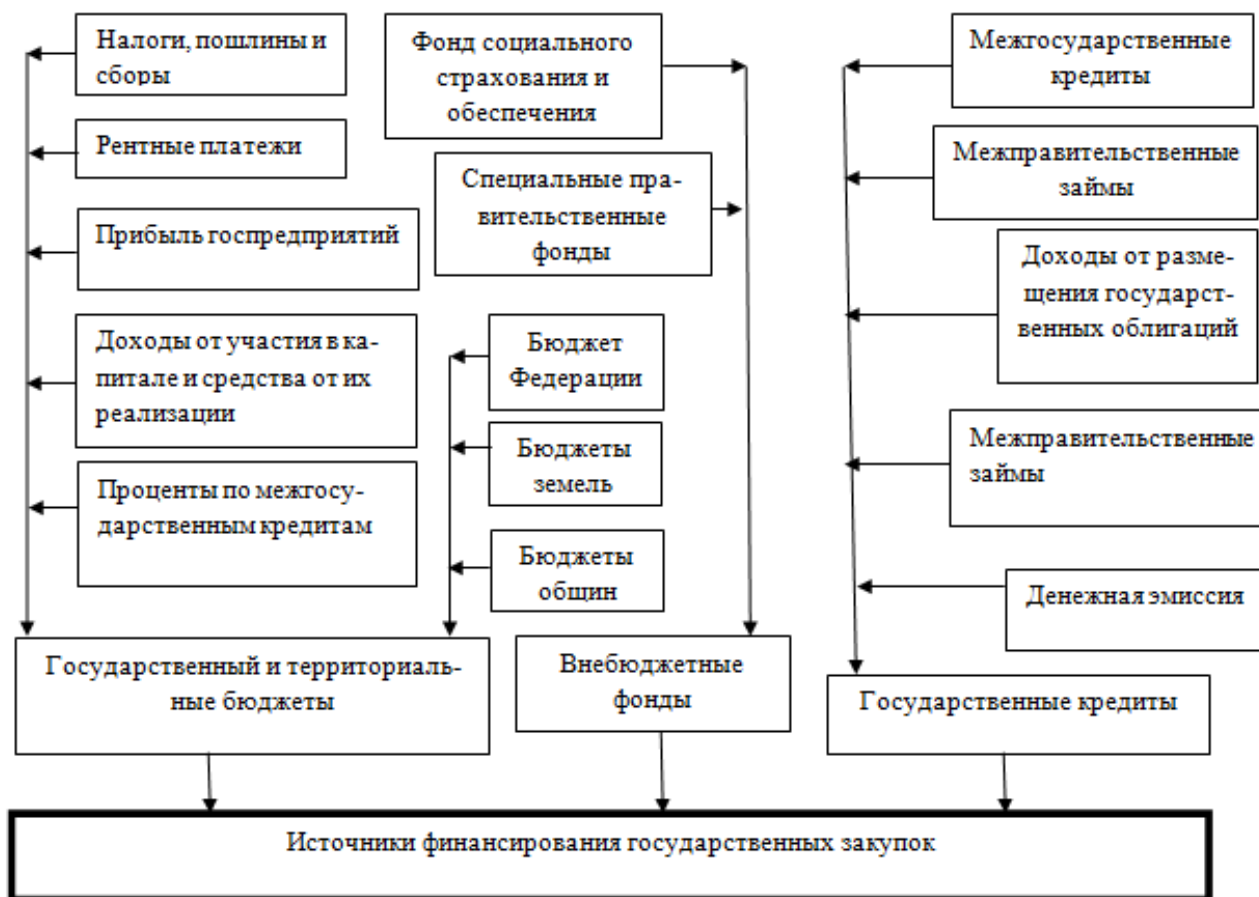
- государство является активным субъектом рыночных отношений;
- госзакупки за рубежом стали основным инструментом реализации в долгосрочных режимах программ в области строительства транспортных сетей, нефтяных и газовых магистралей, электростанций и т.д.;
- большое значение приобрели принципы экономичности и эффективности при расходовании бюджетных средств;
- появление термина «система» в связке с понятием государственных закупок (public procurement system).

В процессе развития система государственных закупок превратилась в один из инструментов регулирования экономики. Государство становится в один ряд с остальными хозяйствующими субъектами, которые также решают задачу удовлетворения потребностей в четко определенных услугах, товарах, работах, равноправно являясь участником конкурентного процесса. В данный процесс включаются международные финансовые организации, когда речь идет о пополнении государственного продовольственного резерва и работе с инвестиционными проектами. В основном источниками финансирования государственных закупок являются государственные и территориальные бюджеты, но свой вклад имеют и внебюджетные фонды, а также государственные кредиты (см. рисунок).

Проблемой в разрезе отдельно взятых стран является отсутствие специальной статьи учета в расходной части государственного бюджета и финансирования государственных закупок.

Кроме того, в большинстве стран имеет место проблема недостоверности предоставляемой статистической информации, отражающей объемы государственных закупок. Зарубежными экспертами анализировались показатели удель-

ного веса государственных заказов. Результаты проиллюстрировали, что к концу 1990-х гг. показатели удельного веса государственных заказов в 20 странах, входящих в состав ВТО были занижены почти на 11 %. А также экспертами были проанализированы сведения 140 стран, в итоге выявлено, что общемировой рынок государственных закупок к началу 2000 г. составил приблизительно 5,5 трлн дол., что приравнивается к 82,3 % мирового экспорта товаров и услуг, в том числе 4,8 трлн. дол. (примерно 85,7 %) приходится на страны в составе ОЭСР.



Источники финансирования государственных закупок

В настоящее время значительное воздействие на национальную политику зарубежных стран в области государственных закупок оказывают международные нормы и правила, а также транснациональные корпорации, которые стараются проникнуть на рынки разных стран посредством системы государственных заказов.

На сегодняшний день в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается усиление социальной функции системы государственных закупок, что выражается в предоставлении гарантированных услуг различным слоям населения, в большей степени тем, кто составляет группу риска, а также их жизнеобеспечение.

Государство является самым крупным покупателем продукции, поэтому поставщики стремятся получить госконтракт, ведь в этом случае у них появляется возможность обеспечить производство за счет средств государственного бюджета, и кроме того, иметь гарантированную точку сбыта продукции.

Закупки конкурсными способами позволяют максимизировать экономию бюджетных средств. В развитых странах экономия в среднем достигает 14-16 % от начальной (максимальной) цены контракта, а этот показатель для развивающихся стран составляет 30 % [2]. Таким образом, закупки выполняют ещё и стимулирующую функцию для экономики развитых стран. Данная функция помогает решить несколько задач:

- государство получает возможность заранее установить некие технические параметры для закупаемой продукции с учетом вовлечения в процесс инновационных разработок;

- поставщики товаров и услуг, применяя НИОКР, выходят на новый уровень конкурентоспособности своих товаров;

- инноватизация экономики (за счет заказов, размещаемых в таких отраслях, как приборостроение и т.п.);

- государство как заказчик является первым покупателем экспериментальных изделий, которых нет пока в массовом производстве;

- государство приобретает инновационные разработки, тем самым стимулирует работу производителей над ними;

- государство стимулирует активность малого и среднего бизнеса посредством предоставления им определенных льгот на внутреннем рынке;

- государство получает возможность влиять на уровень цен продукции, которая закупается через систему торгов (особо явно отслеживается с тех сферах, где государство является единственным заказчиком, например, оборона и безопасность);

- государственные закупки помогают решать вопрос занятости населения (получая крупный заказ, компания-исполнитель зачастую вынуждена создавать новые рабочие места).

Наиболее полно система государственных закупок функционирует в США. Здесь сфера государственных закупок называется Федеральной контрактной системой (ФКС). ФКС в США имеет ряд отличительных особенностей. Во-первых, государственный контракт на выполнение НИОКР принимают коммерческие банки в качестве залогового документа, а исполнение обязательств по нему обеспечивает Федеральная резервная система США. Во-вторых, для реализации военного заказа, реализации социально-экономических и экологических программ применяется кооперирование производственно-экономических и технологических возможностей нескольких фирм.

Крупнейшие покупатели продукции, произведенной в различных отраслях промышленности – это государственные структуры США. По статистическим данным, они закупают более 81 % артиллерийской техники, примерно 26 % строительных работ, авиатехники, запчастей, приблизительно 19 % транс-

порта, около 15 % научно-технической аппаратуры, систем управления и информационных услуг [3].

Правительство США ведет специальную политику относительно сельскохозяйственной продукции, в соответствии с которой устанавливается так называемая «цена поддержки», которая гарантирует фермерским хозяйствам фиксированный уровень дохода. После приобретения продукции по установленной цене, Правительство реализует ее по рыночным ценам, которые, в зависимости от ситуации на рынке, могут быть как ниже, так и выше размера фиксированной цены. Исполнителям государственного контракта (фермерским хозяйствам) к авансовым платежам выплачивают сумму, которая равна разнице между ценой реализации и ценой закупки, в том случае, если цена реализации выше цены закупки.

В странах ЕС также государственные закупки выступают инструментом поддержки сельхозпроизводителей. Но принцип отличается. Здесь фиксированные цены, которые обеспечивают возможность получения средними и крупными фермерами гарантированного уровня дохода, устанавливаются на более высоком уровне, нежели в США. Кроме того, данный уровень «фиксированных цен» является основой для определения предельно допустимых цен на иностранные товары.

В странах с переходной экономикой система государственных закупок выполняет особые функции. Для данных стран эффективная работа системы государственных закупок помогает достижению уровня стабильности национальной экономики. Госзакупки помогают установить баланс между спросом и предложением на определенные товарные группы.

Кроме того, информационная открытость, прозрачность и конкурентоспособность процесса государственных закупок привлекает потоки инвестиционного капитала, открывает доступ к займам международных организаций. Всё это помогает государствам данной группы более успешно перейти к рыночной экономике.

При анализе опыта разных стран по работе в сфере государственных закупок следует рассмотреть такой фактор, как конкуренция. В период проведения процедуры закупки перед компаниями стоит задача борьбы за право реализации своей продукции, а также за заключение контракта. На этом этапе возникают проблемы, вызванные, как правило, неверным форматом отношений между государством и его ведомствами. Это, в свою очередь, является результатом ограниченной меры участия чиновников в процессе принятия решений, касающихся выделения и использования средств бюджета на государственные закупки, а также малая заинтересованность в результатах проведения закупки. Это приводит к развитию коррупции в сфере государственных закупок на этапе определения победителя закупки. Уровень коррупции в развитых странах составляет более 30 % от общих затрат на закупки [4].

Принцип свободной конкуренции ограничивается предпочтениями со стороны финансирующего органа к отдельным поставщикам, это четко просмат-

ривается по отношению иностранных фондов к зарубежным компаниям. Фонды предпочитают, чтоб инвестируемый капитал не утекал за пределы государства, а исполнение госзаказа происходило фирмами той же страны. Есть и другие причины, по которым заказчик негласно ограничивает зарубежных поставщиков, отдавая предпочтение национальным. К ним относятся психологические принципы и отсутствие языкового барьера, правила в области торгового обмена, оплаты труда, техника безопасности эксплуатации продукции и т.д. Перечисленные причины являются специфичными для каждого государства.

В результате изучения практики зарубежных стран в сфере государственных закупок, можно отметить, что в некоторых ситуациях государственные заказчики предпочитают осуществлять закупки товаров и услуг от национального производителя, следуя только политическим соображениям. В первую очередь, это обусловлено патриотическими мотивами, во-вторых, с помощью такой позиции государству удается продемонстрировать налогоплательщикам, что расходование их средств является целевым.

Протекционистская политика зачастую находит применение через закрытые процедуры или через закупки у единственного поставщика. С помощью такой меры заказчик полностью ограничивает доступ иностранных участников к конкурентной борьбе в процедуре закупки. Другой метод – предоставление преференций национальным поставщикам. Такой метод не ограничивает доступ поставщиков к борьбе, но заявка иностранного участника победит только в том случае, если предлагаемая цена будет на определенный процент ниже, чем минимальная из предложенных цен национального поставщика.

Проанализировав практику, сложившуюся на Западе, можно выделить специфические меры дискриминации иностранных поставщиков, основанных на политике протекционизма в системе государственных закупок (табл. 1).

Таблица 1

Меры дискриминации иностранных поставщиков на Западе

Наименование мер	Страна
В конкурсную документацию включается пункт, где указано, что генеральный подрядчик может передать часть заказа другим исполнителям, исключая иностранных поставщиков.	США
Компенсации, получаемые от зарубежных поставщиков в качестве условия для присуждения контракта в случаях, когда головной подрядчик гарантирует закупку части закупки у национальных поставщиков.	Канада, Израиль
В конкурсной документации прописывается требование об использовании для строительства, реконструкции или ремонта исключительно материалов от национальных поставщиков.	США

Следует отметить, что, по мнению зарубежных специалистов, в определенных ситуациях «блокировка» рынка по отношению к иностранным постав-

щикам является вполне оправданной и эффективной национальной стратегией, объясняя это тем, что такие преференции целесообразно применять в условиях олигополии, а также в тех отраслях производства, где отечественные производители являются неконкурентоспособными по сравнению с иностранными [5].

Кроме того, не стоит забывать о финансовых показателях в сфере госзакупок. Прибыль, которую получают национальные контрагенты, снова поступает в бюджет в виде налоговых отчислений, а оплата государственных поставок является вложениями в экономику других государств.

На современном этапе в практике стран Запада можно выделить два вида финансовых преференций. Во-первых, устанавливаются надбавки за поставку госсектору продукции, которая произведена на собственной территории страны заказчика; во-вторых, устанавливаются надбавки отечественным фирмам за победу в процедуре закупки.

Изучение зарубежной практики по вопросу ограничений в сфере госзакупок демонстрирует неоправданность преференций в условиях рыночной экономики. Например, в США блокирование иностранной продукции обходилось ежегодно Правительству страны в 100 млн дол., а также повлекло повышение уровня закупочных цен для потребителей, а сохранение одного рабочего места в металлургической промышленности обходилось примерно в 1 млн дол., в то время как полученная выгода в расчете на одно рабочее место в среднем, составляла не больше 60 тыс. дол.

Применение подобного рода дискриминационных мер в сфере государственных закупок позволяет определить возможные последствия для национальных экономик стран:

- национальные компании не могут обеспечить необходимым объемом продукции госсектор, как следствие – увеличиваются финансовые затраты государства;

- госсектор косвенно поощряет неконкурентоспособные предприятия;

- формируются препятствия для процессов международного технологического сотрудничества, вложений в НИОКР;

- государство субсидирует национальное производство, в следствии чего формируются необоснованно высокие цены на продукцию, возникают диспропорции на товарном рынке.

В целом негативные последствия, связанные с политикой протекционизма в системе государственных закупок ведущих европейских стран на период конца 1990-х гг. оценивались в 8–19 млрд дол. в год, что составляет примерно 2–5 % от общих затрат на госзакупки (0,3–0,7 % национального ВВП) [6; 7].

Несмотря на все негативные последствия политики протекционизма в сфере государственных закупок, его использование приемлемо в случае реализации определенных задач, направленных на то, чтобы стимулировать развитие отдельных отраслей промышленности, а также в качестве поддержки уровня жизнеобеспечения социальных слоев, входящих в группу риска.

Сравнение зарубежного и российского опыта по некоторым аспектам

Объект сравнения	Опыт зарубежных стран	Опыт России
Планирование закупок	Система планирования в Федеральной Контрактной Системе США состоит из двух этапов: прогноз закупок и составление индивидуального плана закупки. Прогноз закупок – это план-график размещения закупки. Иными словами, моделируется каждая закупка по этапам от момента возникновения потребности до приемки поставленных товаров, работ и услуг.	Система планирования введена частично. Заказчики публикуют планы-графики на один календарный год, которые отражают каждую закупку детально. В перспективе – разработка планов закупок, которые должны содержать обзорную информацию в виде долгосрочных прогнозов.
Наличие квалифицированных специалистов	Разветвленная организационно-функциональная структура с единым центром – Офис государственного заказа США. Данный орган осуществляет координирование работы Федеральной Контрактной Системы.	На данный момент сфера государственных закупок характеризуется недостатком необходимого количества высококвалифицированных специалистов.
Экономическая выгода от закупки	В Германии под экономической выгодой от проведения закупки является приобретение качественных товаров по доступной цене.	Главный критерий отбора участника – низкая цена.
Общественный контроль закупок	В Германии одним из механизмов осуществления контроля является деятельность общественной организации экспертов и ученых «Форум заказа».	Граждане и общественные объединения и объединения юридических лиц вправе осуществлять общественный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок.

Рассмотрев некоторые особенности функционирования системы государственных закупок в зарубежных странах, приведем сравнительный анализ с ситуацией в России (табл. 2).

В настоящее время реализуется новая модель построения российской контрактной системы. Фундаментом для изменений в российском законодательстве служит зарубежный опыт. Но, заимствуя отдельные элементы зарубежных систем государственных закупок, следует понимать, что фрагментарность заимствования может снизить эффективность функционирования системы в целом.

Реформирование системы закупок в России должно пройти в разрезе следующих аспектов:

- подготовка специализированных специалистов в данной сфере;
- рационализация управления полномочий между разными иерархическими уровнями государственной власти;
- оптимизировать взаимодействие между участниками размещения закупок с помощью информационных технологий;
- создание полноценной законодательной базы как на региональном, федеральном, так и на межрегиональном и межотраслевом уровнях.

Перспективы формирования и развития контрактной системы в России напрямую связаны с инноватизацией закупок. Спрос на внутреннем рынке дает толчок российской экономике, в связи с этим, государство, выступая крупнейшим заказчиком и потребителем продукции ряда отраслей, должно использовать внутренний спрос в качестве инструмента стимулирования модернизации и инновационного обновления экономики.

Библиографический список

1. Толстокорова Е.Н. Состояние и перспективы развития системы государственного заказа // Российское предпринимательство. 2013. № 5 (90).
2. Яковлев А.А., Аллилуева О.Г., Кузнецова И.В., Якобсон Л.И., Шамрин А.Т., Юджевич М.М. Система госзакупок на пути к новому качеству // Вопросы экономики. 2010. № 6.
3. Федеральная контрактная система научит планировать. URL: <http://gosreforma.ru/blog/federalnaya-kontraktная-systema.html>.
4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ №44-ФЗ от 05.04.2013// Общественный портал госзакупок. URL: <http://www.gov-zakupki.ru/zakon/fks-id105>.
5. Федеральная контрактная система США. URL: <http://zakupki-tendery.ru/articles/item/146-federalnaya-kontraktная-systema-ssh%D0%B0>.
6. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
7. Яворская М.В. Сильные и слабые стороны российской системы государственных закупок и ее значение для защиты интересов отечественного бизнеса и производства // Финансовое право и управление. 2013. № 3.

O.G. Tsybulskaya

MODERN EXPERIENCE OF WESTERN COUNTRIES IN THE FIELD OF PUBLIC PROCUREMENT: THE BASIC FEATURES, PROBLEMS

Abstract. In the proposed article deals with the formation and development of the public procurement abroad; marked their sources of funding; highlights the functions of public procurement; The problem of the projection of protectionist policies in the sphere of public procurement .

Key words: government contracting, government contract, the contractual relationship, the supplier, the system of procurement bidding.

УДК 004.9

С.С. Бугаков

МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены основные методы поддержки принятия решений; дана классификация систем поддержки принятия решений; приведены примеры новых систем поддержки принятия управленческих решений.

Ключевые слова: системы поддержки принятия решений, информационные технологии, аналитические сети, искусственный интеллект, экспертные системы.

Повседневная деятельность управленческого персонала организаций заключается в принятии огромного количества разнообразных решений, от правильности выбора которых зачастую зависит эффективность функционирования организации в целом. Анализ многообразия противоречивых альтернатив, а также выбор из них оптимальной, представляет собой сложный и ответственный процесс. Именно поэтому в последнее время особое внимание уделяется разработке и внедрению новых средств решения организационно-управленческих задач на основе систем поддержки принятия управленческих решений (СППР).

Подходя к рассмотрению методов поддержки принятия решений на основе информационных технологий, в первую очередь, имеет смысл определить само понятие СППР. Несмотря на факт повсеместного внедрения СППР и стремительного развития, на современном этапе отсутствует четко сформулированное понятие системы поддержки принятия решений как таковое. В различных источниках формулировка определения всецело зависит от мнения конкретных авторов [8]. На наш взгляд, современные системы поддержки принятия решений можно охарактеризовать как системы, призванные упростить процесс решения задач в повседневной управленческой деятельности. СППР позволяет производить выбор альтернативных решений среди некоторых слабоструктурированных либо вовсе неструктурированных многокритериальных задач.

