

ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рецензируемый научно-методический журнал

*Включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук*

ISSN 1994-0556 № 1 (25) 2013

Выходит 4 раза в год
Распространяется в Российской Федерации
и зарубежных странах

Зарегистрирован 30 ноября 2006 г.
в Министерстве РФ по делам печати, телевидения
и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер ПИ № ФС77-26481

Редакция:

Главный редактор

Сизов Владимир Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор

Главный научный редактор

Авдокушин Евгений Федорович,
доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Вылегжанина Светлана Юрьевна,
кандидат педагогических наук

Научные редакторы

Круглова Нелля Викторовна,
кандидат экономических наук, профессор

Цень Ольга Александровна,
кандидат экономических наук, доцент

Лукин Андрей Сергеевич,
кандидат экономических наук, доцент

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
тел.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 67-39-36; e-mail: rus@vsei.ru

Позиция редакции может не совпадать с мнением
авторов. Получение материалов для публикации
означает согласие авторов на передачу права
на издание отредактированного варианта статьи
в журнале.

Партнеры журнала:

Центр общественных наук МГУ;
Институт экономических стратегий РАН;
Международная академия исследований будущего;
Академия философии хозяйства.

Фото на 1 стр. обложки А. А. Сизовой.

© Вятский социально-экономический институт, 2013

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета

Глазьев Сергей Юрьевич,
доктор экономических наук, профессор,
академик РАН (г. Москва)

Члены редакционного совета

Агеев Александр Иванович,
доктор экономических наук, профессор,
президент МАИБ (г. Москва)

Алиев Урак Жолмурзаевич,
доктор экономических наук, профессор,
(Казахстан, г. Астана)

Беспятых Василий Ильич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Киров)

Бессолицын Александр Алексеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Бузгалин Александр Владимирович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Гиренок Федор Иванович,
доктор философских наук, профессор
(г. Москва)

Гузев Михаил Михайлович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Волгоград)

Мордовченков Николай Васильевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Нижний Новгород)

Нижегородцев Роберт Михайлович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Новак Алоизи,
доктор экономических наук, профессор
(Польша, г. Варшава)

Осипов Юрий Михайлович,
доктор экономических наук, профессор,
президент АФХ (г. Москва)

Рязанов Виктор Тимофеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Санкт-Петербург)

Чекмарев Василий Владимирович,
доктор экономических наук, профессор,
(г. Кострома)

Содержание

Экономическая теория

Сорокин Д. Е. Проблемы целеполагания экономической политики России 4

Залетный А. А. Человек и собственность: год 2012-й 10

Новая мировая экономика

Колодко Г. В. Молоко и ром, или Экономические реформы по-кубински 18

Колодко Г. В. Столкновение цивилизаций? 21

Авдокушин Е. Ф. О сути и особенностях китайской экономической модели 23

Дякин Б. Г. К вопросу о выделении нового направления экономической науки 29

Теюбов Р. Т. Оценка макрорегиональной и субрегиональной энергетической безопасности стран СНГ в современных условиях 37

Экономика знаний

Нижегородцев Р. М. Россия – страна умных! К вопросу о национальной идее и о перспективах ликвидации российской науки 43

Философия хозяйства

Осипов Ю. М. Постреформизм на службе России: вырыв к развитию (послесловие к международной научной конференции. Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, 5-7 декабря 2012 года) 46

Скрынник З. Э., Зотова Е. С. Смыслообразующий аспект денежной коммуникации: деньги как метаязык 52

Государственное и муниципальное управление

Гулиева Г. У. Основные направления совершенствования государственного регулирования конкурентной среды и монополистической деятельности 57

Жилкина В. А. Значение делового общения в работе муниципальных служащих 61

Аношкин П. А. Обоснование пространственной реорганизации крупнейшего города 65

Предпринимательство и менеджмент

Гапонова С. Н., Рац В. С. Социально-экономическая ответственность предпринимателей 71

Заболотский С. А. Совершенствование организации финансового механизма предпринимательских систем сетевого маркетинга на рынках потребительских товаров 75

Сахнов С. Н. Механизм управления прибыльностью производства в экономических системах 83

Шустова Е. А. Сравнительный анализ тенденций и показателей развития страхового сектора России 87

Сидякова В. А. Системный подход к эффективности и качеству услуг в общественном питании 91

Брагин А. С. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в российский нефтегазовый комплекс 95

Рецензии, отклики

Клавдиенко В. П. Оригинальное исследование современных мирохозяйственных процессов (рецензия на монографию А. К. Субботина «Гиперконкуренция и эффективность управления. Анализ экономики стран-лидеров современного мира. Взгляд из России») 101