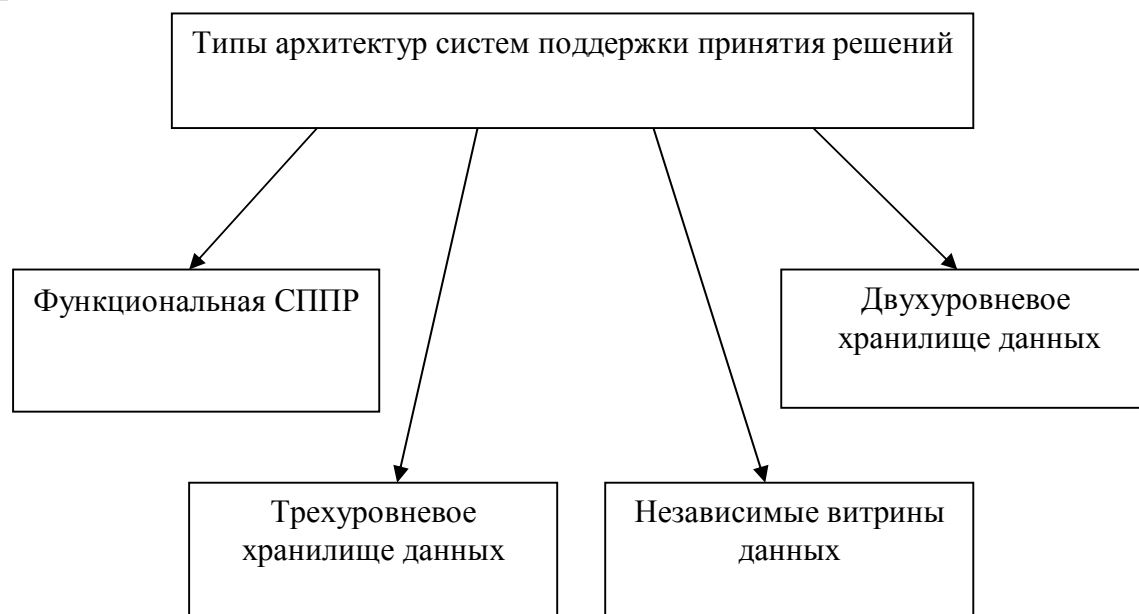
Процесс взаимодействия человека и компьютера в процессе принятия решений с помощью СППР носит циклический характер [4].

Теоретические исследования в области разработки первых СППР на основе информационных технологий (ИТ) берут свое начало с конца 1950 – начала 1980 гг. Их появлению способствовало широкое распространение персональ-

ных компьютеров, программного обеспечения для них, а также активизация разработок в области создания искусственного интеллекта (ИИ) [5].

Объединить практику с теорией удалось специалистам Массачусетского технологического института в 1960 г. В 1980 г. стали появляться такие системы, как ODSS, EIS, GDSS. С 1990 г. сфера возможностей СППР все больше расширялась благодаря внедрению хранилищ данных и инструментов OLAP. Появление инновационных технологий отчетности сделало СППР незаменимой в управленческой деятельности.

Современные СППР на основе информационных технологий представляет собой комплекс инструментальных и программных средств, предназначенных для анализа данных, прогнозирования, моделирования и принятия управленческих решений [3].



Типы архитектур систем поддержки принятия решений

Важнейшей особенностью внедрения информационных технологий в СППР выступает качественно новый подход к взаимодействию человека и компьютера. В процессе принятия конкретного решения принимает участие СППР (как вычислительное звено и объект управления) и человек (как лицо, принимающее решение на основании оценки полученного результата) [9].

Известны разнообразные способы построения СППР, и подавляющее большинство из них основано на технологиях хранилищ и витрин данных [3].

Можно выделить четыре наиболее популярных типа архитектур СППР (см. рисунок).

Наиболее простой с архитектурной точки зрения является функциональная СППР. Такие системы встречаются на практике чаще, особенно в организациях с недостаточно развитой информационной инфраструктурой и невысоким уровнем аналитической культуры.

Функциональная СППР характерна тем, что при анализе данных система прибегает к использованию данных из оперативных систем [6].

К преимуществам данной архитектуры СППР можно отнести минимальные затраты за счет использования одной платформы и быстрое внедрение за счет отсутствия этапа перегрузки данных в специализированную систему.

Недостатками выступают единственный источник данных и большая нагрузка на оперативную систему.

Независимые витрины данных часто встречаются и внедряются в крупные организации с большим количеством независимых подразделений.

Положительным моментом является то, что витрины данных можно внедрять достаточно быстро, витрины проектируются для ответов на конкретный ряд вопросов, а также данные в витрине оптимизированы для определенных групп пользователей.

На наш взгляд, важно выделить недостатки независимых витрин данных:

- происходит дублирование информации за счет многократного хранения данных в различных витринах;
- данные не консолидируются на уровне предприятия и, следовательно, отсутствует единая картина бизнеса;
- процесс наполнения витрин данных при большом количестве источников данных является потенциально очень сложным.

Двухуровневое хранилище данных строится централизованно для предоставления информации в рамках компании. Для поддержки такой архитектуры необходимо иметь штат профессионалов в области хранилищ данных.

К преимуществам двухуровневого хранилища данных можно отнести следующие положения:

- все данные хранятся в единственном экземпляре;
- отсутствие проблем, связанных с синхронизацией нескольких копий данных;
- минимизация затрат на хранение данных; данные консолидируются на уровне предприятия, что позволяет иметь единую картину бизнес-процессов.

Недостатки двухуровневого хранилища данных следующие:

- возможно проявление проблем с производительностью системы;
- данные не структурируются для поддержки потребностей отдельных групп пользователей;
- возможны затруднения с разграничением прав пользователей на доступ к данным.

СППР на основе трехуровневого хранилища данных представляет собой единый централизованный источник информации для всей организации. Витрины данных отражают подмножества данных из хранилища, организованные для решения задач отдельных подразделений организации. Конечные пользователи получают доступ к детальным данным хранилища даже в случаях, когда данные в витрине недостаточно.

К преимуществам данной архитектуры СППР относятся:

– создание и наполнение витрин данных максимально упрощено. Наполнение происходит из единого стандартизованного источника очищенных нормализованных данных;

– витрины данных совместимы и синхронизированы с общей структурой данных предприятия.

Недостатками выступает избыточность данных, приводящая к росту объема хранилища.

Выбор того или иного варианта СППР зависит от условий в которых поставлена проектная группа.

СППР на основе информационных технологий решает две основополагающие задачи:

– выбор оптимального решения из всевозможного множества – оптимизация;

– упорядочение различных решений по наибольшей предпочтительности – ранжирование.

Наиболее важным моментом здесь выступает выбор совокупности критериев, на основе которых оцениваются и сопоставляются возможные решения. СППР на основе информационных технологий призвана помочь пользователю в принятии такого выбора [2].

При анализе и выработке предложений в СППР используют различные методы, среди которых можно выделить:

– поиск информации;

– интеллектуальный анализ информации;

– поиск знаний в информационных базах данных;

– имитационное моделирование;

– рассуждения на основе прецедентов;

– генетические алгоритмы и эволюционные вычисления;

– нейронные сети;

– когнитивное моделирование;

– ситуационный анализ и др.

Большинство из этих методов берут начало в рамках разработки искусственного интеллекта. Когда основой функционирования СППР выступают методы искусственного интеллекта, то говорят об интеллектуальной СППР (ИСППР) [1].

Близкими, по классу систем, к СППР являются автоматизированные системы управления (АСУ) и экспертные системы (ЭС).

Особым классом систем стратегического управления и поддержки принятия решений являются системы, осуществляющие динамическое моделирование процессов.

Использование методов динамического моделирования заключается в описании деятельности компании в виде математической модели, с представлением всех бизнес-задач и процессов как системы взаимосвязанных вычисляемых показателей [7].

Применение современных методов поддержки принятия решений на основе информационных технологий позволяет повысить эффективность и облегчить работу руководителей предприятий. Их внедрение значительно ускоряет решение повседневных проблем в бизнесе.

Наличие исправно функционирующей СППР на основе информационных технологий дает существенные преимущества. Предложения, выдвигаемые СППР, позволяют по новому подходить к решению, как повседневных, так и нестандартных задач [3].

Таким образом, применение методов поддержки принятия управленческих решений на основе информационных технологий приводит к выбору наиболее актуальных и эффективных решений.

Методы поддержки принятия управленческих решений на основе информационных технологий могут быть использованы на любой ступени управления предприятием. Важной функцией СППР здесь является координация принимающих эти решения лиц.

Применение методов поддержки принятия управленческих решений в условиях неопределенности существенно сокращает риск от последствий принятия данных решений и оказывает неоценимую помощь управленческому персоналу.

Библиографический список

1. Исаев Д.В. Информатика. Т. 1. М., 2012.
2. Кравченко Т.К. Математические и инструментальные методы экономики // Экономика. 2013. № 7.
3. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений. М., 2011.
4. Попов А.Л. Системы поддержки принятия решений // Экономика. 2010. № 3.
5. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация бизнес-процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапля. Краснодар, 2015.
6. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Теория оптимизации бизнес-процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. Краснодар, 2015. Вып. 18.
7. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2015. № 13.
8. Трахтенгерц Э.А. Поддержка принятия решений на основе ИТ. М., 2014.
9. Фостер Д.Л. Программирование экспертных систем. М., 2012.

METHODS OF DECISION SUPPORT BASED ON INFORMATION TECHNOLOGY

Abstract. The article describes the main methods of support when-making; the classification of decision support systems; are examples of new systems support management solutions.

Key words: decision support systems, information technology, network analysis, artificial intelligence, expert systems.

УДК 334.012

T.P. Будтуев

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье проведен анализ различных подходов к определению понятия «конкурентоспособность бизнеса»; выявлены их преимущества и недостатки; предложено новое определение данной категории, которое лишено недостатков.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, бизнес.

В современных условиях рыночной экономики основной целью бизнеса является сохранение или расширение занимаемых позиций на рынке, стабильное получение прибыли. Для достижения этой цели необходима ориентация бизнеса на максимизацию прибыли, что, в свою очередь, может быть достигнуто путем обеспечения высокой конкурентоспособности.

Следует отметить, что усиление конкуренции на внешнем и внутреннем рынке вызвано усилением глобализации мировой экономики, увеличением темпов и масштабов изменений в технологической среде производства. На сегодняшний день продукция, производимая во многих отраслях российской промышленности, не может конкурировать на мировом рынке с зарубежными аналогами. Это приводит к снижению конкурентоспособности экономики страны в целом. Преобладание сырьевого сектора в структуре российской промышленности определяет актуальность увеличения конкурентоспособности национальной экономики [3].

На сегодняшний день трудно отыскать сегмент рынка, где не происходили бы ожесточенные сражения между конкурентами. Такое соперничество обычно имеет неорганизованный характер – вместо разработки уникальных свойств товаров и упрочения своего имиджа предприятия готовят мелкие и крупные гады друг другу. Такое поведение не приносит никому пользы, кроме того, от

этого больше всего проигрывают покупатели. Как исследователи, так и руководители предприятий отмечают, что на сегодняшний день значительная изношенность основных производственных фондов, недозагрузка производственных мощностей, неэффективное управление предприятиями, низкий уровень инноваций на предприятиях приводят к низкой конкурентоспособности предприятий. При этом конкуренция на отечественном рынке постоянно увеличивается, в том числе и за счет активных действий иностранных компаний. Все это в условиях постоянно меняющейся внешней среды означает высокую практическую значимость изучения проблем конкурентоспособности отдельных предприятий в рамках решения более общей задачи повышения конкурентоспособности отраслей и в целом национальной экономики. Чтобы занять сильную позицию на рынке, нужно знать своих конкурентов, понимать, кто из них представляет реальную угрозу в настоящее время, а кто будет представлять ее завтра; понимать, какую политику они ведут и чего от них следует ожидать.

Как известно, целью проведения маркетинговых исследований конкурентоспособности является сбор и анализ информации, необходимой, в первую очередь для определения преимуществ и недостатков предприятия. А уже на основе этих знаний разрабатывается и выбирается стратегия предприятия, его техническая, ассортиментная и сбытовая политика. Контроль за конкурентами и постоянное отслеживание собственной позиции на рынке позволяет выявить и удовлетворить запросы потребителей раньше и в большей мере, чем другие предприятия. Зная сильные и слабые стороны, как своего предприятия, так и предприятий-конкурентов можно оценить их потенциал и цели, настоящую стратегию. Это поможет сконцентрироваться на таком направлении деятельности, где конкуренты слабее. Таким образом, определение конкурентоспособности должно стать неотъемлемым элементом маркетинговой деятельности любого хозяйствующего субъекта [4].

Кроме того, изучение конкурентоспособности предприятия необходимо при выборе предприятия-партнера для организации совместного выпуска продукции; привлечения средств инвестора; составление программы выхода предприятия на новые рынки сбыта; принятия решения об изменении ассортимента, разработке и производстве новых изделий и модернизации изготавливаемых изделий, расширении производственных мощностей и др. Конкурентоспособность предприятия на рынке может являться показателем целесообразности существования данного вида бизнеса, обобщающей характеристикой уровня и качества хозяйствования, степени адекватности предприятия внешней среде. Иными словами, конкурентоспособность предприятия отражает степень соответствия результатов его деятельности и требований конкретного товарного рынка. Также она может служить критерием эффективности производства, оценкой эффективности системы управления [5].

Анализом и оценкой конкурентоспособности предприятия должны заниматься различные участники рыночных отношений: само предприятие, предприятия-конкуренты, инвесторы и т.д. Изначально концепция конкурентоспо-

способности базировалась на теории использования сравнительных преимуществ национальных экономик в международном разделении труда. Идея конкурентоспособности представлена в экономической литературе, начиная с самых ранних классиков, с тех пор как Адам Смит написал в 1768 г. свое «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он определил три начальных фактора – земля, капитал, природные ресурсы и труд – определяющие абсолютные преимущества государств в международной торговле и доказывал преимущества открытости национальных экономик. Его умозаключения были продолжены Давидом Рикардо, который ввел понятие сравнительных преимуществ государств, которые с тех пор легли в основу теории международной торговли. Линия аргументации была завершена теорией обеспеченности факторами, которая была разработана Хекшером и Олином в XX веке. Согласно данной теории, страна должна экспортировать тот товар, при производстве которого интенсивно используются в изобилии имеющиеся факторы. Все эти теории, преимущественно, связывают конкурентоспособность экономики с ее структурой издержек. Сравнительное преимущество есть способность к производству товаров с более низкой себестоимостью по отношению к другим товарам и по сравнению с другой страной. Это – основа традиционного взгляда, связывающего конкурентоспособность со структурой издержек экономики и, таким образом, с эволюцией ее реального валютного курса. Очевидным путем к определению неценового измерения конкурентоспособности было бы утверждение, что неценовая конкурентоспособность является способностью экономики продавать свою продукцию и использовать иные факторы, чем цена. Эта идея стала основой теории, выдвинутой М. Портером. После почти двухсотлетнего господства теории сравнительных преимуществ М. Портер заявил, что теперь должен быть найден новый подход, отражающий динамично развивающийся характер конкуренции, выходящей далеко за рамки издержек и основанный на теории инноваций. Его центральная идея заключается в том, что благополучие страны создается, а не наследуется. Оно не вырастает из природных богатств страны, ее трудового потенциала, процентных ставок или стоимости валюты, как настаивает классическая экономика.

Как известно, конкурентоспособность в самом широком смысле обозначает возможность выигрыша в соревновании. Если рассматривать конкурентоспособность в экономической сфере, то в самом общем виде – это наличие свойств, создающих преимущества для субъекта экономического соревнования.

На сегодняшний день в экономической литературе можно найти множество определений и способов оценки конкурентоспособности.

Многообразие определений понятия «конкурентоспособность» связано с особенностями постановки задачи и цели исследования, что приводит автора к необходимости акцентировать свое внимание на том или ином аспекте конкурентоспособности [7].

Обзор определений понятия «конкурентоспособность бизнеса» [1; 2; 6; 7]

Автор	Определение
Бабенко Д.Н.	Конкурентоспособность представляет собой комплексную характеристику бизнеса, отражающую уровень его превосходства по отношению к реальным конкурентам по двум составляющим – рыночной и ресурсной.
Богомолова И.П., Хохлов Е.В.	Понятие «конкурентоспособность» обозначает «быть способным к конкуренции». Конкурентоспособность бизнеса – это состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников.
Васильева З.А.	Под конкурентоспособностью бизнеса понимается способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей.
Голубков Е.П.	Конкурентоспособность бизнеса характеризует его способность выживать и успешно развиваться в условиях конкурентной борьбы.
Доржиева Е.В.	Конкурентоспособность бизнеса определяется наличием конкурентоспособных товаров и услуг, предоставляемых субъектом, и потенциальными конкурентными преимуществами бизнеса, представляющими собой лучшие, чем у конкурента, значения параметров и факторов, определяющих хозяйственную деятельность: это эффективная производственная деятельность, финансовое положение, эффективность организации сбыта и продвижения товара на рынке и т.д.
Дулисова И.Л.	Конкурентоспособность – это свойство бизнеса, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными бизнесами, представленными на данном рынке, или конкурентоспособность – это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными бизнесами в условиях конкретного рынка.
Катаев А.Е.	Конкурентоспособность - это активность бизнеса во внешней среде, устойчивость внутреннего развития и обеспечение на этой основе высокой эффективности деятельности. Конкурентоспособность бизнеса это понятие системное, его необходимо рассматривать, во-первых, как результирующую экономических и правовых действий государства, во-вторых, как результат приобретения конкурентных преимуществ на отраслевых рынках, в-третьих, как итог управляющих воздействий на внутренние бизнес-процессы.
Черкасов В.А.	Если рассматривать понятие «конкурентоспособность» применительно к бизнесу, то его можно определить, как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся у бизнеса средств.
Тарасенко А.В.	Конкурентоспособность бизнеса - это такое его состояние, которое характеризуется системой показателей его внутренней и внешней среды, находящихся в зоне экономической устойчивости с необходимой степенью надежности и позволяющих создавать продукцию более конкурентоспособную, чем конкурентов.

Понятие «конкурентоспособность бизнеса» является относительно новым для российской экономики, поэтому существует некоторая неоднозначность в толковании понятий, связанных с конкурентоспособностью бизнеса, наличие различных трактовок. Для сопоставления различных определений категории «конкурентоспособность предприятия» рассмотрим таблицу 1, в которой приведены ее определения из различных литературных источников.

Как видно из приведенных определений, некоторые исследователи отождествляют понятие «конкурентоспособность бизнеса» со способностью производить конкурентоспособный товар. Это не всегда верно, поскольку современные предприятия в основном одновременно работают на разных товарных рынках в различных отраслях в рамках стратегии диверсификации. Поэтому на каждый данный момент времени конкурентоспособность бизнеса и конкурентоспособность продукции, производимой им, не совпадают.

Кроме того, в качестве базы для сравнения уровня конкурентоспособности бизнеса используются данные по конкурентам, а не по производимым товарам.

На наш взгляд, конкурентоспособность – это то, что отличает бизнес от других, это то, что позволяет выжить бизнесу на рынке и завоевать долгосрочные перспективы на нем.

Конкурентоспособность характеризует степень развития бизнеса в сравнении со степенью развития конкурентов. Сравнение проходит по таким критериям, как степень удовлетворения своими товарами потребностей людей и эффективности деятельности предприятия.

Как известно, на конкурентоспособность бизнеса значительное влияние оказывает социальная среда. Вместе с тем конкурентоспособность принято рассматривать на уровне предприятия, уровне производства и уровне продукции.

В современных условиях под конкурентоспособностью бизнеса понимается процесс реализации конкурентных преимуществ. Поэтому большое внимание следует уделять управлению конкурентоспособностью. Дадим определение понятия «управление конкурентоспособностью».

Наиболее распространено мнение, что это деятельность, которая направлена на принятие управленческих решений. В свою очередь управленческие решения нацелены на преодоление внешних факторов и достижение поставленных стратегических задач. Иными словами, под управлением конкурентоспособностью следует понимать различные способы определения, разработки, поддержки, реализации и развития дополнительного конкурентного преимущества.

Для того чтобы данные цели были достигнуты необходимо разработать систему управления конкурентоспособностью. Под системой понимают множество методов оценки конкурентоспособности, которые характеризуются определенными принципами.

Существует и другое определение системы управления конкурентоспособностью. Согласно ему, это приемы и способы воздействия на факторы, которые

обеспечивают уровень конкурентоспособности. Различают множество факторов конкурентоспособности. Пока единого мнения по их классификации нет.

Следует отметить, что в последнее время концепция конкурентоспособности стала более чем модной. В связи с международной открытостью развитых экономик и последовавшей глобализацией экономических отношений, нет практически ни одного правительства, которое бы не провозгласило повышение конкурентоспособности одной из главных задач своей экономической политики. Практически нет развитых стран, которые бы не создали у себя специальных комиссий для анализа состояния конкурентоспособности своей экономики и не искали бы путей ее совершенствования. В то же время, концепция конкурентоспособности до сих пор выглядит весьма неточно определенной. Она используется по-разному, и существует множество определений, которые могут привести к определенному замешательству. Таким образом, определение конкурентоспособности имеет достаточно широкие рамки охвата и сама ее концепция недостаточно ясна. В то же время, все больше ученых согласны с тем, что она действительно является одной из, если не главной, то принципиальной проблемой экономической политики.