Дискуссионная кафедра

Рац В. С. Критическое осмысление определений «предпринимательство» и «предприниматель» в трудах Й. Шумпетера и П. Ф. Друкера 106

Contents

Economic Theory

Sorokin D. Y. Goal-setting Problems of the Russia Economic Policy.....4

Zalyotny A. A. A Human Being and Property: 2012 10

New World Economy

Kolodko Gzhegozh W. The Milk and the Rum, or Economic Reforms in the Cuban Way.... 18

Kolodko Gzhegozh W. Civilizations Conflict?.... 21

Avdokushin Y. F. To the Subject of Essence and Peculiarities of the Chinese Economic Model..... 23

Dyakin B. G. To the Subject of an Economics New Direction..... 29

Teyubov R. T. Evaluation of Macroregional and Subregional Power Safety of CIS Countries in the Modern Conditions 37

Knowledge Economy

Nizhegorodtsev R. M. Russia: the Country of Clever People! Essay on a National Idea and Prospects of the Russian Science Elimination..... 43

Economy Philosophy

Osipov Y. M. Post-gradualism Serving Russia: a Pull-out to Development..... 46

Skrynnik Z. A., Zotova Y. S. Generating Sense Aspect of Money Communication: Money as Metalanguage 52

State and Municipal Management

Gulieva G. U. The Basic Directions of the State Regulation Perfection of the Competitive Environment and Monopolistically Activity.. 57

Zhilkina V. A. Business Communication Meaning in the Municipal Clerk Work..... 61

Anoshkin P. A. Substantiation of a Large City Space Reorganization..... 65

Business and Management

Gaponova S. N., Rats V. S. Businessmen's Socio-Economic Responsibility..... 71

Zabolotsky S. A. Finance Mechanism Organization Perfection of Net Marketing Entrepreneurial System on the Consumer Market 75

Sakhnov S. N. The Profitability Management Mechanism of Manufacture in Economic Systems..... 83

Shustova Y. A. Tendencies and Data Comparative Analysis of the Russia Insurance Sector Development 87

Sidyakova V. A. The Systems Approach to Services Efficiency and Quality in Catering..... 91

Bragin A. A. Attraction Problems of the Foreign Investments in the Russian Oil and Gas Complex..... 95

Reviews, Comments

Klavdienko V. P. The Original Research of the Modern World-Economy Processes 101

Discussion Chair

Rats V. S. The Critical Analysis of Concepts "Entrepreneurship" and "Entrepreneur" by J. A. Schumpeter and P. F. Druker 106

Экономическая теория

Проблемы целеполагания экономической политики России

Д. Е. Сорокин,

первый заместитель директора по научной работе
Института экономики РАН,
доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН,
г. Москва
E-mail: vsei@vsei.ru

Goal-setting Problems of the Russia Economic Policy

D. Y. Sorokin

Переломить негативные социально-экономические процессы в России возможно лишь путем восстановления ее статуса как одной из великих держав. Автор выдвигает гипотезу, что фундаментальной основой технологического отставания российской экономики являются объективные факторы, воспроизводящие это отставание в самых разных конкретно-исторических условиях. Эволюция экономики в большей степени подчинена закономерностям, являющимся интегративным результатом взаимодействия всех подсистем, образующих данный социум.

Ключевые слова: технологические уклады, радикальные реформы, политическая экономия, эволюция экономической системы общества.

The negative socio-economic processes in Russia can be broken only by means of its regeneration as one of the greatest state. The author gives a hypothesis that the fundamental basis of the technological regression of Russia are the objective factors which reproduce this regression in different concrete-historical conditions. The economic evolution is mainly conformed to regularities which are the integrative result of all systems interconnections forming the society.

Key words: technological styles, radical reforms, political economy, evolution of the society economic system.

Главная задача экономической политики последнего десятилетия – переломить негативные социально-экономические процессы, которые на рубеже двадцатого и двадцать первого столетий породили системный кризис российского социума, приведший к распаду государства, а в первое десятилетие нынешнего века создали угрозу превращения Российской Федерации из субъекта в объект геополитико-экономических отношений. В силу целого ряда объективных обстоятельств

достижение этой цели возможно лишь путем восстановления статуса России как одной из великих держав («полюса силы» в самом широком смысле этого понятия) современного мира. Для обществоведческой науки этот тезис не является чем-то новым. Об этом более полутора веков назад писал Н.Я. Данилевский,¹ аналогичной позиции придерживаются и современные политэкономы². Отрадно, что высшим политическим руководством современной России, по крайней мере,

¹ «Нельзя не сознаться, что Россия слишком велика и могущественна, чтобы быть только одною из великих европейских держав...» (Данилевский, Н. Я. Россия и Европа: взгляд на культурные и политические отношения Славянского мира к Германо-Романскому. 6-е изд. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета; Издательство «Глагол», 1995. С. 339).