Библиографический список

1. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность, как фактора рыночного превосходства экономических объектов. URL: www.mavriz.ru/articles/2005/1/3548.html.
2. Васильева З.А. Иерархия понятия конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2.
3. Сайбель Н.Ю., Ратиев В.В. Основы предпринимательства. М., 2012.
4. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014. Вып. 17.
5. Тарасенко А.В. Развитие механизма управления конкурентоспособностью промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2005.
6. Умарова Н.А., Сайбель Н.Ю. Конкурентоспособность экономики: российский и зарубежный опыт // Научное содержание управленческих, экономических, социальных и юридических механизмов в условиях рыночных отношений: матер. VII Всерос. науч.-практ. конф. / под ред. О.С. Кошевого. Пенза, 2014.
7. Черкасов В.А. Система управления конкурентоспособностью предприятий (на материалах Самарской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2004.

THEORETICAL ASPECTS OF DEFINITIONS OF BUSINESSES COMPETITIVENESS

Abstract. The article analyses different points of view the definitions of «businesses competitiveness»; their advantages and disadvantages are revealed; the new definition of this category is suggested, that doesn't have disadvantages.

Key words: competition, competitiveness, business.

УДК 338.467.4

Д.Н. Фокин

АРХИТЕКТУРА ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ В РАЗРЕЗЕ ЗАДАЧИ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-РИТЕЙЛА

Аннотация. В предложенной статье рассматриваются архитектура информационной экосистемы на примере интернет-ритейла для осуществления среднесрочного прогноза по следующим индикаторам: рынок, конкуренты, поставщики, спрос, состояние складских запасов. Данная система основана на нейросетевой технологии и нуждается в дальнейшем исследовании.

Ключевые слова: нейросетевые технологии, онлайн-ритейл, веб-сайт, информационный продукт, корпоративная информационная экосистема, искусственный интеллект.

В разрезе современных экономических условий традиционная корпоративная модель сталкивается с необходимостью проводить регулярный мониторинг специализированных показателей для принятия своевременных управленческих решений. Это подразумевает наличие у компании мощной информационной системы для отслеживания данных, их анализа, интерпретации и передачи в центры компетенций. Соответственно явно прослеживается закономерность от совершенства собственной информационной системы к экономической эффективности. Для наглядности разберем деятельность федерального интернет-ритейла с бизнес-моделью, предусматривающую низкий процент маржи и большие объемы торговли по РФ [1].

Для начала выделим внешние агрегированные показатели, которые необходимо отслеживать для повышения эффективности своей деятельности (табл. 1).

Внешние агрегированные показатели

№	Наименование показателя	Измерение
1.	Регионы присутствия (отдельные домены сайта)	Количество географических бизнес-единиц
2.	Конкурентная среда в регионах присутствия	Оценка конкурентов в разрезе цена/ассортимент/сервис
3.	Потребительский спрос	Количество интернет-запросов по категориям товара и территориям в единицу времени
4.	Оценка предложений поставщиков товарных позиций	Средняя стоимость закупки определенных товарных позиций с учетом курса валют
5.	Сроки поставки товара на склад / условия доставки конечному потребителю	Средний срок поставки товара в днях
6.	Курсовые колебания	Период благоприятного обменного курса для совершения валютных операций

Каждый представленный агрегированный показатель отслеживается соответствующим подразделением и передается во внутреннюю среду для анализа и принятия решений:

- выход в новые перспективные регионы присутствия (уход с менее перспективных);
- ответная маркетинговая активность для противодействия конкурентной среде;
- изменение ассортимента товара, корректировка цены, изменение программы лояльности к клиентам;
- оптимальная партия и период заказа товара.

Естественно регулярное отслеживание только внешних показателей не даст полноты информации для принятия управленческого решения, необходимо сопоставление их с внутренними агрегированными показателями (табл. 2).

Таким образом, в информационную систему компании направляется огромное количество данных (мета данные). В случае интернет-ритейла форматы таких данных – это Excel, Access, SQL, FreeBSD и т.д. Инструментами отслеживания этих показателей могут служить контрольная панель сайта, CRM/ERP – системы (1С 8.2, Битрикс), уникальные отчеты сотрудников, метрики сайтов, службы аналитики поисковых систем, служба ГКС и т.д.

Проанализировать и принять правильное решение на основе получаемой массы информации крайне сложно даже самым компетентным сотрудникам (в нашем случае руководителям проекта).

Внутренние агрегированные показатели

№	Наименование показателя	Измерение
1.	Трафик интернет-магазина	Количество аудитории и ее качественные характеристики (демография, активность на сайте)
2.	Количество заказов в разрезе регионов и товарных позиций	Эффективность процесса продаж: средний чек, кол-во заказов на посетителя, популярность товарных позиций
3.	Аудитория клиентов / посетителей	Оценка настроения посетителей сайта через отзывы, длительность сессии, тепловых карт активности
4.	Оптимальные складские запасы	Средний резерв по товарным позициям
5.	Эффективность рекламной кампании	Средняя стоимость контакта, средняя стоимость привлеченного клиента
6.	Количество и причины возврата	Матрица возражений и рекламаций

Более того, появление новых конкурентов, новых разделов сайта, совершенствование системы лояльности или же рост числа покупателей ведет к катастрофическим последствиям для управляемости процессами [2]. По сути, чтобы сопоставить данные рыночного спроса и совершенных покупок с предложением конкурентов, необходимо выполнить анализ многофакторной модели роста и выдать прогноз в рамках матрицы (табл. 3).

Таблица 3

Матрица принятия решений

Спрос		Конкуренты		Заказы	
Рост	Падение	Усиление	Ослабление	Выручка	Товары
Ассортимент		Преимущества		Цена / доставка	
Увеличение	Изменение	Активность	Экспансия	Наценка	Оптимизация

В лучшем случае решение такой матрицы происходит раз в месяц при подведении итогов работы, чаще это происходит раз в квартал, но здесь уже сказывается сезонность. Современный уровень конкуренции и рост рынка Интернет-торговли диктует условия, при которых анализ данных и сопоставление их в матрице принятия решений должны производиться постоянно. Для таких целей современная информационная структура просто не предназначена, в случае, когда количество посетителей сайта превышает 100 и более тысяч (UDV).

Более того самого понятия единая информационная система в большинстве случаев даже не рассматривается по причине различия в форматах, техноло-

гиях и назначении используемых решений. Так в частности, наиболее известные компоненты информационной среды интернет-ритейла перечислены ниже:

- ERP финансового уровня в виде 1С, с интегрированной номенклатурой товара в БД интернет-магазина;
- платформа интернет-магазина на основе web-технологий (Битрикс, NetCat, Umi и т.д.). Большинство из них поддерживают форматы используемых БД в 1С
- аналитика собственного сайта через варианты различных метрик (Яндекс. Метрика, Google Analytics);
- промежуточные форматы для хранения и сопоставления данных представлены excel, access и т.д.;
- исследование поисковых запросов осуществляется через сервисы Яндекса и Google (WordStat, AdWords);
- для качественного анализа конкурентов применяются собственные инструменты на основе парсинга web-страничек размещенных магазинов.

В рамках описанной информационной среды можно рассмотреть схему ее работы, как процесс обработки данных на входе и получения необходимых аналитических данных на выходе (рис. 1).

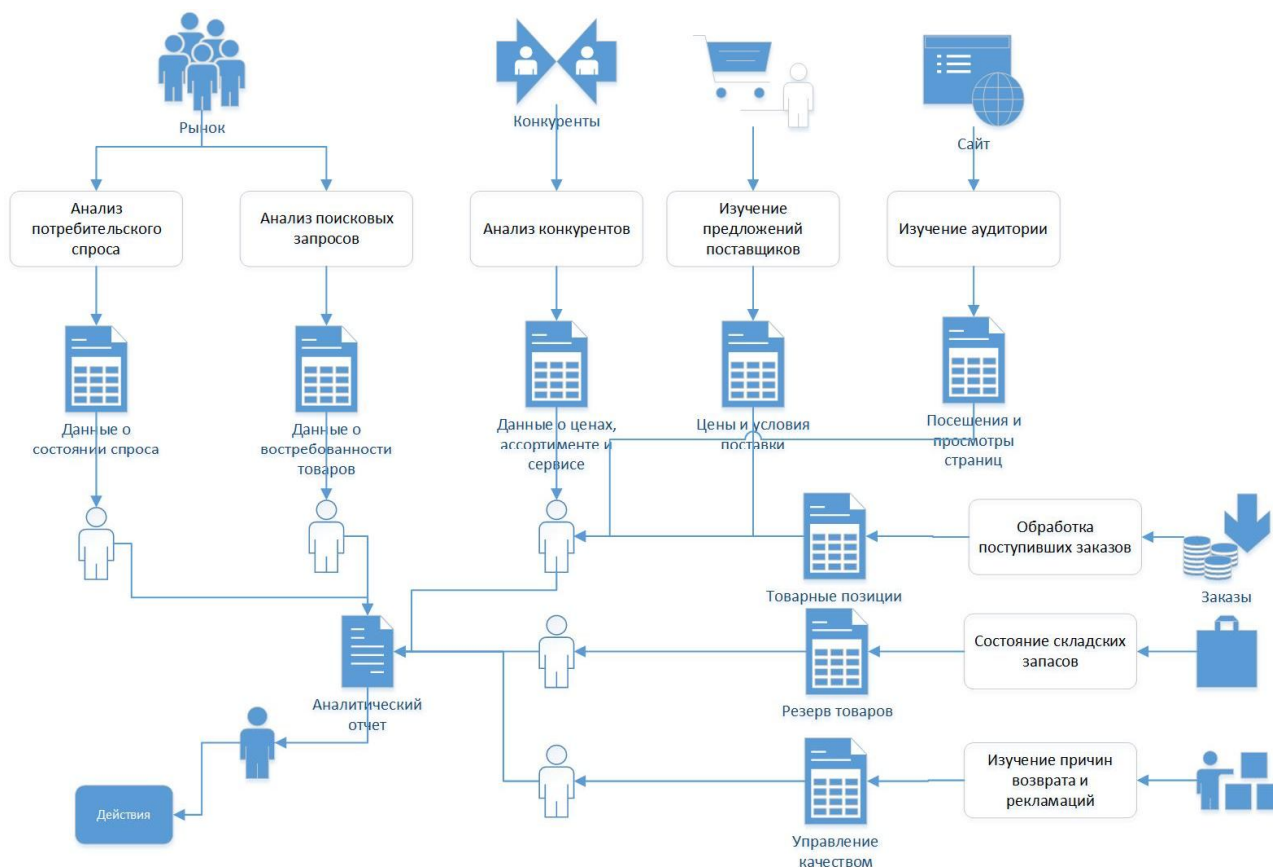


Рис. 1. Схема работы распределенной информационной среды

В данной схеме работы можно оценить объем изучаемых данных, с которым приходится сталкиваться промежуточному звену аналитиков. Только по-

сле обработки «сырых» данных формируется аналитический отчет, в котором приведены рекомендации по корректировке деятельности. Работа информационной среды в данном случае является необходимым условием соблюдения концепции цикла PDCA (PlanDoControlAct), т.е. чтобы корректировать деятельность компании (шаг Act) необходима важная управленческая информация.

Как уже было сказано выше, в текущих экономических условиях требуется своевременно реагировать на сигналы рынка, развитие Интернет-торговли привело к ситуации, когда практически любая иностранная компания может выйти на региональный рынок без особых инвестиционных затрат, возможности масштабируемости бизнеса почти безграничны. В таких условиях необходимо проводить анализ конкурентов, спроса и поставщиков постоянно, но в рамках указанной схемы анализ и сопоставление фактологических данных проводится промежуточным звеном, чей предел роста эффективности не безграничен.

При устранении различий в форматах предоставляемых данных между инструментами сбора информации возможно создание единого сервиса по обработке мета-данных. К примеру, собрать статистику посещаемости сайта и разложить ее на категории уже сейчас может интегрированная система обработки данных, а соотнесение полученных результатов с анализом спроса на рынке и совершенными заказами позволит получать на выходе сжатые аналитические данные, необходимые для совершения эффективных действий [4].

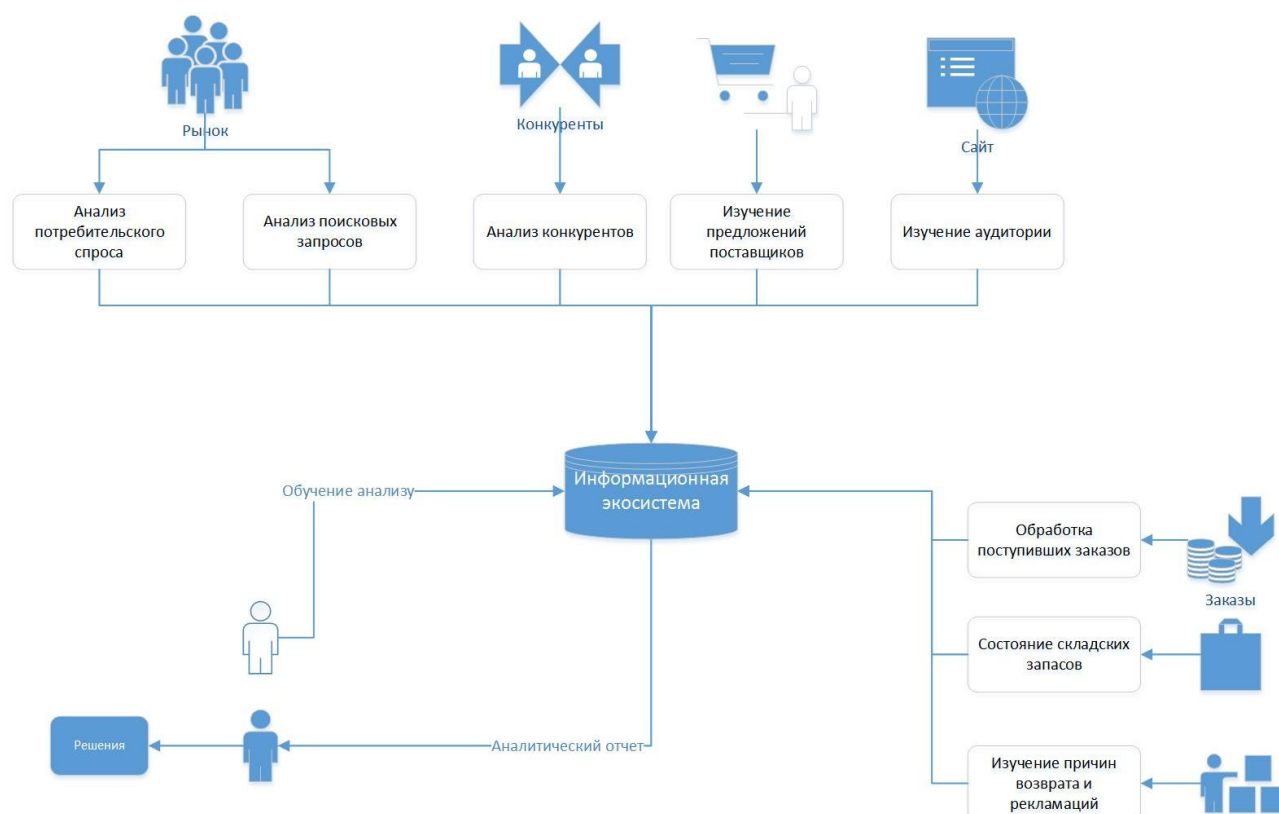


Рис. 2. Схема работы интегрированной информационной экосистемы

На рис. 2 изображена схема работы интегрированной информационной экосистемы, где центральное место занимает ядро, обрабатывающая вал информации. Рассмотрим отдельные модули-компоненты:

- анализатор внешних условий: потребительский спрос и поисковые запросы. Он формирует картину рыночной конъюнктуры, под которую необходимо адаптировать предложение;

- модуль исследования конкурентов оценивает цены, ассортимент, условия поставки. Более сложный компонент, требующий начальных вводных директив на предмет кого именно считать конкурентом.

- модуль изучения предложений поставщиков также требует вводных директив и имеет схожий алгоритм с анализатором конкурентов, только приоритет в выдаче итоговых данных отдает на отзывы, цены и ассортимент;

- метрика сайта на сегодняшний день практически реализованный компонент на базе Яндекс. Метрика, GoogleAnalytics, LiveInternet [8];

- внутренний обработчик состояний на базе ERP-системы, оценивающий выручку по категориям заказов, складские запасы, причины возврата и прочие факторы, влияющие на состояние удовлетворенности клиента.

Связь, обработку и сопоставление данных обеспечивает ядро системы на базе технологий искусственного интеллекта и компонента нейронных сетей. Естественно, предугадать все комбинации тысяч факторов невозможно в жесткой алгоритмичной среде, что ведет к необходимости использовать нейросетевые технологии и реализовать процесс «обучения» анализу [3].

Таким образом обеспечивается процесс автоматизации рутинного труда бизнес-аналитиков, которые выходят на новый уровень общения с экосистемой через обучения ее анализу поступающих данных. Следует сделать вывод о том, что чем совершеннее будет работать информационная экосистема, тем более эффективным будет бизнес за счет моментальной реакции на изменения во внешней среде.

Учитывая рост Интернет-торговли на 31 % в 2014 г. можно утверждать, что по мере достижения отраслевой емкости последует рост конкуренции и ужесточение условий, в том числе и законодательных норм. Такой бурный рост приведет к консолидации отдельных участников рынка в некие отраслевые агрегаторы (подобие существующего yandex.market), для которых изучение внешней среды и соотнесение полученных данных с внутренними условиями обеспечит конкурентное преимущество. Соответственно, выход на новый уровень обработки информации внутренней экосистемой позволит не только удовлетворять потребности потенциальных покупателей, но и предвосхищать их спрос через анализ поисковых запросов, не соответствующих имеющемуся ассортименту, но подпадающих под отраслевую номенклатуру.

Разберем для примера работу анализатора поисковых запросов в разрезе модуля прогноза спроса в определенной категории товаров. Допустим, пул поисковых запросов показывает, что за определенный период в категории «купить фотоаппарат» была сформирована выборка по позиции «усиленная ночная

съемка». Данная позиция отсутствует в интернет-магазине, поэтому потенциальные покупатели не переходят на сайт, соответственно анализатор сайта даже не получает необходимых посещений для анализа эффективности. Таким образом, может быть сформулирован, оценен в количестве и деньгах потенциальный спрос в рамках существующей категории. Получая такой прогноз аналитику системы достаточно проверить входные данные, чтобы инициировать решение о пополнении товарной позиции сайта.

Для сравнения, чтобы провести подобный анализ по 100–150 товарным категориям за месяц у аналитика может уйти порядка 375 ч/часов, что составляет 46 рабочих дней, естественно необходимо также учитывать время для принятия решений. Но лаг задержки перед изменением рыночной ситуации составляет около 3-х месяцев (один месяц составляет период для сбора отчета и 2 месяца на анализ данных). Таким образом, принятые решение поступают спустя 2–3 месяца после фактического изменения спроса. Описанная выше экосистема позволяет вести подобный мониторинг онлайн, т.е. анализировать запросы каждые сутки, подстраивая ассортимент под изменение потребностей.

Естественно, может показаться, что в данной концепции на первое место выходит некая информационная суперсистема, минуя человеческий фактор, при этом роль менеджера или руководителя всего проекта снижается и отодвигается на второй план. Действительно на первый взгляд может показаться, что существование такой экосистемы подменит целый штат работающих аналитиков и, возможно, даже контент-менеджеров, участвующих в наполнении сайта. Можно сказать, что т.н. искусственный интеллект может подменить механические умственные аналитические усилия многих сотрудников, но ведь процесс его создания требует не менее сложных и масштабных усилий сотрудников компании. Более того формат нейросетевой обучающейся системы существует уже сегодня, однако ее обучение – это отдельный, слабо изученный на корпоративном уровне, процесс многих сотрудников.

По своей сути, обучение собственной интеллектуальной системы – это постоянный процесс, на входе которого имеется первичное решение в результате анализа данных системы, а на выходе – результат проверки и соответствующая корректировка алгоритма анализа данных. Ядром системы является настраиваемый сотрудником компании модуль вектора целей, под которые уже выделяются ресурсы системы.

Таким образом, роль бизнес-аналитика не только не уходит на второй план, а более того – она преобразуется и переходит на уровень обучения имеющегося искусственного интеллекта согласно определенным стратегическим целям компании. Можно сказать, что работа аналитика изменится качественным образом, вместо рутинной обработки данных и анализа большого объема информации в сжатые сроки, аналитику предстоит оценивать результаты анализа, сделанного экосистемой, и проводить корректировку этого алгоритма. Естественно, непосредственно изменение алгоритма анализа экосистемы – это задача программистов и инженеров по нейросетевым технологиям, но как и в

какую сторону проводить изменения сможет сказать только опытный отраслевой аналитик. Таким образом, формируется симбиоз технического специалиста, бизнес-требований в лице аналитика и инструментария в виде интеллектуальной системы.

Резюмируя вышесказанное можно сделать вывод, что реализации концепции PDCA, сформулированная Э. Демингом в 1970-х г., может получить мощный инструментарий на самом важном шаге – корректировка деятельности [5; 6]. Именно оперативная реакция на изменения в рыночной среде смогут обеспечить непрерывный процесс улучшения качества и корректировки деятельности организации. Также стоит отметить, что Интернет-торговля – один из первых сегментов рынка, где внедрение единой экосистемы обеспечит рост и конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Данилин А. Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. М., 2005.
2. Ляхманов Д.А., Шагалова П.А. Нейросетевые технологии в решении задач прогнозирования // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6.
3. Матвеева Н.Ю. Нейросетевые технологии: преимущества использования в современном мире // Современные проблемы науки и образования: матер. Междунар. конф. по мягким вычислениям и измерениям. СПб., 2015. Т. 1.
4. Романов А.А., Румянцева Ю.С. Отечественный интернет-ритейл: реалии и перспективы // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 5.
5. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
6. Эдвардс Д. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. М., 2007.
7. Яндекс.Метрика. URL: www.yandex.ru/support/metrika/.
8. GoogleAnalytics. URL: www.yandex.ru/support/metrika/.