² См.: Абалкин, Л.И. Поиск пути в меняющемся мире // Избр. труды: в 4-х тт. Т. IV. М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. С. 220; Рогов, С.М. Россия – XXI век (материалы всероссийской научной конференции) // Экономист. 1998. № 1. С.10; Россия XXI век // Экономист. 2000. № 1. С. 9); Попов, Г.Х. Будет ли у России второе тысячелетие. М.: Экономика. 1998. С. 107-109, 253.

на вербальном уровне, это положение вполне осознано³. Соответственно, уже в рамках первой попытки формирования стратегии РФ в подготовленном в соответствии с распоряжением Правительства⁴ РФ проекте «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу» (2000 г.) была сформулирована соответствующая цель стратегии: «В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе – восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития». Такой же подход сохранен в ныне принятой Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года⁵: «Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики...».

Материальной базой достижения этой цели должна была стать модернизация производственной базы для преодоления сложившегося технологического отставания от стран-лидеров современного мира. Однако, несмотря на все предпринимавшиеся в этом направлении усилия, практических результатов достичь не удалось. Об этом, в частности, свидетельствует продолжавшаяся все прошедшие 2000-е годы деградация станкостроительных производств (см. табл. 1).

Таблица 1 – Динамика станкостроения

ГОДЫ	1998	2008	2009	2011	2012 оценка
Производство металлорежущих станков, % к 1991 г.	11,2	7,1	2,8	4,9	6,2
Производство кузнечно-прессовых машин, % к 1990 г.	4,8	9,9	4,8	7,8	

Источники: здесь и далее, если не указано иное, статистические показатели основаны на данных Росстата и Минэкономразвития России.

Если СССР по производству металлообрабатывающего оборудования находился на втором месте в мире, то ныне он далеко отстает не толь-

ко от технологических лидеров, но и от Бразилии (см. табл. 2).

Таблица 2 – Производство металлорежущих станков, штук

Страна	Сверлильные и фрезерные			Токарные*		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Россия	2 826	2 408	811	1 360	1 412	515
Германия	15 721	45 370		6 574	23 342	
США**	9 246	8 139		6 210	7 416	
Япония	16 544	14 311		27 761	26 998	6 691
Бразилия	9 127	11 799		13 344	5 429	

* Автоматические и неавтоматические.

** Отгрузка. Исключая станки стоимостью до \$3025 США.

Результатом стало физическое и моральное старение производственной базы экономики. Если в 2000 г. доля производственного оборудования в промышленности со сроком службы свыше 20 лет составляла 38,2%, то к середине прошлого десятилетия она превысила 50%. Современное же возрастное состояние технологической базы представлено в табл. 3, составленной по данным Минэкономразвития России.

Таблица 3 – Возрастная структура технологического оборудования реального сектора

СЕКТОР ЭКОНОМИКИ	Технологическое оборудование	
	Возраст	Доля, %
Реальный сектор	16-35 лет	~ 80 %
Машиностроение	> 25 лет	> 50 %

Проведенные исследования технологического уровня российской экономики показывают, что ее производственная база соответствует в основном четвертому технологическому укладу и лишь в отдельных звеньях включает в себя элементы пятого. Страны же, являющиеся технологическими лидерами современного мира, освоили пятый технологический уклад и приступают к освоению шестого⁶. Этот факт ныне признан на уровне высшего политического руководства: «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от униженной сырьевой зависимости... Конкурентоспособность нашей продукции позорно низка»⁷.

³ В Послании Президента РФ Федеральному собранию (2003 г.) была сформулирована задача: «Все наши решения, все наши действия – подчинить тому, чтобы уже в обозримом будущем Россия прочно заняла место среди действительно сильных, экономически передовых и влиятельных государств мира. ...Весь наш исторический опыт свидетельствует: такая страна, как Россия, может жить и развиваться в существующих границах, только если она является сильной державой. Во все периоды ослабления страны – политического или экономического – перед Россией всегда и неотвратимо вставала угроза распада».

⁴ См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.12.99 г. № 2021-р. // Собрание законодательства Российской Федерации. Официальное издание. 13 декабря 1999 г. № 50. С. 1141.

⁵ Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. 1662-р.

⁶ См.: Научная сессия Общего собрания РАН «Научно-технологический прогноз – важнейший элемент стратегии развития России» // Вестник РАН. Т. 79, № 3, март 2009.

⁷ Послание Президента РФ Федеральному собранию (2009 г.).

Как справедливо отмечено в Стратегии инновационного развития России⁸, «ключевой проблемой является в целом низкий спрос на инновации в российской экономике... Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций», что подтверждается данными статистики (см. рис. 1).

Положительные показатели экономического роста после 2000 г. базируются на позитивной для России конъюнктуре экспортных цен на продукцию ее сырьевого и полусырьевого экспорта, доля которого в общем объеме российского экспорта выросла с 53,8% в 2000 г. до 71,1% в 2011 г., что, в частности, было продемонстрировано в ходе кризиса (см. табл. 4).

Таким образом, российская экономика так и не смогла выйти на траекторию устойчивого экономического роста. «Не удалось уйти от инерционного энергосырьевого сценария развития. И это неизбежно ведёт к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению за нами роли сырьевого придатка мировой экономики, а в дальнейшем может повлечь за собой отставание от ведущих экономик мира, вытеснение нашей страны из числа мировых лидеров. Следуя этому сценарию, мы не добьемся необходимого прогресса в повышении качества жизни российских граждан. Более того, не сможем обеспечить ни безопасность страны, ни её нормальное развитие, подвергнем угрозе само её

существование, говорю это без всякого преувеличения»⁹.

Таблица 4 – Динамика прироста цен и ВВП, %

Период, годы	Средне-годовой в 2000-2008	К предыдущему году		
		2009	2010	2011
Прирост средних экспортных цен на:				
Нефть Urals	24,9	-38,6	34,2	36,3
Газ	25,0	-29,7	9,6	25,3
Руды и концентраты железные	26,8	-50,1	87,4	41,5
Чугун переделный	27,3	-43,4	33,2	28,7
Медь	20,9	-19,1	-13,9	107,2
Никель необработанный	22,8	-25,6	49,8	5,5
Алюминий необработанный	8,1	-33,8	25,8	12,6
Прирост ВВП	6,9	-7,8	4,3	4,3

«Большее четверти ВВП России – это результат продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса, других сырьевых продуктов или продуктов первого передела» (Путин, В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. 30.01.12).

В этой связи встает вопрос о причине сложившегося воспроизводственного вектора. По этому поводу выдвигается немало гипотез. Одна из наиболее распространенных – ошибки в проводимой экономической политике, опора ее на так называемые либеральные концепции экономического роста. Этот тезис в последнее время можно найти

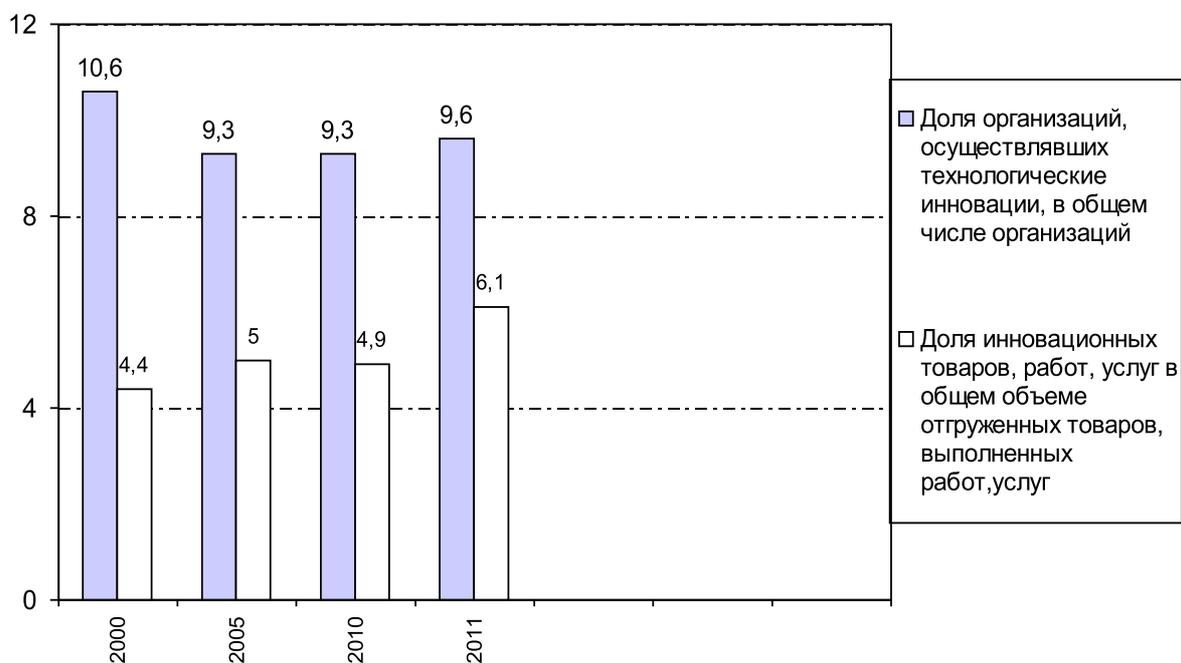


Рисунок 1 – Динамика инновационной активности промышленности

⁸ Утверждена распоряжением Правительства РФ от 08.12.11 г. № 2227-р.