D.N. Fokin

THE ARCHITECTURE OF THE INFORMATION ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF MEDIUM-TERM FORECASTING ON THE EXAMPLE OF ONLINE-RETAILERS

Abstract. *Methodological issues of the forecast for online-retail company in context of development of information ecosystem for analysis internal and external indicators: market, competitors, customers, suppliers, orders and stocks. The ecosystem is based on neural networks technology allow an online-retail company to adjust in changes market conditions*

Key words: *neural networks technology, online-retail, web-site, information product, corporate information ecosystem, artificial intelligence.*

АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ-ДЕВЕЛОПЕРА В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ PDCA

Аннотация. В данной статье рассматриваются сеть бизнес-процессов организации девелопера в рамках внедрения процессного подхода в концепции PDCA. Анализ процессов организации показывает особенности основного процесса девелоперской организации, как последовательности реализации инвестиционных проектов, которые имеют отличия, но общие особенности их реализации составляют важную управленческую информацию, необходимую для корректировки деятельности.

Ключевые слова: бизнес-процессы, девелоперская организация, концепция PDCA.

Проблематика внедрения процессного подхода обширна и широко раскрыта в работах как зарубежных, так и российских авторов. Однако детализация и систематизация решений в различных областях носят неравномерный характер. Так вопросы, касающиеся внедрения процессного подхода именно в девелоперские проекты, слабо отражены в отечественной литературе и сходятся во мнении, что проектные организации крайне сложно адаптировать под процессный подход [6]. Особенно это касается организаций девелоперского типа, которые реализуют ряд инвестиционных проектов по определенной концепции. Сложность вносят особенности девелоперского проекта, накладывающие определенные требования на процесс внедрения и оптимизации бизнес-процессов [2]. Разберем эти особенности:

– ограниченный срок проекта, все работы по нему должны быть завершены в ограниченный период времени;

– бюджет проекта, как некий ограниченный банк ресурсов. Он может увеличиваться в процессе выполнения проекта, но ресурсы всегда ограничены и их выделение должно быть обоснованным;

– прогнозируемое качество проекта: объект должен быть сдан в оговоренном качестве, если оно хуже, то увеличивается период возврата инвестиций из-за недовольства конечного потребителя, если оно лучше, то инвестор также может быть недоволен раздутым бюджетом, если показатели проекта можно было выполнить и при более низком качестве;

– участки неопределенности при планировании проекта объективно существуют, поэтому необходимо учитывать некие непредвиденные обстоятельства во время выполнения проекта [1].

Перечисленные особенности девелоперского проекта действительно накладывают определенные риски на процесс внедрения процессного подхода, но

также необходимо учитывать роли всех участников проекта, которые связаны между собой только контрактной документацией и не находятся в иерархическом подчинении, т.е. не обязаны выполнять конкретные поручения, а обязаны обеспечить необходимый результат [4]. Разберём подробнее эти роли и цели, которые они преследуют.

1. Инвестор: главный инициатор проекта и источник финансовых ресурсов, его цель обеспечить надежное вложение своих средств и получить некий процент инвестиционного дохода с объекта своих вложений.

2. Девелопер: организатор проекта, ответственный за реализацию проекта и уровень его технологической среды, его цель получить прибыль от реализации проекта, выполнив основные показатели проекта (сроки, качество, бюджет).

3. Подрядчики и субподрядчики: конечные исполнители определенных задач или участков, отвечающие за ход работ в данном направлении. Они могут являться частью девелопера, могут быть независимыми организациями, но их конечной целью является получение прибыли от выполнения поставленных задач, качество и сроки которых оговаривается с девелопером.

Действительно, каждый из перечисленных участников проекта напрямую не заинтересован во внедрении процессного подхода, который затрагивал всех остальных участников [3]. Но сам по себе инвестор и девелопер, и даже подрядчики могут применять процессный подход в своей деятельности. Что же касается процессов внутри конкретного проекта, то здесь вопрос решается в индивидуальном порядке. К примеру, в рамках выполнения проекта задействовано несколько подрядчиков: инженерно-земельные работы, электротехнические и строительные, девелоперу нужно добиться, чтобы результаты измерения и оценки пригодности почв были обработаны и предоставлены для проведения электротехнических и строительных работ в разном виде, при этом необходимо предусмотреть уточнения и проведение дополнительных работ при необходимости в получении дополнительных данных. Для этого девелопер составляет определенные регламенты проведения работ и правила предоставления документации, фиксирует в технические задания и прилагает к контрактной документации, но это разные организации, никак не связанные между собой, обеспечение коммуникаций и принятия эффективных решений в процессе поиска нужного технологического метода все также остается на инвесторе [5]. Помимо этого, необходимо учитывать и процесс взаимодействия с инвестором, если в результате проведения измерительных работ возникнет необходимость увеличить бюджет или сроки проекта.

Данный пример показывает, как необходимость применения процессного подхода, так и особенности его внедрения в рамках девелоперского проекта. По сути, существующие проблемы внедрения в рамках одной организации умножаются на количество задействованных организаций в рамках одного проекта [9].

Разберем сеть бизнес-процессов типичной девелоперской организации, выполняющей ряд инвестиционных проектов в области нефтяного машиностроения. В рамках существующей схемы «as is», на верхнем уровне процесс реализации девелоперского проекта на входе имеет техническое задание от заказчика, которое с помощью ресурсов и технологий преобразуется в выход процесса – готовая конструкция [7; 8]. В виде ограничений и рамок проекта выступают:

- требования проекта: ограничения по уровню качества проекта, куда входят и законодательные ограничения, и требования технологических стандартов, и пожелания заказчика по уровню качества;

- график реализации: временные рамки реализации проекта. Важный критерий эффективности, т.к. нарушение сроков поставки конструкции ведет к увеличению сроков возврата инвестиций заказчика, следовательно, это ведет к штрафным санкциям для девелопера со стороны заказчика;

- бюджетные ограничения: согласованная стоимость реализации. Здесь имеется ввиду именно сумма оплаты со стороны заказчика, а не внутренняя норма затрат, разница между которой и бюджетом проекта и составляет маржу девелопера.

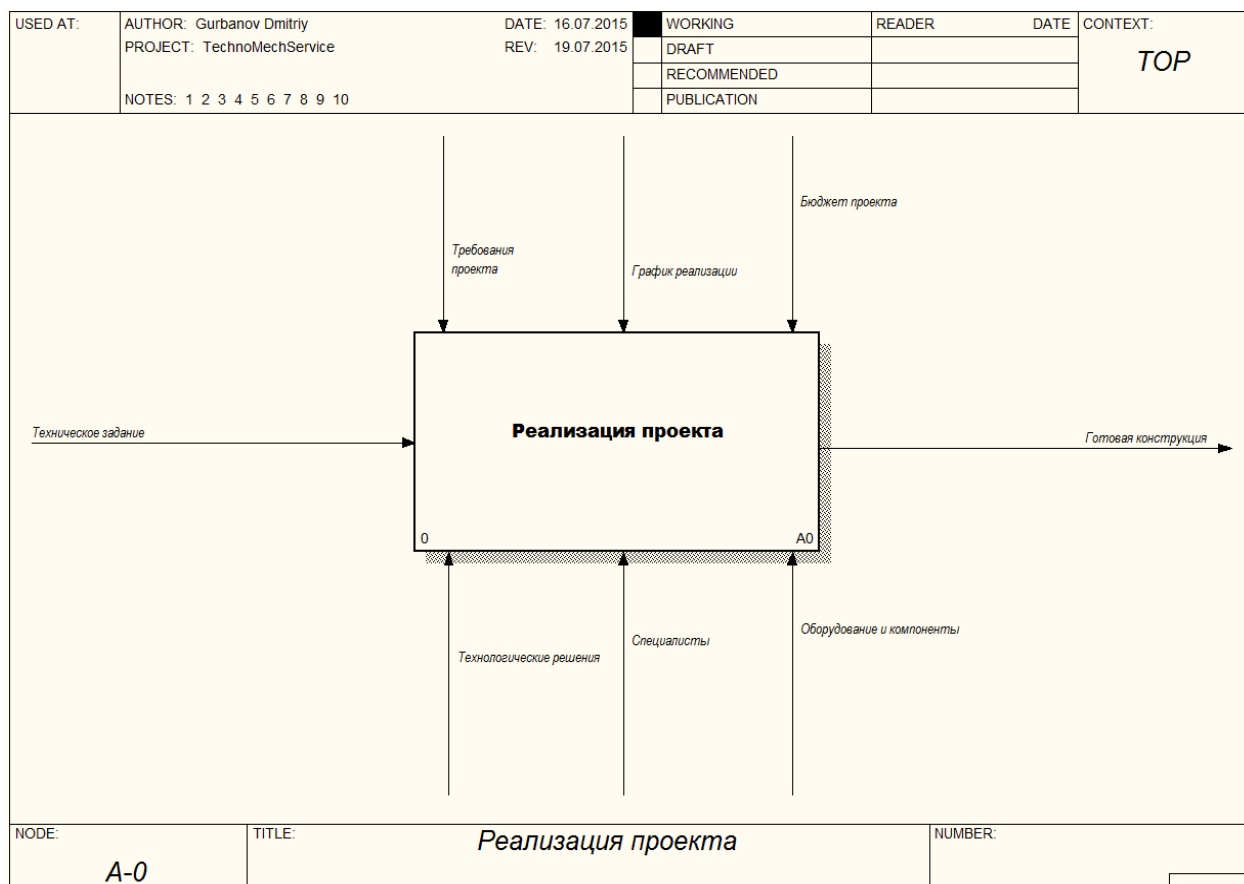


Рис. 1. Основной бизнес-процесс компании

Схема цикла процессов в девелопменте. Анализ потребностей инвестора – Сбор требований проекта – проектирование и планирование – выделение необ-

ходимых ресурсов – строительство / реконструкция объекта – проверка качества и сдача работ – анализ потребностей инвестора.

Согласно стандарту IDF0 общая карта бизнес-процессов будет иметь такой завершённый вид на самом верхнем уровне декомпозиции. Как видно, что в рамках одного объекта процессы учитывают все задачи, соответственно у каждого процесса есть свой исполнитель и вспомогательный процесс при необходимости. Теперь проведем декомпозицию процессов на втором уровне и возьмем для этого процесс «Строительство» в разрезе одного объекта.

В настоящее время менеджмент компании сталкивается с ситуацией, при которой реализация проекта зависит от своевременной поставки необходимых уникальных компонентов. Так, влияние внешнеэкономических факторов привело к невозможности осуществления заказа у привычных зарубежных поставщиков, поэтому теперь необходимо еще на этапе формирования заказа и технического задания понимать ресурсные затраты (время, деньги) на поставку уникальных компонентов. Также необходимо принимать своевременные управленческие решения о самостоятельном изготовлении необходимых компонентов при существенном удорожании новых заказов. Все эти требования необходимо зафиксировать в изменениях существующей сети бизнес-процессов.

Рассмотрим основные бизнес-процессы компании для понимания зависимости от своевременных поставок необходимых компонентов.

На уровне А0 приведены пять основных бизнес-процессов компании.

1. Проектирование: на основании технического задания проектировщик, как владелец данного процесса формирует внутреннюю калькуляцию и заявку на материалы и компоненты, необходимые для изготовления и монтажа конструкции.

2. Снабжение: согласно заявки на материалы и компоненты снабженец, как владелец процесса, обеспечивает заказ необходимых материалов, а если таковых нет, то формирует заявку на создание уникальных компонентов (УК).

3. Изготовление и транспортировка: главный инженер получает соответствующие заявки и организует производство и транспортировку необходимых готовых компонентов конструкции. Здесь стоит отметить, что транспортировка специально включена в этот процесс, т.к. негабаритные грузы, как правило забирает сам заказчик, что оговаривается в процессе подписания контракта, поэтому непосредственная транспортировка осуществляется крайне редко.

4. Шэф-монтаж: получая на входе готовые компоненты конструкции производится шэф-монтаж, организованный главным конструктором, на выходе процесса имеется готовая конструкция для тестирования и приемки.

5. Сдача-приемка: аудитор-приемщик, как правило, выступает со стороны независимой организации и проводит аттестацию готовой конструкции и ее приемку в эксплуатацию, после чего составляет соответствующий акт.

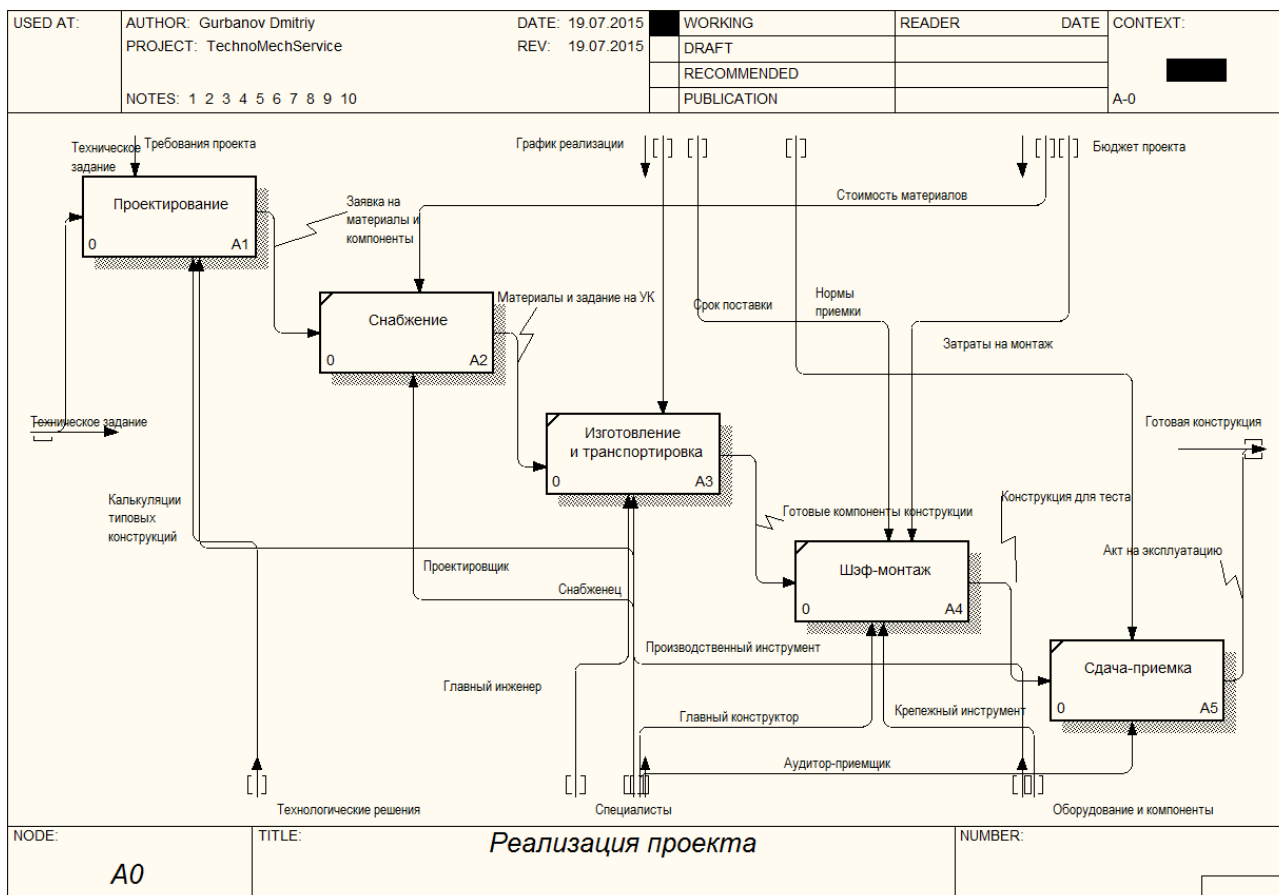


Рис. 2. Бизнес-процессы компании

Исходя из верхнего уровня модели, можно утверждать, что процессы имеют также и хронологическую зависимость, т.е. начать процесс изготовления без завершения процесса снабжения невозможно. Также процесс снабжения имеет две функции.

Перечисленные особенности девелоперского проекта действительно накладывают определенные риски на процесс внедрения процессного подхода, но также необходимо учитывать роли всех участников проекта, которые связаны между собой только контрактной документацией и не находятся в иерархическом подчинении, т.е. не обязаны выполнять конкретные поручения, а обязаны обеспечить необходимый результат

Действительно, каждый из перечисленных участников проекта напрямую не заинтересован во внедрении процессного подхода, который затрагивал всех остальных участников. Но сам по себе инвестор и девелопер, и даже подрядчики могут применять процессный подход в своей деятельности. Что же касается процессов внутри конкретного проекта, то здесь вопрос решается в индивидуальном порядке. К примеру, в рамках выполнения проекта задействовано несколько подрядчиков: инженерно-земельные работы, электротехнические и строительные, девелоперу нужно добиться, чтобы результаты измерения и оценки пригодности почв были обработаны и предоставлены для проведения электротехнических и строительных работ в разном виде, при этом необходимо

предусмотреть уточнения и проведение дополнительных работ при необходимости в получении дополнительных данных.

Как показал анализ бизнес-процесса «Снабжение», отсутствие обратной связи от отдела производства и монтажных бригад приводит к появлению ряда проблем при выполнении монтажа конструкции. Более того, при рассмотрении процессов на втором уровне иерархии, можно выявить отсутствие обратной связи от процесса «снабжение» к процессу «проектирование», тем самым нарушается весь принцип TQM, что может привести к стагнации технологий, низкой доли инновационных решений и падению эффективности. Т.е. фактически выполняя нестандартные заказы от проекта к проекту данная сеть бизнес-процессов не предусматривает устойчивой связи от потребителя внутреннего продукта (владельца процесса «шеф-монтаж») и разработчика внутреннего продукта (владельцев процессов «проектирование» и «снабжение»).

Данное обстоятельство является отступлением от концепции PDCA и может приводить к негативным последствиям в виде потери ценной управленческой информации о выполненных проектах и отсутствию корректировки выполнения основного процесса. Все это приводит к ситуации, при которой существующие процессы не отвечают экономической ситуации и, по сути, превращаются в формальные регламенты, не обязательные для выполнения, а каждое подразделение пытается на месте корректировать свою деятельность, учитывая только свои интересы.

Отсутствие обратной связи и корректировки деятельности с ее учетом также не позволяет закрепить полученный опыт в результате такой подстройки деятельности каждого подразделения на месте, ведь существуют регламенты в виде процессов, которые нарушать нельзя, и тем более, их корректировка подразумевает нарушение процесса одним из подразделений.

По сути, такие свойства девелоперского проекта, как взаимозависимость подсистем и задач в разных направлениях, бесшовность «входов» одного процесса и «выходов» другого и необходимость последующей коммерциализации созданного (измененного) актива компенсируются преимуществами применения процессного подхода.

Как известно, в основе процессного подхода к управлению организацией лежит декомпозиция отдельных действий в системы бизнес-процессов и управление ими. То же самое можно сказать и о девелоперском проекте, только с той лишь разницей, что цели организации и проекта отличны. Так во втором случае цель всегда конечна, ограничена временем, ресурсами и требуемым уровнем качества, причем если время дискретно и едино для всех, а объем потраченных ресурсов можно отслеживать с достаточной точностью и регулярностью, то качество проекта – есть его свойство, позволяющее получить ожидаемый коммерческих эффект. Именно качество девелоперского проекта, как правило, определяет достижение необходимых коммерческих показателей. В тоже самое время, качество часто проблематично оценить в процессе реализации проекта, без применения специальных управленческих стандартов, правил и подходов.

Таким образом, необходим т.н. мастер бизнес-процесс, позволяющий систематизировано, циклично и упорядоченно производить перестройку существующих бизнес-процессов без существенного изменения общей схемы. В рамках процессного подхода такой методикой явилось применение цикла «Деминга-Шухарта» (PDCA). Это «планирование – реализация – контроль – корректировка». Использование этого цикла позволяет на практике реализовать непрерывное улучшение процессов, направленное на повышение эффективности работы организации.

Однако, если рассматривать не организацию, а конкретный проект, то внедрение существующих элементов может повлечь за собой безграничное увеличение сроков проекта и ресурсов на его реализацию. Ведь увеличение качества требует увеличения времени и ресурсов, согласно классическому треугольнику «время-качество-ресурсы». Выработка некой гармонии в рамках соблюдения концепции TQM и двух других обязательных составляющих любого проекта (времени и ресурсов) – есть задача современного менеджмента, от выполнения которой зависит не только успешное завершение девелоперского проекта, но и последующее коммерческое использование созданного актива

Именно ориентация на финальное качество девелоперского проекта приводит к необходимости использовать процессный подход повсеместно на каждом его этапе. Эта концепция крайне близка к сущности TQM (TotalQualityManagement), такое слияние этих двух норм позволило не только обеспечить необходимый уровень качества девелоперского проекта, но и реализацию самых масштабных и амбициозных проектов в России и Мире.

Подводя итог, можно сказать, что необходимость внедрения в проектное управление механизма, позволяющего своевременно изменять бизнес-процессы проекта во время его выполнения возникла не так давно. Применение процессного подхода в виде цикла PDCA позволяет стандартизировать каждый процесс и получать заведомо прогнозируемое качество на выходе, но внедрение шага оценки существующего плана и его коррекции при появлении ранее неизвестных факторов позволяет добиваться высочайшего качества даже в условиях ограниченной неопределенности.

В российской действительности применение процессного подхода существует только в рамках крупных девелоперских проектов, где инвестиции составляют от 15–20 млн дол., в этом случае риски невыполнения слишком велики, поэтому применяются международный стандарты и правила ведения проектов. В более мелких проектах применение процессного подхода опционально и зависит от различных внешних и внутренних факторов (позиция инвестора, опыт и компетенции девелопера, сложностью проекта и др.).

Такая типичная для российской действительности ситуация сама по себе не является причиной низкой эффективности и качества реализации проектов, она скорее является следствием нарушений в управлении бизнес-процессами на верхнем уровне, что приводит к дисбалансу внутри организации.

Библиографический список

1. Дэвид А.М. Клемент М.Г. Методология структурного анализа и проектирования SADT. М., 1993.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством. М., 2003.
3. Рис Дж., Энтони Р. Учет: Ситуация и примеры. М, 2001.
4. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в Бизнесе
5. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2003.
6. Международные стандарты ИСО серии 9000 и статистические методы (новая версия и процессный подход): матер. XIII Междунар. конф. Нижний Новгород, 2011.
7. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
8. Фокин Д.Н. Экономические особенности интеграции облачных технологий в корпоративные коммуникации // Научная перспектива. 2015. № 4.
9. Dale B.G. Managing Quality. Oxford, 1999.

D.V. Gurbanov

ANALYSIS OF CORPORATE BUSINESS PROCESS BASED ON CONCEPT OF PDCA

Abstract. This article content a description of network organization's business processes within the framework of the implementation of the developer of the process approach in the concept of PDCA. Analysis of the processes of the organization shows the main features of the process of Development Company.

Key words: business processes, concept of PDCA, Development Company.

УДК 004.451.22

Я.А. Замуруева

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация. В статье выделены основные задачи развития информационных ресурсов образовательного учреждения исходя из анализа концепта информационно-образовательной среды как системно организованной совокупности информационного, технического, учебно-методического обеспечения. Рассмотрены основные задачи комплексного информационного обеспечения полной и достоверной информацией согласно задач и направлений работы, что стоят перед учреждением. Показано, что значительную роль приобретает работа преподавателя, методиста над научно-методическим обеспечением обучения.

Ключевые слова: информационный ресурс, образовательное учреждение, обучение, инновации, ИКТ.

Для развития человеческого общества необходим целый комплекс ресурсов (материальных, инструментальных, энергетических и информационных). Однако именно информационные ресурсы объединяют все остальные в целях развития социально-экономической системы. В результате этого общество находится сегодня в условиях, характеризующихся небывалым ростом объема информационных потоков, что удваиваются менее чем через каждые 5 лет. Эта тенденция одинаково относится как к экономике, так и социальной сфере. Наибольший рост информации наблюдается в промышленности, финансово-банковской и научно-образовательной сфере.

Информационные процессы существенно влияют на все аспекты образовательной системы – содержание образования и воспитания, деятельность педагогических и вспомогательных кадров, решение финансово-хозяйственных вопросов, и в целом определяют систему ориентиров и точек роста образовательной системы. Это в первую очередь связано с тем, что образовательный процесс представляет собой педагогически организованное взаимодействие его участников и по сути является информационным (информационно-коммуникационным) процессом, связанным с производством, хранением, обменом и использованием различной информации. В силу этого среду, в которой он протекает, целесообразно рассматривать как информационную.

Информационные ресурсы вписываются в традиционную систему обучения, в которой студент, ученик является центральной фигурой учебного процесса. В мировой практике неоднократно предпринимались попытки реализовать идеи лично ориентированного обучения, начиная от Дж. Дьюи, Ж.Ж. Руссо, Г. Песталоцци, Г. Торей, М. Монтессори, К. Ушинского и др.

Н.Н. Елистратова [2] отмечает, что в России сейчас нет единой методики по использованию информационных и интернет технологий в целях образования, однако их потенциал всеми оценивается позитивно.

Исходя из этого, целью данного исследования является анализ системы информационных ресурсов современного образовательного учреждения. Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать структуру информационных ресурсов;
- проанализировать особенности информационных ресурсов образовательных учреждений;
- исследовать проблемы создания эффективной системы информационных ресурсов образовательного учреждения.

Для начала проанализируем эволюцию информационной составляющей образования.

В XIX в. основным средством доставки информации до тех, кто учился, были книги. Этот процесс был централизованным, довольно дорогим и медленным, что означало, что знания и информация контролировались небольшой группой людей. Информация быстро устаревала и была доступна не многим людям.

В XX в., благодаря радио, телевидению, Интернет в области распростране-

ния знаний и информации произошел переворот, который характеризуется быстрой передачей, распространением знаний, информации. Технологические средства нового поколения позволяют оперативно создавать контент, что быстро становится достоянием всего общества (ресурсы открытого доступа), строить сети социального взаимодействия, системы децентрализованного обмена знаниями и информацией, получая доступ к мировым информационным ресурсам.

Анализ процесса внедрения и использования ИКТ в учебном процессе позволяет выделить следующие три этапа: электронизация – компьютеризация – информатизация.

Первый этап – электронизация, характеризовался широким внедрением электронных средств вычислительной техники в учебный процесс (1960–70-е гг. XX в.).

Второй этап – компьютеризация образования – связан с использованием мощных компьютеров, программного обеспечения. Для этого этапа характерно диалоговое взаимодействие человека с компьютером, открывшее новые широкие возможности в образовательной сфере.

Третий, современный этап информатизации образования характеризуется широким использованием современных компьютеров, быстродействующих накопителей значительной емкости, новых ИКТ, социальных сетей и сервисов, технологий искусственного интеллекта.

О.А. Уханова [8] отмечает важную особенность современного этапа информатизации, которая состоит в том, что в образовательных учреждениях информационные технологии одновременно являются элементами системы управления и обучающими средствами. При этом применение информационных технологий в образовании осуществляется в контексте становления инновационных форм обучения, дидактического обновления его методов и средств.

Отметим эволюцию образовательных технологий. Сегодня реальные потребности широких слоев общества в получении доступа к современным формам образовательных ресурсов и актуального, постоянно обновляющегося образовательного содержания оказывают существенное влияние на развитие соответствующего информационного и телекоммуникационного сервиса, разработку и внедрение прикладных обучающих информационных систем.

Переходим к анализу концепта информационно-образовательной среды как системно организованной совокупности информационного, технического, учебно-методического обеспечения, неразрывно связанного с человеком как субъектом и объектом образовательного процесса.

На основе этого можно выделить основные задачи развития информационных ресурсов образовательного учреждения:

- обеспечение единого информационного пространства на разных языках (русский и английский) и общих стандартов информационных материалов в контексте выбранной образовательной стратегии;

- обеспечение централизованного доступа к информации о деятельности

подразделений образовательного учреждения;

- обеспечение своевременного и оперативного размещения информации о научно-образовательном процессе;

- распространение информации о событиях и мероприятиях;

- адресное распространение информации, в том числе в интересах совершенствования управления;

- предоставление справочных и информационных услуг посетителям веб-ресурса;

- организация социальных сервисов для преподавателей, студентов, абитуриентов, предпринимателей и других пользователей, организация виртуальных обсуждений;

- обеспечение поиска по всему информационному наполнению веб-ресурса;

- обеспечение согласованности форматов импорта и экспорта информации в системе украинских образовательных порталов и организация информационного обмена.

Основным инструментом реализации этих направлений должны стать информационная система и веб-сайт. Основными информационно-ресурсными компонентами сайта образовательного учреждения являются:

- а) общая информация об образовательном учреждении как образовательно-научном заведении;

- б) справочные материалы об образовательных программах, формах обучения и порядке поступления в образовательное учреждение;

- в) материалы по организации учебного процесса;

- г) учебно-методические материалы преподавателей;

- д) материалы о научной деятельности и международных контактах;

- е) электронные каталоги библиотечных ресурсов;

- ж) подборки тематических материалов по профилю деятельности факультетов, кафедр, центров, лабораторий и других подразделений;

- з) материалы о персоналиях руководителей, преподавателей, сотрудников, выпускников образовательного учреждения;

- и) материалы о событиях текущей жизни, архивы новостей.

Однако внедрения информационных технологий в определенной сфере деятельности имеет существенные отличия от информационной среды в образовательном учреждении, особенностью которой является наличие трех компонентов [6]:

- 1) программно-аппаратной организации информационной среды;

- 2) учебно-методического наполнения ее информационных ресурсов;

- 3) организации деятельности педагогического коллектива в самой среде.

Средства коммуникации, к которым относятся электронная почта, глобальные, региональные и локальные сети связи и обмена данными, также предоставляют широкие возможности:

- оперативную передачу информации на различные расстояния, любого

объема и вида;

- интерактивность и оперативность обратной связи;
- доступ к различным источникам информации;
- организацию совместных телекоммуникационных проектов;
- запрос информации по любому вопросу через систему электронных конференций и т. др. ИКТ обеспечивают обратную связь, которая предусматривает организацию учебного материала, общения всех участников учебного процесса. Такое обучение получило название дистанционного.

Дистанционное обучение – способ реализации процесса обучения, основанный на использовании современных ИКТ, позволяющих осуществлять обучение на расстоянии без непосредственного, личного контакта между преподавателями и студентами.

Дистанционное обучение решает проблему подготовки и повышения квалификации специалистов на расстоянии в любое время. Особое значение в осуществлении дистанционного обучения играет создание программных и технических средств.

Значительную роль приобретает работа преподавателя, методиста над научно-методическим обеспечением обучения. Для этого необходимо решить ряд проблем:

- определение содержания обучения в соответствии с дидактических свойств и возможностей средств ИКТ;
- прогнозирование возможного воздействия средств ИКТ на участников образовательного процесса;
- выбор способов интеграции средств ИКТ с традиционными средствами обучения;
- обеспечение соответствующих дидактических условий обучения.

Рассмотрим эти аспекты на примере некоторых наиболее распространенных вариантов инновационных образовательных технологий, которые можно использовать по-новому с помощью информационных технологий и доступа к ресурсами интернета.

1. Student Team Learning (STL, обучение в команде). Этот вариант метода обучения в сотрудничестве был разработан в университете Дж. Гопкинса.

STL уделяет особое внимание «групповым целям» и успеху всей группы, который достигается при условии самостоятельной работы каждого члена этой группы, взаимодействуя с другими членами группы. Каждый участник группы заинтересован в овладении знаниями, работая в одной команде, представляя свои достижения всем участникам. Как свидетельствуют исследования, поощрение всей команды и персональная ответственность каждого члена команды – составляющие успеха.

2. Cooperative learning (обучение в сотрудничестве) – был разработан Э. Аронсоном в 1978 г. и был назван «ажурная пила», в педагогической практике называется «пила».

Сущность этого метода заключается в том, что группа разбивается на под-

группы по 6 человек, каждая подгруппа изучает определенный материал, который между собой связан, все ученики (студенты) должны слушать один другого, чтобы извлечь все фрагменты и изучить соответствующую тему.

Студенты заинтересованы в качестве изучения материала в связи с соответствующей его оценкой. Все участники должны участвовать в опросе по теме, что рассматривается.

3. Learning Together (учимся вместе) был разработан в университете штата Минесота в 1987 г.

Группа учащихся разбивается на разнородные (по уровню обучаемости) подгруппы 3–5 человек. Каждая подгруппа получает одно задание из большой темы, над которой работают все. По результатам работы отдельных групп и всей группы достигается изучения всего материала.

Основные принципы метода – награды всей команде, индивидуальный подход, равные возможности обучения.

4. Исследовательская работа в группах разработана Ш. Шаране, 16 Университет Тель-Авива, 1976 г.

По данной технологии акцент делается на самостоятельной работе. Группа разбивается на подгруппы, задача – на подтемы, каждый работает индивидуально над своей задачей. Каждый должен сделать свой вклад в решение общей задачи. На основании выполненных задач создается единый доклад, который презентуется всем.

Мы четко видим, как информационные технологий (дистанционное взаимодействие, сети) способны существенно повысить эффективность этих технологий за счет оперативности коммуникаций, что делает их способными решать сложные задачи в рамках проектного подхода к обучению.

М.Н. Сергеева [7] отмечает, что необходимой является разработка учебно-методические комплексов с применением интегрированных методов и средств обучения, которые будут способствовать успешной адаптации молодёжи к эффективному пользованию информационных ресурсов современного общества.

При этом в организационном контексте мы предлагаем использовать расширенное понимание информационных ресурсов, что предполагает установление следующих сегментов:

- обеспеченность доступа к Интернет с использованием Wi-Fi или других беспроводных технологий в основных учебных, лабораторных, библиотечных помещениях, общежитиях;

- обеспеченность студентов учебными материалами;

- обеспеченность библиотеки образовательного учреждения отечественными и зарубежными профессиональными периодическими изданиями в печатном и электронном доступе;

- доступ к базам данных англоязычных периодических научных изданий;

- наличие официального веб-сайта учебного заведения с основной информацией о его деятельности, в частности веб-страниц учебных дисциплин с размещенными на них учебно-методическими материалами;

– обеспеченность программным обеспечением, необходимым для управления учебным процессом, автоматизированного контроля знаний, функционирования библиотеки и административно-управленческого аппарата.

В контексте интернационализации образования и подготовки специалистов «мирового класса» актуальной задачей является обеспечение доступа участников образовательного процесса к ведущим мировым научным изданиям и другим подобным информационным ресурсам. Сегодня это очень ограничено (из-за нехватки средств) реализуется с помощью электронных подписок университетов. Однако, возможны и другие варианты, более реалистичные в современных условиях – совместные межуниверситетские подписки или подписки, оформленные на центральные государственные и региональные библиотеки. Но эти варианты опять-таки не соответствуют нормативным требованиям, что учитывают только собственные ресурсы учреждений образования.

Информационные ресурсы сети Интернет содержат текстовый, аудио – и видеоматериал по разнообразной тематике на разных языках. Однако для того, чтобы учащиеся не захлебнулись в множестве информации разного содержания и разного качества, а наиболее продуктивно использовали ее для своих образовательных и профессиональных потребностей, появилась необходимость в разработке специальных учебных Интернет-ресурсов, которые нацелены обучать учащихся работать с ресурсами всемирной сети.

К таким ресурсам относят *dailybooth*, *multimedia scrapbook*, *treasure hunt*, *subject sampler*, *webquest*. Эти интернет-ресурсы создаются исключительно для учебных целей. Они могут быть разработаны по различным предметам.

В англоязычной литературе выделяют 5 видов учебных интернет-ресурсов.

1. *Dailybooth* – список ссылок на текстовые Интернет-ресурсы.

2. *Multimedia scrapbook* – список ссылок на текстовые, графические, аудио – и видео – Интернет-ресурсы.

3. *Treasure hunt* – ссылки на различные сайты по теме, что изучается; вопросы по каждому разделу; общий вопрос на целостное понимание темы.

4. *Subject sampler* – ссылки на текстовые и мультимедийные материалы сети Интернет; вопросы по каждому разделу; аргументация своего собственного мнения по спорному вопросу, что изучается.

5. *Webquest* – ссылки на текстовые и мультимедийные материалы сети Интернет; вопросы по каждому разделу; аргументация собственного мнения по спорному вопросу, что изучается; общий вопрос дискуссионного характера.

Необходимость эффективного информационного обеспечения и координация информационных ресурсов в полной мере касаются и образования, как на уровне управления системой в целом, так и на уровнях отдельных подотраслей, регионов и учреждений образования.

Таким образом, в современном мире вопрос использования информационно-коммуникативных – технологий в обучении становится все более актуальным, поскольку экономическое и социальное развитие страны постепенно делает Интернет повседневной реальностью для школьников, студентов и препода-

вателей, а информационно-коммуникационные технологии создают новую глобальную среду, в которой будущему поколению предстоит не только общаться, но и строить профессиональные и личные отношения, позиционировать свои интересы и представлять себя. И от того, насколько эффективно им это удастся, и будет зависеть их личное благополучие и профессиональный успех. Именно поэтому в последнее время большое значение придается информатизации системы образования.

С помощью сетевых средств информационно-коммуникационных технологий открывается возможность широкого доступа к учебно-методической и научной информации, организации оперативной консультационной помощи, моделирование научно-исследовательской деятельности, проведение виртуальных учебных занятий (семинаров, лекций) в реальном режиме времени.

Мощной технологией, позволяющей хранить и передавать основной объем учебного материала, являются образовательные электронные издания, которые распространены в компьютерных сетях, так и записанные на специальных электронных носителях информации: CD-ROM, DVD и т. др. Индивидуальная и коллективная работа тех, кто учится с их помощью, способствует более глубокому усвоению и пониманию учебного материала. Эта технология позволяет при соответствующей доработке приспособить существующие учебные материалы, средства обучения индивидуального использования, расширяет возможности их использования в самостоятельном обучении.

К основным составляющим информационного обеспечения предлагаем относить различные виды информации, технологии и средства их получения, обработки, анализа, хранения и передачи, а также специализированные организационные структуры, что выполняют эти задачи.

Организация работы по формированию целостной системы информационных ресурсов предусматривает решение следующих задач: описание структуры информационного пространства, его уровней, ступеней, форм взаимодействия внутренних и внешних взаимодействий информационной среды учебного заведения.

Проведенный анализ построения процессов информационного обеспечения образования позволит выделить такие наиболее важные направления деятельности образовательных учреждений в этой сфере:

- комплексное информационное обеспечение полной и достоверной информацией в соответствии с задачами, стоящими перед учреждением;
- создание информационного потенциала в форме формирования распределенных баз данных (в том числе и полнотекстовых) в различных предметных областях, а также по разным учебным дисциплинам;
- создание комплексного справочно-библиографического аппарата и систем поиска информации;
- аналитико-синтетическая переработка первичной статистической и библиографической информации согласно информационным потребностям и запросам пользователей;

- изучения информационных потребностей отрасли и информационных-документальных потоков, соответствуют этим потребностям;
- организация консультационных услуг по вопросам поиска информации и ее получения;
- формирование информационной культуры потребителя.

Библиографический список

1. Гуревич Р.С. Информационно-коммуникационные технологии в профессиональном образовании. М., 2012.
2. Елистратова Н.Н. Образовательные информационные ресурсы сети Интернет и их применение в педагогике высшей школы // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 11.
3. Зайцева О.В. Информатизация образования и интеллектуальный капитал // Дистанционное и виртуальное обучение. 2012. № 12.
4. Ожерельева Т.А. Управление сетевыми учебными ресурсами // Управление образованием: теория и практика. 2013. № 2.
5. Павлов А.И. Информационные ресурсы в образовании // Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 5.
6. Понятие информационно-образовательной среды ОУ. URL: www.openclass.ru/node/21749.
7. Сергеева М.Н. Образовательные процесс повышения уровня культуры к применению информационных ресурсов у молодежи Тувы // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 1.
8. Уханова О.А. Информационные образовательные ресурсы. URL: www.web-cache.googleusercontent.com/search?q=cache:IJPDiueoOtEJ:www.chuc.ru/netcat_files/File/Inf_obraz_res.doc+&cd=6&hl=ru&ct=clnk&gl=ru.
9. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
10. Шакуто Е. А. Информационно-образовательная среда учебного учреждения как система поддержки исследовательской деятельности // Социокультурное пространство России: общество, образование, язык. Екатеринбург, 2013. Вып. 2.

Y.A. Zamurueva

INFORMATION RESOURCES EDUCATIONAL INSTITUTIONS

***Abstract.** The article highlights the main challenges for the development of information resources of educational institutions on the basis of the analysis of the concept of information-educational environment as a system-organized set of information, technical, training and methodological support. The main task of complex information provision of complete and accurate information according to tasks and areas of work that are faced by the institution. It is shown that the significant role belongs to the teacher, methodologist on scientific-methodological support of training.*

***Key words:** information resource, educational institution, learning, innovation, ICT.*

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В работе рассмотрены инновационные возможности моделирования бизнес-процессов организации на примере работы фотостудии.

Ключевые слова: бизнес-процессы моделирования, резервное копирование, инновационные факторы, организация фотостудии.

Важным аспектом эффективной работы предприятия является организация бизнес-процессов. Их эффективность или неэффективность оказывают прямое влияние на показатели работы предприятия в целом и на его доход.

Для моделирования бизнес-процессов требуется проведение полноценного анализа деятельности предприятия. В результате анализа выявляются существующие «узкие места» и корневые проблемы в различных аспектах деятельности предприятия.