⁹ Путин, В. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 г. (курсив мой – Д.С.).

уже не только на страницах научных изданий, но в правительственных документах¹⁰.

Однако если причина именно в этом, то экономической науке здесь делать нечего. Здесь стоит чисто практическая проблема формирования новой экономической политики на иных парадигмальных основаниях.

Вместе с тем, не отрицая, что примитивные представления об «автоматизме» реализации преимуществ рыночных механизмов хозяйствования сыграли свою негативную роль при формировании экономической политики, нельзя забывать и тот исторический факт, что Россия всю свою экономическую историю развивалась по догоняющей технологической траектории. Совершая неоспоримые научно-технологические прорывы, в т.ч. в особо значимых сферах (двигателестроение, энергетика, связь, судо- и авиастроение, космические технологии), российская экономика в целом сохраняла технологическое отставание, зачастую приобретая по импорту освоенные за рубежом отечественные технические новшества.

Сырьевой характер экономики России сложился задолго до нынешнего века. Еще в 1663 г. Ю. Крижанич призывал тогдашнее руководство страны «накрепко установить, а ослушников наказывать, чтобы за рубеж не вывозилось никакого сырого материала, такого как сырые кожи, конопля и лен, а чтобы дома наши люди делали всякие изделия, сколько можно, и готовые вещи продавали за рубеж»¹¹. В следующем веке об этом же писал Петру I первый российский политэконом И. Посошков: «И чем к нам возить полотна из наших материалов сделанных, то лучше нам к ним возить готовые полотна»¹². Но и полтора века спустя российская экономика продолжала сохранять те же черты. В подготовленной в 1893 г. Программе развития промышленности и торговли России констатировалось: «Наш вывоз до сих пор сосредотачивался преимущественно на сырье, т.е. на наименее доходном в международной торговле товаре». В ходе индустриального рывка России в 1930-е гг., по данным советской статистики, 80-85% вложений в активную часть основных фондов формировалось за счет импорта¹³, который сохранял свою сырьевую направленность. В 1932 г. около половины мирово-

го экспорта машин и оборудования направлялось в СССР¹⁴. Однако даже самая передовая техника, приобретенная на рынке, – вчерашний день научно-технологической мысли. На рубеже 1960-х – 1970-х гг. была поставлена задача освоения достижений научно-технической революции, знаменовавшей переход к новому, пятому технологическому укладу. Однако реальность складывалась по иному сценарию (см. табл. 5).

Таблица 5 – Показатели технического уровня производства СССР

Уд. вес продукции, выпускаемой одиннадцатью министерствами гражданского машиностроения свыше 10 лет	1967 г. 16,2%	Начало 1980-х гг. 30,6%
Доля экспорта машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта СССР (включая реэкспорт)	1970 г. 21,5%	1985 г. 13,6%

На Пленуме правящей партии (июль 1987 г.) Председателем Совета Министров СССР было констатировано, что «по ряду важнейших направлений научно-технического прогресса мы начали отставать от происходящей в мире научно-технической революции»¹⁵.

Приведенные выше факты, на мой взгляд, дают основание для выдвижения гипотезы, что фундаментальной основой технологического отставания российской экономики являются некие объективные факторы, воспроизводящие это отставание в самых разных конкретно-исторических условиях. Принятие этой гипотезы ставит перед экономической наукой проблему выявления этих факторов, осмысления механизма их действия и на этой основе выработки концепции экономической политики, цели которой опираются на объективные реальности российского бытия.

Методологической базой такого научного поиска должно быть понимание, что экономика является очень важной, но лишь одной из подсистем той органической целостности, которая образует тот или иной социум. Это означает, что эволюция экономики подчинена не столько экономическим законам в их «чистом», «дистиллированном» виде, сколько закономерностям,

¹⁰ «Развитие российской экономики в период реформ показывает, что либеральные, чисто рыночные механизмы не приводят к быстрому развитию высокотехнологичных производств. Такое положение требует активизации государственного вмешательства в экономику страны и проведения комплексной политики модернизации» (Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов. М.: Минэкономразвития России, 2011. Одобрен на заседании Правительства РФ 21.09.11).

¹¹ Крижанич, Ю. Политика. М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2003. С. 75.

¹² Посошков, И.Т. Книга о скудости и богатстве. М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2001. С. 251.

¹³ Правда. 27 мая 1987 г.

¹⁴ НГ, 15 января 2009 г. С. 2.