Процессы на предприятии формируются и развиваются по мере его роста и развития. Зачастую они не описаны, недостаточно ясны и управляемы, что влечет снижение эффективности, дохода, прозрачности и управляемости предприятия. Кроме того, недостаточное понимание и регламентация бизнес-процессов ведет к серьезным рискам проектов по их автоматизации [1].

Большое количество методов анализа деятельности предприятий, существующих и часто используемых в современной практике управления, анализ бизнес-процессов занимает особое место в силу целого ряда причин [6]. Главная особенность подобного анализа состоит в том, что он позволяет увидеть всю совокупность операций предприятия, приводящую или не приводящую к созданию добавочной стоимости. Подобное видение не просто информирует, а подталкивает менеджмент к изменению парадигмы мышления, ракурса оценки, широты охвата проблем, связанных с текущей деятельностью [4, с. 438].

Условно весь анализ бизнес-процессов разделен на несколько последовательных этапов, каждый из которых является логическим продолжением предыдущего. В состав работ по анализу бизнес-процессов профессиональной фотостудии «FashionBox» входят:

- сбор информации о бизнес-процессах, интервью с руководителями, сотрудниками предприятия и клиентами, анализ документов;
- описание и моделирование бизнес-процессов для получения ясных и однозначных представлений о них;
- составление дерева текущей реальности;
- выработка рекомендаций по совершенствованию бизнес-процессов.

Решение проблем на предприятии не может быть осуществлено отдельными мероприятиями, это должен быть комплекс мер, осуществляемых согласованно, в рамках единой модели.

Для разработки финансовых потоков бизнес-модели [8] может использоваться система CA VPwin 7.1. Работа системы VPwin построена на процессе декомпозиции. В построении функциональной модели используются нотации IDEF0 и IDEF3.

Одним из важнейших этапов разработки подобной диаграммы является определение входящих и исходящих параметров системы, как ее видит внешний наблюдатель. Рис. 1 содержит контекстную диаграмму модели As-Is разрабатываемой системы.

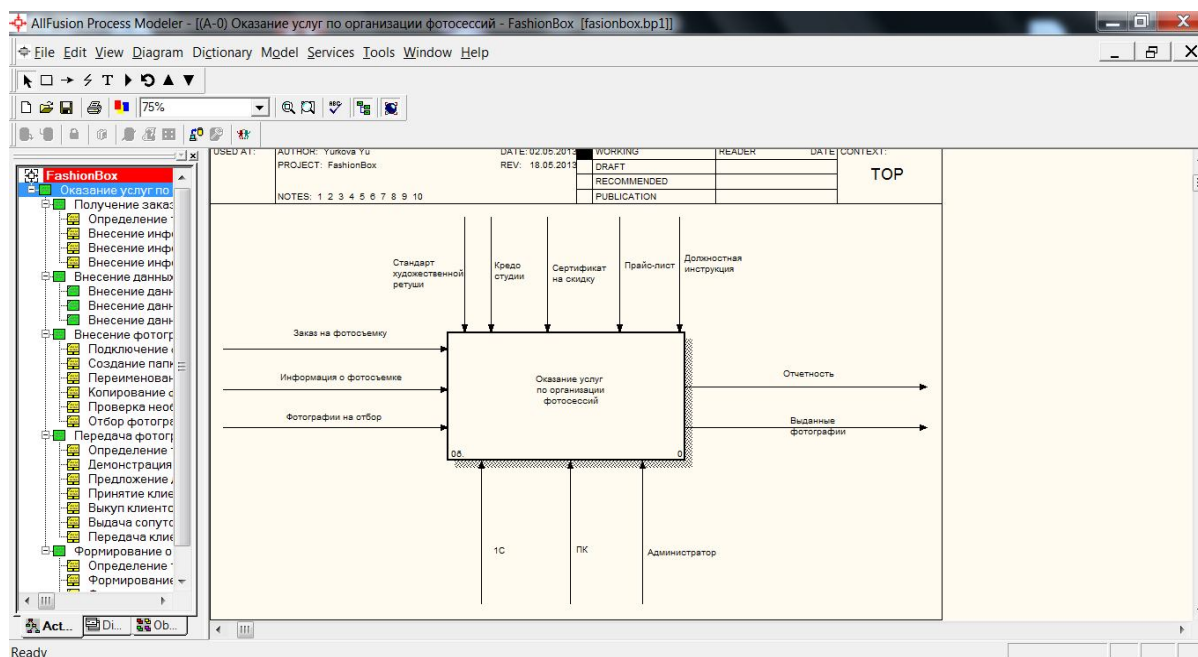


Рис. 1. Контекстная диаграмма модели AS-IS оказания услуг по организации фотосессий

Более подробно деятельность администратора по организации фотосессий показана на рис. 2.

В первую очередь осуществляется получения заказа на фотосъемку. В рамках данного процесса администратор вносит в систему необходимую информацию о заказе [7] на проведение фотосъемки. Затем в информацию о фотосъемке вносится информация об ответственных за нее. Эта информация также фиксируется администратором в системе 1С. Следующим этапом является внесение фотографий, полученных от фотографа, на персональный компьютер фотостудии. Также на данном этапе происходит отбор фотографий.

После этого происходит передача отобранных фотографий заказчику, а информация о проведенной фотосессии используется для формирования отчете-

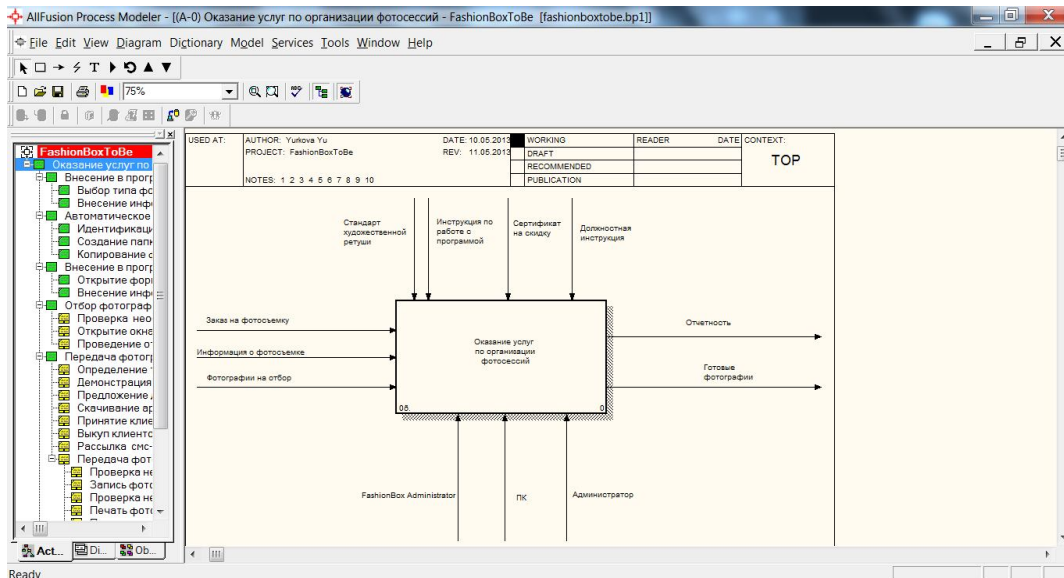


Рис. 3. Контекстная диаграмма процесса оказания услуг по организации фотосессий после внедрения проектируемой системы

Также ему необходим персональный компьютер и программа «FashionBoxAdministrator». Результатом оказания услуг по организации фотосессий являются готовые фотографии, а также сформированная отчетность по работе фотостудии.

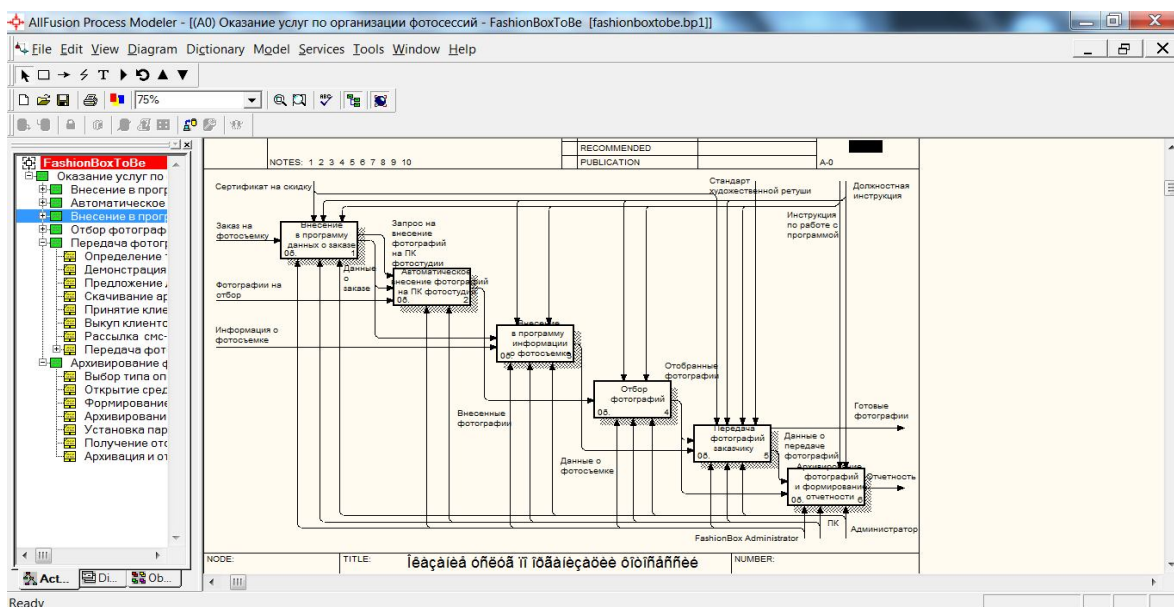


Рис. 4. Процесс оказания услуг по организации фотосессий после внедрения проектируемой системы

На рис. 4 видно, что после внедрения проектируемой системы процесс организации фотосессий состоит из шести основных этапов.

В первую очередь происходит внесение в программу данных о заказе. В рамках данного этапа администратор вносит в программу детальную информацию о конкретном заказе. Затем, при подключении флеш-накопителя, происходит автоматическое внесение фотографий на персональный компьютер фотостудии. После этого администратор вводит информацию о фотосъемке в автоматически открывшуюся форму ввода. Далее администратор производит отбор фотографий, внесенных программой на ПК фотостудии. Следующим этапом является передача отобранных фотографий заказчику в соответствии с условиями передачи, оговоренными заранее. Завершающим этапом данного процесса является архивирование отобранных фотографий и отправка их на сервер. Также в рамках данного этапа, на основании полученных ранее сведений, производится формирование различного рода отчетности.

Для иллюстрации функций, предоставляемых программой администратору фотостудии, требуется разработать диаграммы вариантов использования.

Диаграмма вариантов использования показывает связи между вариантами (способами) использования системы, или ее частей с сущностями, воздействующими на систему извне, например, пользователи системы [5, с. 104].

Диаграммы вариантов использования формируются с использованием универсального языка моделирования – UML. Данный язык обладает большими возможностями по моделированию сложных систем, динамических и статических структур. Большое достоинство данного средства моделирования является простота освоения и использования

В качестве инструмента моделирования на языке UML было использована система Rational Rose 2003. Данная система позволяет моделировать системы, начиная с общих диаграмм вариантов использования проектируемой системы и заканчивая генерацией исходного кода и составлением планов развертывания программной системы. На

Рис. рис. 5 изображена диаграмма вариантов использования программы Fashion Box Administrator администратором фотостудии. На данной диаграмме видно, что администратор может совершать с программой такие действия как внесение фотографий на персональный компьютер фотостудии – при подключении флеш-накопителя программа автоматически создаст необходимую директорию и скопирует туда фотографии с носителя информации.

Для обеспечения качества продукта через придание ему всех тех возможностей, которые требует заказчик, а также контроля обязательного отсутствия тех качеств, которые не были им запрошены, так называемое «Создание правильного продукта», все функциональные требования к системе сводятся в матрицу трассировок.

Матрица трассировок показывает полный перечень всех выявленных требований к функциональности проектируемой системы. На матрице хорошо видны все взаимосвязи требований друг от друга, показано влияние одних требований на другие. На рис. 6 приведена схема логической модели базы данных.

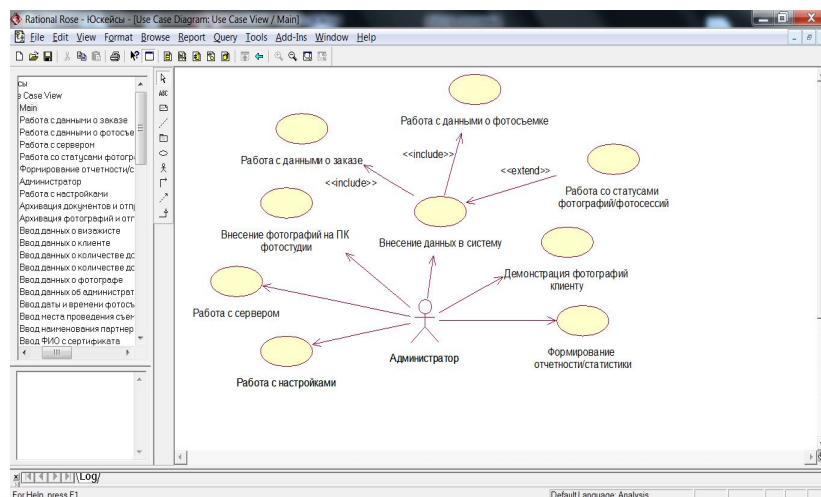


Рис. 5. Диаграмма вариантов использования программы Fashion Box Administrator администратором фотостудии

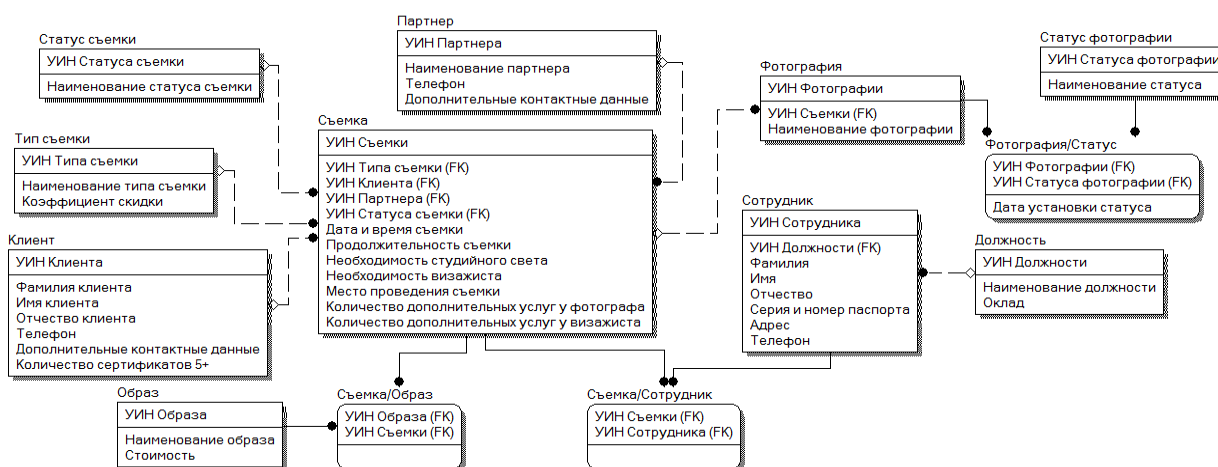


Рис. 6. Логическая модель базы данных

Требования к безопасности, должны быть разработаны на всю информационную систему в целом, так как реализация только для программного обеспечения не пропорциональна цена – качество.

Возможные угрозы для проектируемой подсистемы по защите информации от несанкционированного доступа и защите от влияния внешних воздействий:

- сбои и отказы оборудования;
- несанкционированное копирование информации и вынос ее за пределы организации (утечка, а также порча конфиденциальной информации, например, личных данных работника, данных о партнерах, о клиентах и т.д.);
- стихийные бедствия или техногенные аварии;
- несанкционированный доступ к информации путем кражи, угадывания или перехвата чужого пароля – возможен доступ к информации лиц, на это неуполномоченных [9, с. 171];
- вирусные угрозы – приводят к нестабильной работе компьютера;

- угроза перехвата или искажения информации по каналам связи – при копировании архивов с документацией на сервер;
- угроза ошибок программного обеспечения;
- ошибки эксплуатации системы, некорректные действия пользователя;
- отключения электропитания (в случае отключения электропитания могут быть потеряны данные, которые не были сохранены при выполнении сеанса работы с ИС.);
- кража компьютера или ноутбука;
- некомпетентное использование средств защиты.

Одним из важных показателей качества ИС, является удобство ее использования. В понятие удобства использования входят такие характеристики: понятность пользовательского интерфейса, легкость обучения работе и производительность работы пользователя с ИС, трудоемкость решения определенных задач с ее помощью, частота появления жалоб на неудобства.

Пользовательский интерфейс является своеобразным коммуникационным каналом, по которому осуществляется взаимодействие пользователя и компьютера.

Резервное копирование – практически единственный и самый надежный способ сохранения данных от потери в случае сбоя аппаратуры или ошибок в программном обеспечении, действий пользователя. При реализации системы согласно техническому заданию обязательно создание собственных средств резервного копирования.

Для резервного копирования базы данных решено использовать средства СУБД Microsoft SQL Server 2008. Так как данные важные, то резервное копирование стоит проводить два раза в сутки. База данных будет копироваться на съемный носитель, и храниться в несгораемом сейфе. Съемных носителей будет два, и они будут чередоваться в записи последней актуальной версии. Это будет наиболее надежно в отношении риска потери информации.

Прямое назначение разрабатываемой системы состоит в том, что она должна обеспечивать хранение данных, поддержание их целостности, автоматическое формирование отчетов, автоматическое уведомление клиентов о готовности фотографий, автоматическая выгрузка на сервер фотографий, автоматическое скачивание обработанных фотографий с сервера на локальную машину, обмен данными между компонентами системы.

По мнению автора, программные средства позволяющие облегчить работу администратора фотостудии, решают следующие задачи:

- автоматическое скачивание фотографий с флеш-носителя на ПК администратора;
- просмотр и отбор фотографий в единой программной среде;
- автоматическое формирование различной сложности отчетов;
- удобная запись на диски в единой программной среде;
- хранение данных о съемках;
- легкий и быстрый поиск данных.

Библиографический список

1. Ариничев И.В. Математическое и имитационное моделирование производственной деятельности консалтинговых предприятий // автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2010.
2. Демёхин Е.А., Калайдин Е.Н., Шапарь С.М., Шелистов В.С. Устойчивость трехмерных солитонов в вертикально стекающих планках жидкости // Доклады Академии наук. 2007. № 2. Т. 413.
3. Осипян В.О., Спирина С.Г., Подколзин В.В. Моделирование ранцевых криптосистем, содержащих диофантову трудность // Чебышевский сборник. 2010. № 1. Т. 11.
4. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.
5. Сайбель Н.Ю. Об альтернативах экономического роста в России // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Сер. Общественные науки. 2003. № 57.
6. Сидоров В.А., Болик А.В. Модернизационный прорыв: поиск инноваций на компрадорском рынке // Вестник Волгоградского университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 5.
7. Спирина С.Г. Методология оценки финансовой устойчивости в региональном туристическом бизнесе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 18.
8. Спирина С.Г. Оценка финансовой устойчивости предприятия в контексте финансовой устойчивости банка // Российский экономический интернет-журнал. 2015. № 1.
9. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
10. Demekhin E.A., Kalaidin E.N., Vlaskin S.Yu., Kalliadasis S. Three dimensional localized coherent structures of subface turbulence II & solutions // Physics of Fluids. 2007. № 11. Т. 19.

V.N. Bezlepkina

MODELING BUSINESS PROCESSES AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF INNOVATION

Abstract. The paper discusses the innovative capabilities of business process modeling organization on the example of the studio.

Key words: business process modeling, backup, innovative factors studio organization.

О.В. Касаткина, Е.Л. Кузнецова, Д. А. Рымыга

ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности подбора персонала в эпоху информационных технологий и повсеместного использования программного обеспечения в решении экономических задач на рынке труда. Проанализирована привлекательность виртуальных бирж труда как для работодателя, так и для потенциального работника. Выявлены преимущества и недостатки электронного рекрутинга.

Ключевые слова: персонал; информационные технологии; вакансии; рекрутинговые агентства; виртуальные агентства по трудоустройству; электронный рекрутинг.

На современном этапе развития экономики в большинстве стран мира успешное функционирование любой организации в значительной степени зависит от наличия эффективной системы управления человеческими ресурсами. Не случайно на XX Конгрессе Европейской Ассоциации по управлению персоналом (Женева, июнь 2011 г.) было сделано заключение о том, что «управление человеческими ресурсами войдёт в состав тех стратегически важных составляющих, без которых невозможно процветание в области бизнеса» [1].

Стремительный рост и дифференциация спроса на все виды информации, в том числе научную, техническую и экономическую, а также повышение требований к содержанию и формам представления данных являются серьёзными стимулами для развития рынка информационных и коммуникационных технологий. Именно владение достоверной и актуальной информацией вместе с умением эффективно применять адекватные методы и средства её сбора, преобразования и передачи во многом является залогом успешной деятельности любого предприятия, независимо от его организационно–правовой формы.

Сегодня для российских фирм актуально освоение разнообразных форм и технологий управления персоналом, выработанных в развитых странах и приспособленных к рыночным условиям. Кроме того, изучается влияние внешней среды и организационной культуры, иных факторов на процесс построения целостностей системы управления кадрами.

С помощью указанных путей и методов создания эффективной системы управления персоналом становится возможным привлечение талантливых и высококвалифицированных сотрудников, осуществление глобальных долго-

срочных проектов, повышение экономической, социальной, деловой эффективности организации.

В 1990-х гг., вследствие глобальных процессов автоматизации и компьютеризации процессов производства, понятие постиндустриального общества утратило свою актуальность, появился новый термин – «информационное общество».

Информация – это сведения, передаваемые одними людьми другим людям устным, письменным или каким-либо другим образом.

К середине XX в. в результате научного, технического и социального прогресса роль информации значительно выросла. Масса самой разнообразной информации постепенно подошла к критической отметке, с связи с чем возникла потребность при обращении с информацией прибегать к научным методам и подходам. Принципиально изменилась сама трактовка понятия информации. Более широкая трактовка подразумевала обмен сведениями не только между людьми, но также между человеком и автоматом, а также автоматом и автоматом.

Таким образом, информацию можно определить как «общенаучное понятие, включающее в себя обмен сведениями между людьми, обмен сигналами между живой и неживой природой, людьми и устройствами».

Очевидно, что информация используется разными потребителями, в разных условиях, для разных целей. Приведем одну из возможных типологий информации, циркулирующей в организации, положив за основу следующие 9 признаков информации: место возникновения; степень стабильности; стадия обработки; способ отражения; содержание; степень использования; функция управления; степень конфиденциальности; длительность хранения.

При рассмотрении процессов, связанных с функционированием практически любой организации, всё чаще приходится сталкиваться с понятием информационной технологии.

Технология – это комплекс научных инженерных знаний, реализованных в приёмах труда, наборах материальных, технических, энергетических, трудовых факторов производства, способах их соединения для создания продукта или услуги, отвечающих определённым требованиям.

Из определения следует, что технология неразрывно связана с механизацией производственного или непроизводственного, прежде всего управленческого процесса. В частности, управленческие технологии основываются на применении компьютеров и телекоммуникационной техники.

Информационная технология – это комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучают методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации, вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы.

Внедрение в организационную структуру информационных технологий требует сложной подготовки, больших первоначальных затрат и наукоёмкой техники. Этому процессу должна предшествовать серьёзная и кропотливая работа, начинающаяся с создания соответствующего математического обеспечения, формирования информационных потоков в системах подготовки специалистов.

Переход на новые информационные технологии оправдан, если он является следствием фундаментального переосмысления и радикального перепланирования деятельности корпорации с целью резкого улучшения критических по отношению к затратам показателей.

С внедрением в организационную систему компьютерных сетей и средств современной коммуникации кардинальным образом изменяется концепция рабочего места.

Существенный прогресс в развитии информационных технологий способствовал возникновению новой категории «кочующих» управленцев, в силу специфики своей деятельности не призванных к определённому офису и даже городу. По мере развития процесса реорганизации труда, сопряжённого с вынужденным сокращением штатов и внедрением новых методов управления производством, численность такого рода специалистов будет со временем только расти. Ниже приведена таблица возрастания роли рынка информационных технологий в современном обществе (табл.1).

Таблица 1

Объём производства крупнейших отраслей мировой промышленности в 2014 г. [2]

Отрасль	Объём производства, млрд дол.
Туристическая	2900
Информационная	2850
Текстильная	16320
Химическая	1320

По объёму производства информационный сектор занимает с небольшим отставанием вторую позицию, что свидетельствует о высоком потенциале сектора информационных технологий и его бесспорной привлекательности для потенциальных инвесторов. Однако в сложившейся ситуации пока рано говорить о том, что информационные технологии раз и навсегда вошли в жизнь современных управленцев. По словам главы компании «Microsoft» Б. Гейтса: «...потребуется ещё немало времени, чтобы превратить персональный компьютер в настоящее электробытовое устройство» [3].

Действительно, менеджерам часто не хватает времени на освоение систем, поэтому в последние годы стали появляться информационные системы, основное преимущество которых состояло в простоте управления, интуитивности выполнения действий, многозадачности.

Основной тенденцией радикального усовершенствования менеджмента стало массовое внедрение в организационные структуры новейшей компьютерной и телекоммуникационной техники, формирование на её основе высокоэффективных информационно–управленческих технологий. Возникла потребность в перестройке организационной структуры менеджмента, в изменении его регламента, кадрового потенциала, систем документации, фиксирования и передачи информации.

Особый интерес в этой связи представляет концепция информационного менеджмента, позволяющая значительно расширить возможности использования в компаниях информационных ресурсов. Развитие информационного менеджмента связано с организацией системы обработки данных и знаний, их последовательного развития до уровня интегрированных автоматизированных систем управления, охватывающих по вертикали и горизонтали все уровни и звенья организации.

В последние десятилетия в наиболее развитых странах мира, в частности в США и Японии, творческие, иначе говоря, созидательные информационные технологии так называемого «третьего уровня» охватывают полный информационный цикл функционирования организации – выработку новых знаний в виде информации, их передачу, переработку, использование для переработки объекта, достижение новых целей. Информационные технологии третьего уровня означают наивысший уровень компьютеризации менеджмента, позволяет напрямую задействовать ресурсы ЭВМ в творческом процессе.

В России об автоматизации деятельности по управлению персоналом стали говорить сравнительно недавно. Среди основных направлений функционирования служб управления персоналом можно выделить следующие:

- перспективное и текущее планирование кадрового потенциала;
- организация подбора, расстановки и движения кадров;
- систематическое изучение профессиональных и деловых качеств сотрудников;
- разработка мероприятий по повышению квалифицированных кадров;
- оперативный и статистический учёт кадров, предоставление руководству необходимой отчётности.

Автоматизация перечисленных ключевых функций управления персоналом должна осуществляться на основе следующих принципов:

- своевременное и в полном объёме удовлетворение потребности в трудовых ресурсах;
- создание и поддержка комплекса условий, необходимых для исполнения работниками возложенных на них функций;
- обеспечение оптимального взаимодействия кадровых служб с другими структурными подразделениями.

Существующие в настоящее время подходы к разработке систем управления персоналом можно условно разделить на две категории:

- 1) разработка систем автоматизации учётных кадровых функций;

2) разработка экспертных систем по анализу и принятию решений в области управления персоналом (подбор персонала, анализ и управление мотивацией, построение карьерограмм, психологическое тестирование, прогнозирование потребности в персонале, планирование расходов на персонал).

Технический и технологический прогресс позволяет заложить фундамент для автоматизации всей системы управления персоналом организации. Новые информационные технологии прочно вошли в современную культуру управления, позволяя экономить огромные средства, которые при традиционной системе организации труда расходовались бы на содержание различных отделов, выполняющих не связанные с процессом производства утилитарные функции.

Рассмотрим структуру рынка труда, сложившуюся в современной России. В качестве одного из действующих лиц на нём по-прежнему выступают государственные органы регулирования труда. Долгое время они являлись единственным подобным институтом.

Однако с конца 1980-х гг. с введением в России рыночной экономики возник и стал быстрыми темпами развиваться совершенно новый институт – частные агентства занятости населения. Основную их массу составляли рекрутинговые агентства, главная задача которых состояла в поиске и подборе специалистов для работы на предприятии–заказчике.

В литературе можно встретить множество определений понятия «рекрутинг».

Рекрутинг – это комплекс организационных мероприятий, проводимых агентством в интересах организации, сделавшей заказ на замещение вакантной должности, заключающийся в формировании и представлении заказчику списка отобранных, в соответствии с требованиями заказчика, кандидатов на данную должность, с целью последующего приёма их на работу.

В 2002 г. в России, по данным Ассоциации консультантов по подбору персонала, действовало около 1 тыс. рекрутинговых компаний. Однако в целом можно утверждать, что рынок рекрутинга только формируется, ещё не сложились определенные, чётко обозначенные правила профессионального сотрудничества трёх основных участников процесса подбора – организаций, кадровых агентств и соискателей.

В настоящее время с помощью услуг рекрутингового агентства может быть подобрана основная масса сотрудников организации: от рядовых исполнителей до менеджеров высшего звена и директоров крупных предприятий. Как правило, организация выражает заинтересованность в подборе персонала с помощью рекрутингового агентства, если:

- подбор персонала необходимо провести оперативно;
- необходимо сэкономить время кадровой службы организации по обработке имеющегося массива возможных соискателей;
- ограничен резерв кадровой службы;
- кадровая служба организации не обладает всей полнотой информации;
- необходимо соблюсти конфиденциальность процесса подбора.

К сожалению, при найме персонала работодатели зачастую имеют слабое представление или вовсе незнакомы с технологиями грамотного взаимодействия с рекрутинговыми агентствами. Результатом различных просчётов являются негативный опыт подбора, разочарование взаимодействующих сторон.

Развитие рынка рекрутинговых услуг обусловлено двумя основными причинами:

- 1) растущей потребностью организацией всех уровней квалификационных работников;
- 2) наступлением эпохи глобализации и информатизации бизнеса, внедрение «высоких технологий».

Первая причина вытекает из концепции управления человеческими ресурсами, получающей всё больше сторонников среди руководителей компании, а также вследствие повышения конкуренции в бизнесе.

Вторая причина, явившаяся следствием всеобщего научно-технического прогресса, открывает широкие возможности по усовершенствованию методов поисков и подбора персонала. Подтверждением этой тенденции является возникновение целого ряда виртуальных агентств по подбору персонала.

Бесспорное влияние на ситуацию на рынке труда оказало стремительное развитие системы поиска и подбора персонала с использованием ресурсов сети Интернет. Всё большее количество компаний и рекрутинговых агентств во всём мире отдают предпочтение именно этому методу для закрытия образовавшихся вакансий.

Виртуальные агентства по трудоустройству представляют собой, по аналогии с реальными досками объявлений о работе, где одновременно представлено огромное количество вакансий и кандидатов.

Основные услуги, предоставляемые виртуальными биржами труда:

- размещение информации о вакансиях и резюме специалистов;
- предоставление доступа к базам данных вакансий и кандидатов;
- рассылка вакансий и сведений и кандидатов в реальном времени;
- проведение маркетинговых программ и исследований;
- проведение конференций и форумов по различным тематикам, связанным с поиском работы и кандидатов.

Виртуальные ресурсы по трудоустройству привлекательны для соискателей по целому ряду причин:

- 1) рентабельность (размещение вакансий и резюме дешевле по сравнению с их размещением в традиционных средствах массовой информации);
- 2) быстрота (значительно сокращается процесс представления информации о вакантных рабочих местах и обратной связи с кандидатами);
- 3) удобство (повышается степень информированности соискателей об интересующих их вакансиях, обеспечен круглосуточный доступ к информации о вакансиях, кандидатах и компаниях);

4) качество (использование ресурсов сети Интернет повышает вероятность нахождения лучших специалистов в режиме диалога определённых специальностей).

В связи с высокой конкуренцией с «реальными» кадровыми агентствами виртуальные кадровые агентства на данный момент можно отнести к венчурному (рисковому) способу подбора персонала. Помимо всего прочего, в этом случае, как правило, охватываются кандидаты, имеющие постоянный доступ к сети Интернет и просматривающие информацию, размещаемую на данных сайтах. В большинстве своём это IT-специалисты и офисные сотрудники среднего звена, вследствие чего значительный контингент вакансий при данном способе подбора рискует оказаться незадействованными.

Наиболее крупные отечественные рекрутинговые компании имеют собственное представительство в сети Интернет, например, агентства «Метрополис», «Анкор», «Russian Connection», «Human Resources On-Line», «Комус-Персонал».

По состоянию к концу 2013 г. в разделе «Работа» поисково-рейтинговой системы «Rambler Top 100» фигурировало 1002 сайта, обслуживающих рынок труда. На сегодняшний день их количество дошло до 2200. В их число входят сайты кадровых агентств, специализированные доски объявлений, сайты зарубежному трудоустройству, сайты специализированных печатных СМИ, информационные сайты. Оценка количества посетителей подобных сайтов весьма затруднительна, но в целом, по данным «Rambler Top 100», в рабочие дни регистрируется около 50 тыс. посещений. Подавляющее число посещений ресурсов раздела «Работа» осуществляется в дневные часы, как правило, с компьютеров предприятий и организаций [4].

Обратимся к результатам исследований рынка рекрутинга, проведённых журналами «Управление персоналом» и «Карьера».

Журнал «Управление персоналом» опросил сотрудников служб персонала около тысяч московских компаний. На вопросы анкеты: «Какие источники вы используете для подбора персонала?» были получены следующие результаты: оказалось, что кадровые агентства используют 36 % опрошенных; специализированные сайты по трудоустройству – 23 %; газеты – 20 %; знакомых – 10 %; собственный сайт – 6 %; другие источники – 5 % опрошенных [5, с. 28–31].

Таким образом, средства массовой информации по-прежнему остаются эффективным источником поиска персонала. Одним из лидеров интернет-сайтов, посвящённых вопросам трудоустройства, является сайт www.job.ru: здесь подразумевается как количество откликов клиентов, так и качество предлагаемых соискателей. Среди печатных изданий лидируют «Работа для Вас», «Работа и зарплата», «Работа сегодня».

В журнале «Карьера» приведены результаты исследования, проведённого среди крупнейших рекрутинговых компаний, каждая из компаний представила перечень из десяти самых, по её мнению, востребованных профессий (табл. 2).

Перечень наиболее востребованных профессий
(по оценке рекрутинговых агентств) [6; 46]

Место в рейтинге	Профессия	Доля в банке вакансий, %
1	Торговый представитель	18,03
2	Менеджер по продажам	14,17
3	Финансовый директор	12,78
4	Бухгалтер	11,23
5	Инженер	10,53
6	Маркетолог	8,17
7	Специалист по налогообложению	7,00
8	Специалист по рекламе	5,68
9	Аудитор	4,78
10	Бренд-менеджер	4,68

Сотрудничество исследователей с разными рекрутерами позволило получить достаточно обоснованную картину рынка труда по специалистам определённой профессии. Как показало время, ситуация к настоящему моменту не потерпела существенных изменений.

Сегодня наибольшей популярностью у соискателей по-прежнему пользуются рубрики «Торговля», «Бухгалтерия и финансы», «IT-специалисты», «Маркетинг, реклама и PR», «Руководители», «Секретариат».

В каждой из них постоянно имеется порядка 1–3 тыс. вакансий. В качестве примера можно привести специализированный сервер по трудоустройству www.superjob.ru, являющийся одним из лидеров в области подбора персонала. База данных портала насчитывает более 15 тыс. вакансий и 10 тыс. резюме. Еженедельное обновление информации гарантирует необходимую точность и репрезентативность выборки. Ниже приведён рейтинг наиболее популярных рубрик по трудоустройству (табл.3).

Как следует из приведённого рейтинга, специалисты в области торговли, значительную часть которой составляют торговые представители и менеджеры по продажам, занимают более чем с двукратным преимуществом первое место по спросу и второе место по предложению на рынке труда.

С развитием кадрового бизнеса в сети Интернет работодатели получают возможность обратиться к услугам специализированных сервисов, позволяющих разумно сэкономить на стоимости процесса подбора. Например, на сайте компании «Евроменеджмент» имеется интерактивный раздел «Подбор персонала», позволяющий ознакомиться с перечнем услуг по поиску и подбору персонала. Кроме того, в этом разделе потенциальный заказчик сможет самостоятельно произвести расчёт предварительной стоимости услуг по подбору персонала на имеющиеся вакансии.

Рейтинг наиболее популярных рубрик по трудоустройству (спрос и предложение) [7]

№	Раздел каталога	Предложение (резюме), %	Спрос (вакансия), %
1	Торговля	14,8	21,9
2	Аудит/бухгалтерия	7,2	10,2
3	Административная работа	17,1	8,8
4	Компьютерные технологии/Soft/Интернет	9,1	9,4
5	Финансы	11,6	5,6
6	Промышленность/Производство	3,8	5,5
7	Маркетинг	3,2	4,7
8	Строительство/Недвижимость/Лизинг	2,6	4,3
9	Реклама и PR	4,7	4,1
10	Транспорт/Логистика	5,2	3,2
11	Кадры	4,0	2,5
12	Разное	2,2	2,4
13	Телекоммуникации/Сеть	1,8	2,0
14	Компьютерные технологии/Hard	2,1	2,0

Подбор кандидатов проводится с использованием методов классического рекрутинга и Executive Search, а также различных методик профессионального и психологического тестирования. По итогам отборочных туров на рассмотрение у заказчика остаётся 2–3 финалиста, из которых он выбирает наилучшую кандидатуру. Таким образом, несколько кандидатов остаются невостребованными.

С технической и методической точки зрения, схема поиска работы в сети Интернет достаточно проста: от пользователя не требуется знание специальных программ и приёмов. Практически в любой поисковой системе или каталоге существует ссылка на раздел «Работа», при обращении к которой открывается список адресов соответствующих специализированных сайтов. Поисковые системы также обычно содержат информацию о рейтинге популярности различных ресурсов по трудоустройству с указанием соответствующих ссылок.

Соискатели так же могут посетить сайты специальных периодических изданий по трудоустройству, кроме того, каждое солидное предприятие имеет собственный сайт в сети Интернет. На сайте компании, как правило, указан адрес электронной почты для отправки резюме, а под текущий список вакансий обычно отведён специальный раздел. Таким образом, соискатель получает дополнительную информацию о предлагаемом месте работы, что может оказаться полезным при прохождении им в этой компании отборочного интервью.

В настоящее время всё чаще можно встретить случаи проведения отборочного тестирования или удалённого собеседования с кандидатом перед видеокamerой в сети Интернет, что обеспечивает более высокий контроль качества поступающей информации от претендента на вакансию. Не исключено, что через

некоторое время станет возможной процедура тестирования соискателей на виртуальных «детекторах лжи», а новейшие средства связи позволят оперативно проверять полученные результаты.

Если подводить итог, то к основным недостаткам электронного рекрутинга можно отнести:

- слабую структуризацию баз данных;
- зачастую неудобный пользовательский интерфейс;
- переизбыток информации (резюме), отправляемой в организации без учёта необходимости и отсева информации о случайных кандидатах;
- невозможность влиять на информацию от компаний и соискателей.

Основными преимуществами электронного рекрутинга являются:

- получение большого объёма информации;
- экономия времени;
- относительно низкая стоимость подбора;
- возможность интерактивного диалога заинтересованных сторон;
- неограниченность аудитории пользователей Интернет;
- возможность размещения вакансии одновременно на нескольких сайтах;
- наличие дополнительных сервисов, позволяющих соискателю определить свою среднюю стоимость на рынке труда, оценить адекватность своих притязаний, правильно написать резюме и подготовиться к тестированию.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современная ситуация на рынке труда адекватно отражает сложившуюся ситуацию: информационные технологии прочно заняли отведенное им место в системе подбора персонала, перспективы их дальнейшего развития и широкого внедрения не вызывают сомнений.

Библиографический список

1. Prokopenko J. Human Resource Management in Economics in Transition: The East European Case. Geneva, 2011.
2. Объем производства крупнейших отраслей мировой промышленности в 2014 г. URL: [http:// rbc.ru](http://rbc.ru).
- 3.Интервью Б. Гейтса. // [http:// microsoft.com.ru/news](http://microsoft.com.ru/news).
4. Обзор сайтов рекрутинговых компаний РФ в 2013 г. URL: [http:// rambler.ru/top100](http://rambler.ru/top100).
5. Результаты исследования рынка рекрутинга // Управление персоналом.2013. № 11.
6. Результаты исследования рынка рекрутинга // Карьера. 2014. № 9.
7. Рейтинг наиболее популярных рубрик по трудоустройству. URL: [http:// superjob.ru](http://superjob.ru).

FEATURES OF STAFF RECRUITMENT WITH USE OF THE INFORMATION TECHNOLOGIES

Abstract. In article is considered features of staff recruitment during an era of information technologies and universal use of the software in the solution of economic tasks in labor market. Appeal of virtual labor exchanges both to the employer, and to the potential worker is analysed. Advantages and shortcomings of electronic recruiting are revealed

Key words: personnel; information technologies; vacancies; recruiting agencies; virtual employment agencies; electronic recruiting.

УДК 336.1; 336.011; 336.6

С.Г. Спирина, М.М. Назучев

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ОТ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН К ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭТИХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы внедрения территорий опережающего развития (ТОР), как правопреемников свободных экономических зон.

Ключевые слова: территории опережающего развития, свободные экономические зоны, финансовая устойчивость ТОР, финансовая политика ТОР.

В последние годы актуализируется проблема оптимизации управления потенциалом территорий и социально-трудовыми отношениями, использования математического инструментария для оптимизации категории целей [13] принятия законных и подзаконных актов. Территории опережающего развития – это часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности. В частности, предусмотрены льготные налоговые условия, упрощенные административные процедуры и др. Так, например, правила, установленные п. 2 ч. 11 ст. 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации, на ТОР не распространяются, и уполномоченный федеральный орган проводит проверку соответствия проектной документации необходимых для создания территорий опережающего социально-экономического развития объектов проектам планировки территории и проектам межевания территории.