¹⁵ Рыжков, Н. И. О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны. М.: Политиздат, 1987. С. 37.

являющимся интегративным результатом взаимодействия всех подсистем, образующих данный социум.

Собственно, об этом писал еще К. Маркс: «Один и тот же экономический базис, один и тот же со стороны основных условий – благодаря бесконечно разнообразным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям..., извне историческим влияниям и т.д. – может обнаруживать в своем проявлении бесконечные вариации и градации, которые возможно понять лишь при помощи анализа этих эмпирических данных обстоятельств»¹⁶. Эта мысль получила развитие в ответе на письмо В.И. Засулич (16.02.1881 г.), просившей К. Маркса изложить свои «воззрения... на теорию о том, что, в силу исторической неизбежности, все страны мира должны пройти все фазы капиталистического производства»¹⁷. В своем ответе (08.03.1881 г.) К. Маркс подчеркнул, что «анализируя происхождение капиталистического производства, я говорю... («Капитал», франц. изд., стр. 315¹⁸) ...«историческая неизбежность» этого процесса *точно* ограничена *странами Западной Европы*»¹⁹.

Российская экономическая мысль независимо от К. Маркса, в отличие от классической англосаксонской, также активно отстаивала понимание, что без учета национально-цивилизационных особенностей конкретного социума невозможно понять экономическую действительность. Эта позиция четко выражена в первом, написанном на русском языке учебнике политической экономии А. Бутовского: «Если применить теорию к объяснению различных сторон жизни Англии, то

еще мало будет брошено света на те же вопросы относительно Франции или России, и еще менее относительно Египта или Китая. ...Деятельность народная, в каждом из этих государств, находится под влиянием обстоятельств совершенно несходных, климата, местоположения, государственного устройства, обычаев и вообще образованности. Неудивительно, что и в ее проявлениях, при всей одинаковости побуждений и средств, есть большое несходство, особенно в направлении и результатах»²⁰. Об этом же писал и С. Ю. Витте, считавший, что формы проявления того же закона спроса и предложения неизбежно видоизменяются «сообразно различным особенностям общественной организации»²¹, и поэтому «до тех пор, покуда русская жизнь не выработает своей национальной экономии, основанной на индивидуальных особенностях русского грунта, до тех пор мы будем находиться в процессе шатания между различными модными учениями, увлекаясь поочередно то одним, то другим; ...и понятно, что до тех пор мы не будем жить правильною экономической жизнью, а будем идти на буксире заграничных веяний и всяких спекуляций насчет народного благосостояния»²².

И хотя сегодня можно прочитать иные мнения²³, однако *main stream* современной российской и зарубежной экономической мысли исходит из иных взглядов²⁴.

Однако здесь мы сталкиваемся с проблемой, о которой еще в прошлом веке писал руководитель боннского Института экономики М. Мигель: «Для того чтобы сделать правильные выводы, необходимо учитывать и множество внеэкономиче-

¹⁶ Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. П. С. 354.

¹⁷ Цит. по: Маркс, К., Энгельс, Ф. Указ. соч. Т. 19. С. 576.

¹⁸ Аутентичный текст в Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 726, 728 отсутствует, т.к. русский перевод сделан с 4-го немецкого издания 1890 г., а К. Маркс цитирует по французскому изданию 1875 г. (см. Маркс, К., Энгельс, Ф. Указ. соч. Т. 19. С. 561. Прим. 67).

¹⁹ Маркс, К., Энгельс, Ф. Указ. Т. 19. С. 250.

²⁰ Бутовской, А. Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии. Т. 1. СПб., 1847 г. С. XXX-XXXI.

²¹ Витте, С. Ю. Принципы железнодорожных тарифов при перевозке грузов. 2-е изд. Киев. 1884 г. С. 134.

²² Там же. С. 162.

²³ И. Сегвари, экономист ЕБРР, свидетельствовал: «Когда мы говорили о роли этих аргументов (необходимости учета истории, культуры и национальных особенностей стран при трансформации их институциональной системы – Д. С.) ... с В. Мау... он сказал, что когда слышит подобный аргумент, его рука тянется к пистолету» (Сегвари, И. Семь расхожих тезисов о российских реформах: верны ли они? // Вопросы экономики. 1999. № 9. С. 50).

Бывший зам. министра образования, министр экономики, зам. Председателя Совета Министров РФ, а ныне научный руководитель Института развития образования Государственного университета – Высшая школа экономики Е. Сабуров считает, что «экономист, рассуждающий... о национальном менталитете..., не широту взглядов демонстрирует, а свою профнепригодность» (На марше... экономический империализм // Экономика и жизнь. 2005. № 13. С. 6).