ТОР – проект, во многом вдохновленный успехами реализации подобных проектов в Китае, ведь экономике Китая такие территории позволили совершить мощный экономический рывок в кратчайшие сроки.

Однако амбициозные надежды на мощный экономический прорыв с помощью ТОР требуют анализа печального опыта введения подобных специальных территорий в 1990-х гг.. Смогут ли вводимые по решению Президента территории опережающего развития стать «русским Гонконгом», пока неясно.

Запущенный в 2013 г. процесс по созданию территорий опережающего развития не является полностью оригинальным: подобного рода зоны существуют в других странах в достаточно большом количестве. В настоящее время их насчитывается около 1500, 200 из которых расположены в Китае.

В непростой экономической ситуации 1991 г. был принят закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Данный нормативно-правовой акт на законодательном уровне раскрыл понятие «свободные экономические зоны», закрепил получение иностранными инвесторами стимулирующего набора льгот, выраженных в упрощенной регистрации, облегченном налогообложении, долгосрочной аренде по очень низким ценам, пониженных таможенных пошлинах и безвизовом режиме. Но экономические трудности того периода не позволили реализовать закон в полной мере.

В 1996 г. было положено начало созданию «особых» экономических зон, первая из них была расположена на территории Калининградской области, следующая появилась в 1999 г. в Магаданской области, в том же году был разработан законопроект по созданию подобной зоны в районе Байкало-Амурской железнодорожной магистрали.

Среди семнадцати Российских ОЭЗ большего успеха добились шесть промышленных зон, а самую плохую динамику развития продемонстрировали туристические, что, по мнению профильных специалистов, вызвано, в первую очередь, нежеланием самих регионов поддерживать такие зоны, разрабатывать конкурентные предложения и повышать привлекательность таких территорий. Ситуация при которой инвестор ставится перед фактом, без каких-либо возможностей к диалогу с региональными властями, а обязан лишь выполнять указания, не располагает вкладывать деньги в такие зоны.

Следующий шаг был принят в 2011 г., он заключался в принятии Федерального закона № 392-ФЗ от 3 декабря 2011 г. «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон ввел в обращение термин «зона территориального развития», под такой зоной подразумевается некоторая территория в рамках региона, на которой создается благоприятный социально-экономический климат для инвесторов и оказывается посильная государственная поддержка [4; 8, с. 5].

Возникает вопрос: чем принципиально отличается ТОР от ОЭЗ (учитывая, что часть ОЭЗ будет передана на региональный уровень)?

Законом подразумевается различный статус у зон территориального развития и особых экономических зон (не допускается создание той и другой на одной территории). Но каких-либо отличий данных зон не приводится; единственная разница – срок функционирования: ЗТР – 12 лет, ОЭЗ – 20 лет (для сравнения: максимальные сроки аренды земли резидентами китайских СЭЗ составляют 40–70 лет).

Стоило ли вносить предложения по дополнительным мерам поощрения инвесторов, когда можно было просто внести очередные поправки в закон об ОЭЗ, как это уже делалось? Что же будет с особыми экономическими зонами и прочими инструментами развития территорий? По сути, инициатива В. Путина стала «реинкарнацией» уже действующего закона о зонах территориального развития. Более того, открывая правительственную дискуссию о составляющих режима территории опережающего развития, он сказал, что предыдущие институты не сработали и необходимо создавать новые.

По нашему мнению, ориентиром для России выступают страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Пока же содержание статуса «территория опережающего развития» неясно и федеральные ведомства выдвигают самые разнообразные предложения [11]. Стоит отметить, что введение территорий опережающего развития, по словам полномочного представителя Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Ю. Трутнева, не отменяет уже существующие или готовящиеся к введению особые экономические зоны, являясь лишь более широким понятием. Министр по развитию Дальнего Востока А. Галушка отнес к территориям опережающего развития особые экономические зоны, технопарки, агропарки и их инфраструктуру.

Возникает закономерный вопрос: последует ли за этим подчинение или поглощение институтов по развитию ОЭЗ (находящихся в ведении Минэкономразвития и ведающих определенными финансовыми ресурсами) институтами по развитию ТОР (подчинены Минвостокразвития)? Оптимистичные прогнозы экспертов предполагают, что территории, в которых инвестиции будут окупаться максимально интенсивно, это – технопарки, агропромышленные парки, особые экономические зоны. Первоочередная задача Правительства РФ – разработка нормативной базы и создание принципиально новых институтов для радикального улучшения инвестиционного климата.

К 1 июля 2015 г. были узаконены таможенные, налоговые и административные льготы и послабления для ТОР, до этого – определены критерии, а на их основании – список ТОР, определен порядок упрощенного доступа к строительству и электросетям.

Руководство России намерено конкурировать даже с новыми ТОР Китая, Японии и Кореи, не забывая о роли налоговой политики в стимулировании предпринимательства [9, с. 1012]. На совещании в Министерстве регионального развития была представлена концепция организации внебюджетного финансирования развития Дальневосточного и Забайкальского регионов. Среди предложений ученых (развитие геологоразведки, создание терминалов и т. д.) про-

звучало почти революционное: создание фондов развития Сибири и Дальнего Востока, где аккумулировались бы 20–25 % экспортной выручки от добытого сырья (без передачи в Москву). Эксперты совершенно обоснованно отметили необходимость принятия стратегических концептуальных документов по развитию Дальнего Востока. Другие предложения Минрегиона: развитие Владивостокского транспортного узла (на что уже выделяется 300 млрд р.) Северного морского пути и строительство крупного незамерзающего порта в г. Магадане либо Бухте Провидения. Стоит отметить, что Министерством транспорта подготовлены поправки в Налоговый кодекс, предусматривающие компенсацию затрат портовых операторов в строительство портовых пунктов пропуска, что должно ускорить процесс обработки грузов.

Неравномерность экономического развития становится одним из факторов риска в бизнесе [12, с. 24] и требует анализа финансовой устойчивости предприятий как в период экономического роста [6, с. 14], так и в период финансового кризиса [5, с. 28]. С 2014 г. на Дальнем Востоке, в Забайкальском крае, Бурятии и Иркутской области вводится льготный налоговый режим: снижение НДС до 7 %, снижение налога на прибыль – до 10 % (первые пять лет предполагается сделать ее нулевой). Однако наблюдаются некоторые противоречия: председатель Правительства РФ говорил о «специальном налоговом режиме, стимулирующем несырьевой экспорт», а среди предлагаемых мер правительства – снижение налога на добычу полезных ископаемых (золото, уголь, руда черных и цветных металлов). Это говорит скорее о разных векторах лоббистских воздействий на правительство. В настоящее время единая государственная политика не выработана, и «группы влияния», вероятно, пытаются пользоваться этим.

Самое радикальное предложение – перенос на Дальний Восток некоторых государственных компаний. Однако стоит обратить внимание на то, что перевод компаний не является основной мерой и представляет собой лишь «часть тренда» [1, с. 29; 3]. Минвостокразвития воспользовалось предоставленными им полномочиями и предложило передать государству все акции Фонда развития Дальнего Востока и Байкальского региона. Данный фонд – дочернее предприятие Внешэкономбанка, и передача акций означает лишь перераспределение ресурсов. Кроме того, министерство предложило в дополнение к действующим создать новые институты развития: ОАО «Дальний Восток» (функции которого, судя по всему, будут идентичны функциям ОАО «ОЭЗ»), автономную некоммерческую организацию «Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Дальнего Востока», АНО «Агентство по развитию человеческого капитала Дальнего Востока» [7, с. 79].

Таким образом, в совокупности с предполагаемым закрытием ОЭЗ в Магаданской области и Советской Гавани (Хабаровский край) можно говорить о вытеснении Минэкономразвития с территории Дальнего Востока и концентрации ресурсов в руках Минвостокразвития. Общий объем инвестиций, необходимых

для развития ДФО до 2020 г., оценивается в 3,3 трлн р., из которых в 2014 г. – 170 млрд р. В федеральном центре начинается борьба за выделяемые средства.

В настоящее время правительство больше склонно к передаче полномочий Минвостокразвитию, крупные государственные компании, возможно, этого не желают. Среди планируемых мер – трудоустройство сотрудников предприятий моногородов на Дальнем Востоке (в частности, сотрудников «АвтоВАЗа») и даже отсрочка от армии для жителей Дальнего Востока и переехавших туда граждан. Поэтому воплощение всех или большей части предложенных мер, в совокупности с ориентацией на примеры «азиатских тигров», теоретически может превратить Дальний Восток в совершенно особую по налоговому и административному статусу территорию и сделает ее российским аналогом китайского Гонконга.

Станет ли Дальний Восток российским аналогом «китайского экономического чуда» – вопрос открытый. Пока не наблюдается никаких предпосылок к чему-то, хотя бы отдаленно напоминающему концепцию «одна страна – две системы». Возможно, ТОР так и останутся лишь звучной идеологемой, подобной «удвоению ВВП», «энергетической сверхдержаве» и «нацпроектам».

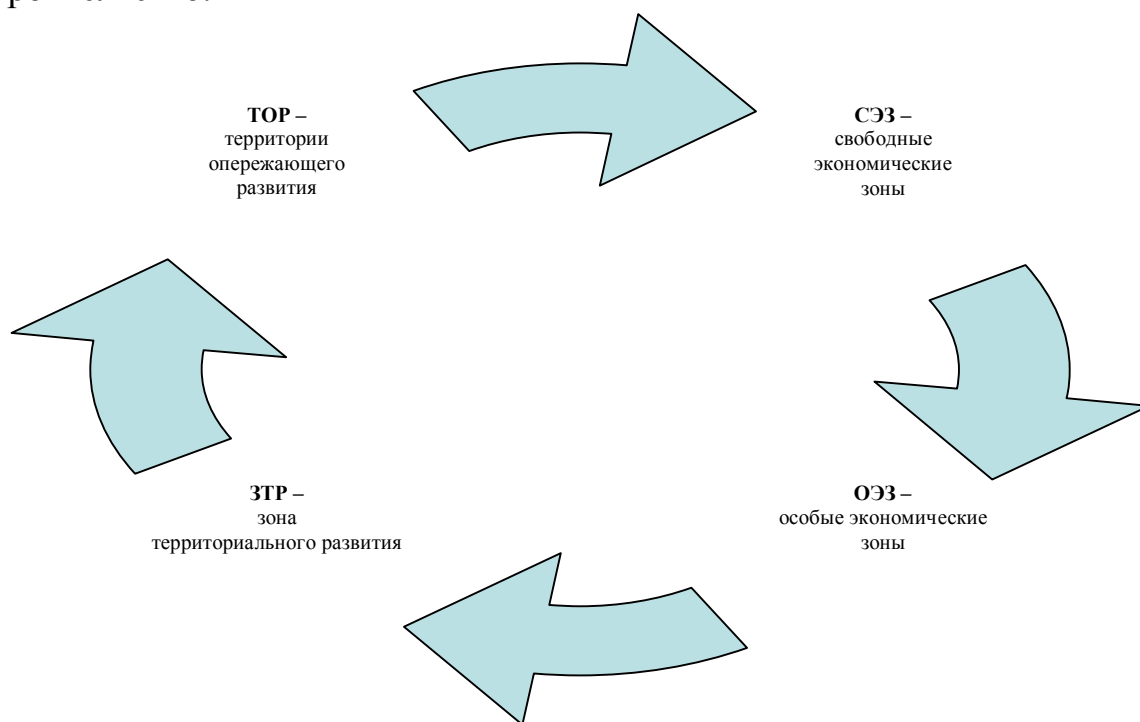
Территории опережающего развития стали очередной попыткой России пойти по китайскому пути развития, путем создание специальных территорий – «локомотивов» экономики. Однако амбициозные заявления отсылают нас к печальному опыту введения подобных специальных территорий в 1990-х гг. [14]. От предыдущих попыток создания особых экономических зон настоящие решения, несмотря на расхождение мнений федеральных чиновников и экспертов, отличает ярко выраженная воля довести принятые решения до эффективных результатов.

Определение приоритетных направлений и инвестиционной поддержки развития российской экономики [16, с. 10] приводят к эволюции ОЭЗ, выраженной в их переходе на региональный уровень.

Федеральным законом № 392-ФЗ от 3 декабря 2011 г. был введен термин «зона территориального развития» (ЗТР), под которым понимается «часть региона, на которой для ускорения социально-экономического развития создаются благоприятные условия для инвесторов путем предоставления господдержки». Для управления ЗТР предусматривается создание администрации. Меры господдержки резидентам в данном законе скромнее, чем в законе 1991 г. [10, с. 441]. На сегодняшний день ЗТР созданы на территории 20 регионов. На рисунке отражена эволюция появления территорий опережающего развития в России.

Существующий набор специальных экономических зон дополнил Президент РФ В. Путин, выступая с посланием к Федеральному Собранию, объявил развитие Сибири и Дальнего Востока абсолютным приоритетом. Для этого было предложено создать территории опережающего развития и обрисовать составляющие статуса ТОР, создаваемых в Восточной Сибири (включая Красноярский край и Хакасию) и на Дальнем Востоке: пятилетние налоговые канику-

лы; льготная ставка страховых взносов [15]; упрощенная процедура подключения к электросетям, прохождения таможи [17], получения разрешения на строительство.



Эволюция появления ТОР

Возведение сопутствующей инфраструктуры будет вестись за счет Фонда развития Дальнего Востока. Как развивать Дальний Восток? Одной из первоочередных задач Правительства РФ стала организация трансформации макросреды как условие формирования финансовой модели [17] управления территориями опережающего социально-экономического развития. В планах руководства страны составление конкуренции даже новым ТОР Китая, Японии и Кореи.

Общий объем инвестиций, необходимых для развития ДФО до 2020г., оценивается в 3,3 трлн руб., из которых в 2014г. – 170 млрд руб. В федеральном центре начинается борьба за выделяемые средства. Пока тренд следующий: правительство больше склонно к передаче полномочий под Минвостокразвития, крупные государственные компании, возможно, этого не желают.

Среди планируемых мер – трудоустройство сотрудников предприятий моногородов на Дальнем Востоке (в частности, сотрудников «АвтоВАЗа») и даже отсрочка от армии для жителей Дальнего Востока и переехавших туда граждан.

По мнению авторов, с целью эффективного продвижения проекта по созданию территорий опережающего развития следует:

- 1) провести системный анализ законодательной базы о путях эффективной реализации ТОР;
- 2) проводить мониторинг воздействия экономических рычагов воздействия на ТОР;

3) моделировать минимизацию последствий возможных конфликтных ситуаций ТОР и прилегающих к ним административно-территориальных образований на предмет конкуренции рынков сбыта продукции.

Библиографический список

1. Ариничев И.В. Обобщенная математическая модель малого предприятия // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. 2011. № 72.
2. Бегларян М.Е., Пичкуренок Е.А. Перспективы «электронного правительства» в России // В сб. Уголовная политика в сфере обеспечения здоровья населения, обеспечения безопасности здоровья населения; общественной нравственности и иных социально-значимых интересов III Междунар. науч.-практ. конференция. 2014.
3. Демёхин Е.А., Калайдин Е.Н., Шапарь С.М., Шелистов В.С. Устойчивость трехмерных солитонов в вертикально стекающих планках жидкости // Доклады Академии наук. 2007. Т. 413. № 2.
4. Гончаренко Л.И. Налоговое администрирование коммерческих банков России: монография. М., 2009.
5. Мингалиев К.Н. Теория и инструментарий финансового оздоровления предприятий ОПК в условиях посткризисного развития российской экономики: монография. М., 2010.
6. Каменева Е.А., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности и финансовая устойчивость управляющих организаций жилищно-коммунального хозяйства // Финансы и кредит. 2013. № 26 (554).
7. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Анализ информационного обеспечения привлечения инвестиций в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под редакцией В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.
8. Пансков В.Г. О налоговой политике в контексте становления инновационной модели развития Российской экономики // Налоговая политика и практика. 2008. № 6.
9. Петровская А.В., Черник Д.А. Роль налоговой политики в стимулировании малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8-1 (61-1).
10. Сайбель Н.Ю. Перспективы развития инновационного предпринимательства в России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. Под ред. проф. А.Ф. Сидорова. 2014.
11. Сидоров В.А., Болик А.В. Модернизационный прорыв: поиск инноваций на компрадорском рынке // Вестник Волгоградского университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 5.
12. Спирина С.Г. Методология оценки финансовой устойчивости в региональном туристическом бизнесе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 18.
13. Спирина С.Г. Оценка финансовой устойчивости предприятия в контексте финансовой устойчивости банка // Российский экономический интернет-журнал. 2015. № 1.
14. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
15. Тютюкина Е.Б., Капранова Л.Д., Седаш Т.Н. Определение приоритетных направлений и инвестиционной поддержки развития российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 38.
16. Хотинская Г.И., Шохин Е.И., Черникова Л.И. Трансформация макросреды как условие формирования финансовой модели управления корпоративными финансами // В кн. Финансовые аспекты управления социально-экономическими процессами. Ионова А.Ч., Карибжанян А.С., Колмагоров В.В., Мазур И.Е., Мезенцева А.В., Платонов А.М., Хотинская Г.И., Шохин Е.И., Черникова Л.И. под общей редакцией В.В. Колмакова. Тюмень, 2010.

S.G. Spirina, M.M. Naguchev

**PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PRIORITY
DEVELOPMENT AREAS: FROM FREE ECONOMIC ZONES TO
FINANCIAL STABILITY OF THESE TERRITORIES**

Abstract. The article discussed topical issues of implementation of priority development areas as successors of free economic zones.

Key words: territories of priority development, free economic zones, the financial stability of the PDA, PDA financial policy

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
<i>Сидоров В.А.</i> Система общественного производства в парадоксах экономической формы.....	4
<i>Ядгаров Я.С.</i> Классическая политическая экономия: историко-политический анализ.....	17
<i>Саркисян Г., Мхитарян Ж., Нагапетян С.</i> Конституционализм в контексте конституционной экономики.....	33
<i>Ампар Л.Г., Болик А.В.</i> Воспроизводство: общественное знание и объект исследования экономической науки.....	43
<i>Сайбель Н.Ю., Косарев А.С.</i> Современные подходы к определению понятия «инновации».....	58
<i>Авдеева Е.А.</i> Категория «инвестиционная привлекательность» в экономической науке.....	63
<i>Чапля В.В.</i> Трансформация национальных финансовых систем Европы.....	70
<i>Бутенко Д.Е.</i> Современное состояние законодательства Российской Федерации в сфере государственно-частного партнерства.....	82
<i>Сайбель Я.В.</i> Стратегия и тактика денежно-кредитной политики России.....	92
<i>Бочкова Е.В.</i> Алмазный рынок и его значение для мировых экономико-политических процессов.....	99
<i>Ханджян А., Кузнецова Е.Л.</i> Венчурный рынок в России: состояние и перспективы развития.....	104
<i>Сайбель Н.Ю., Тонян Р.К., Тонян А.К.</i> Оценка антикризисных мер по поддержке малого и среднего бизнеса в России.....	112
<i>Спирина С.Г.</i> Оптимизационная задача управления распределением оборотного капитала на территориях опережающего развития.....	120
<i>Фоцан Г.И., Жилина С.А.</i> Прогнозирование риска банкротства предприятия на основе нечетко множественного подхода.....	127
<i>Ариничев И.В., Смоленцев В.М., Заика И.Т.</i> Разработка бизнес-процессов телекоммуникационной компании.....	132
<i>Бондарев Д.Г.</i> Агрегирование нечетких экспертных оценок.....	141
<i>Сайбель Я.В., Мезер С.Д.</i> Анализ современных методов оптимизации бизнес-процессов.....	149
<i>Меликсян Л.А., Спирина В.А., Тонян А.К.</i> К вопросу об эффективности интернет-рекламы.....	155
<i>Цыбульская О.Г.</i> Современный опыт стран Запада в сфере государственных закупок: основные черты, проблематика.....	163
<i>Бугаков С.С.</i> Методы поддержки принятия решений на основе информационных технологий.....	172
<i>Будтуев Т.Р.</i> Теоретические аспекты определения конкурентоспособности бизнеса.....	177

<i>Фокин Д.Н.</i> Архитектура информационной среды в разрезе задачи среднесрочного прогнозирования на примере интернет-ритейла.....	183
<i>Гурбанов Д.В.</i> Анализ бизнес-процессов организации-девелопера в рамках концепции PDCA.....	191
<i>Замуруева Я.А.</i> Информационные ресурсы образовательного учреждения.....	198
<i>Безлепкина В.Н.</i> Моделирование бизнес-процессов как инновационный фактор развития организации.....	207
<i>Касаткина О.В., Кузнецова Е.Л., Рымыга Д.А.</i> Особенности подбора персонала с использованием информационных технологий.....	215
<i>Спирина С.Г., Нагучев М.М.</i> Проблемы внедрения территорий опережающего развития: от свободных экономических зон к финансовой устойчивости этих территорий.....	229

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Подписано в печать 23.11.2015. Формат 60 × 84 1/16.

Печать цифровая. Уч.-изд. л. 20,2.

Тираж 500 экз. Заказ № .

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии ООО «ЭДАРТ-принт»
350000, г. Краснодар, ул. Красная, 113.
Тел. 8 (861) 255-63-16, e-mail: edart@list.ru.