²⁴ Г. Мюрдаль считает методологически неоправданным абстрагирование от таких «неэкономических» факторов, как «взгляды, правовые и другие институты, обычаи, жизненный уровень и в широком смысле – культура» (Мюрдаль, Г. Современные проблемы «Третьего мира» (Драма Азии. Исследование нищеты народов). Сокр. пер. с англ. М.: Прогресс, 1972. С. 95).

Л. И. Абалкин пришел к выводу, что «характер собственности, рыночные институты, мотивы поведения не могут – при всей своей общности – не различаться в англосаксонских и романских странах, в Юго-Восточной Азии и мусульманском мире, в Индии, Китае и России» (Абалкин, Л. И. Поиск пути в меняющемся мире // Абалкин, Л. И. Избранные труды: В 4-х тт. Т. IV. М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. С. 214).

ческих факторов и, прежде всего, человека: его опыт, страхи и надежды, его культурные и религиозные устои, его национальные и региональные особенности. В теории эта необходимость не оспаривается. Специалисты постоянно указывали на значение внеэкономических факторов. Однако на практике они остаются вне поля зрения. И это не случайно. Ведь внеэкономические факторы трудно выразить в цифрах и оттого нелегко представить»²⁵.

Преодолеть эту трудность, на мой взгляд, возможно лишь путем «выхода» за пределы, диктуемые узкоэкономическими подходами к познанию закономерностей общественной эволюции, опорой на весь комплекс накопленных обществоведческих знаний. Ведь задачей науки является не выработка очередной радикальный

реформы, ломающей общество «через колено», а познание закономерностей эволюции российской цивилизации и на основе этого познания – предложение сценария (концепции) стратегии, адекватной этим закономерностям. «Общество, – писал К. Маркс, – если даже оно напало на след естественного закона своего развития., не может ни перескочить естественные фазы своего развития, ни отменить последние декретами. Но оно может сократить и смягчить муки родов»²⁶. «Сократить» или «смягчить», а не усилить во имя светлого будущего. Роль такого интегратора обществоведческого знания вполне может взять на себя политическая экономия, претендующая на статус науки, предметом которой и является познание закономерностей эволюции экономической системы общества.

²⁵ Цит. по: За рубежом № 18. 1989. С. 16.

²⁶ Маркс, К. Капитал. Т. I. Предисловие к первому изданию // Маркс, К., Энгельс, Ф. Указ. соч. Т. 23. С. 10.

Человек и собственность: год 2012-й

А. А. Залетный,

старший научный сотрудник экономического факультета
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
кандидат экономических наук, кандидат философских наук,
г. Москва,
E-mail: zaletny@hotmail.com

A Human Being and Property: 2012

A. Zalyotny

В настоящей статье рассмотрены наиболее актуальные проблемы собственности в рамках экономических перемен во всем мире последнего десятилетия на репрезентативном, по мнению автора, примере весны – лета 2012 г.

Ключевые слова: собственность, человек, отчуждение, элита, этика.

The most topical problems of property in the framework of the economic modifications all over the world within last decade, using as the representative example the period of spring – summer 2012, are examined in the present article.

Key words: property, human, alienation, elite, ethics.

Казалось бы, человек и собственность – проблема вечная со времен не то что Маркса, но Платона и даже Хаммурапи. Недаром Адольф Берли озаглавил одну из своих работ, вышедшую на французском языке, в конце 1930-х годов именно так – «L'homme et la propriété», «Человек и собственность». Отчуждение человека от собственности – как на уровне домохозяйства, так и на уровне производственной единицы – проблема (или измерение отношений собственности, что было бы более точно) сама по себе тоже появившаяся не вчера и не сегодня. Вместе с тем, внешние, осязаемые формы проявления отношений человека и собственности в данный конкретный момент и за последние двадцать лет, с момента разрушения СССР, в целом, характеризуются более или менее глобальным «смещением акцентов»: на первый план выходят те факторы, которые ранее не были столь важными, и наоборот. Именно на этих формах как на локальных (того или иного измерения), так и на глобальных уровнях мы остановимся в статье.

Долговой кризис, затронувший не только Европу, но в той или иной мере весь мир,

вызвал необходимость применения многими странами «austerity measures» – «мер [жесткой] экономии» в отношении не только собственно государственных, но и вообще публичных расходов. При этом США вследствие своего монопольного положения как центра Pax Americana, а с 1991 г. центра однополярного мира, а также по причине того, что их национальная валюта при отсутствии «золотого стандарта» de facto обеспечена национальным богатством не только США, но и большинства стран мира, могут позволить себе быть вне «мер жесткой экономии». США подняли на щит кейнсианские идеи, глашатаем которых стал Пол Кругман¹. Вот его репрезентативные слова: «Вы <...> должны быть кейнсианцем. Опыт немногих прошедших лет, главным образом – очевидный провал политики жесткой экономии в Европе, являет собой впечатляющую картину основной идеи Кейнса: урезание расходов в депрессивной экономике угнетает такую экономику еще больше» [31]. Примерно то же Кругман говорил и во многих других своих статьях последнего года, если не сказать – последних лет. Без какой-ли-

¹ Пол Кругман – лауреат Нобелевской премии по экономике за 2008 г. (ред.).

бо коннотации констатируя факт: *quod licet Iovi, non licet bovi*²...

Перед нашими глазами – трагические истории конкретных людей в Греции [2], видимое снижение внешних атрибутов «уровня жизни» в Испании [14], [21] и в других странах Европы [17] и регионах мира [10] – позволим себе воспользоваться журналистским штампом – «охваченных кризисом», и даже в США [19]. С одной стороны, казалось бы, перед нами возможное решение группы глобальных проблем, связанных со сверхпотреблением и т.д. – вспомним «приснопамятные» доклады «Римскому клубу»! Но испанские примеры особенно драматично показывают, как «человеческий потенциал» начинает не расти, а разрушаться «из поколения в поколение» – и такая иллюзия у нас окончательно исчезает. Уже и Пол Кругман сомневается в реалистичности возможности сохранения евро как единой валюты, хотя и считает это совершенно необходимым [26].

Как бы цинично, на первый взгляд, это ни звучало, но проблема неплатежеспособности частных заемщиков, домохозяйств уже стала «общим местом», и ее решение – далеко не в числе первоочередных задач правительств. Применительно к США Пол Кругман, анализируя деятельность многолетнего руководителя агентства по надзору за деятельностью двух крупнейших банков, отмечает отсутствие с его стороны сколько-нибудь значимого внимания к проблемам частных заемщиков этих банков, при том что его должностному положению внешне ничего не угрожает [27]. Вопрос встает уже не о том, совпадают ли интересы, как минимум, части соответствующего государственного аппарата и интересы домохозяйств-должников, а о том, насколько велика степень их расхождения.

Но масштаб проблемы не ограничивается и этим. Впервые за долгий период (если вообще в истории) официально банкротами, т.е. не способными выполнять свои социальные обязательства, становятся муниципальные образования, города [8], [11], [46]. Это ставит вопрос о принципиальной возможности банкротства отдельных государств вследствие соответствующего качества управления ими.

«Перегретыми» оказываются не только отрасли «превратного» сектора, но и традиционно находившиеся в состоянии роста до самого последнего времени – мы имеем в виду, в частности, сферу информационных технологий. Так, своего рода сенсацией стали объявленные, в частности, компанией «Hewlett-Packard» планы о массовых увольнениях [23], в особенности касающихся опытного персонала, так как, по словам представителей самой же компании, последний «стал слишком дорогим для нее». От различных

программ переквалификации «высвобождаемого» персонала даже на государственном уровне (см., например, [50] – пусть даже здесь речь идет о программах, касающихся столь особой категории, как бывшие военнослужащие) было бы наивным ожидать чего-либо большего, чем декоративного выполнения государством своих «социальных обязательств».

В этом же ключе вполне «уместным» звеном оказывается высказанное в июле в «Нью-Йорк таймс» предложение о распределении расходов, связанных с зачатым, но еще не рожденным ребенком, между родителями последнего [39] – в данном предложении, как в зеркале, отражаются нарастающие затруднения публичных институтов по выполнению своих социальных обязательств...

Когда эти самые «социальные обязательства» не выполняются в течение длительного времени, в то время как отдельные финансовые структуры получают вполне щедрую государственную поддержку, то реакция граждан, притом принадлежащих к самым различным слоям общества, приобретает также весьма широкий спектр форм – от «просто» социальных протестов [47] до массовой неуплаты налогов по «ирландскому» варианту» [13] и приобретению более «удобного» в налоговом отношении гражданства, как то сделал один из топ-менеджеров Facebook [18] (последнее, впрочем, мало чем принципиально отличается от массового размещения «магнатами» средств в офшорах, которое, по некоторым оценкам, достигло в мировых масштабах порядка 21 триллиона долларов [24] – в том же плане применительно «специализированно» к России см. [22]). Реакция вполне наблюдаема и «изнутри» финансового сектора: феномен «whistleblower'ов» (наиболее передающим смысл русским словом здесь будет «правдоруб») – сотрудников высших и средних звеньев соответствующих организаций, не побоявшихся публично сказать правду о злоупотреблениях в них, что называется «вынести сор из избы», – получает все большее распространение. Последователи Грега Смита (Greg Smith; см. «Нью-Йорк Таймс» от 14 марта 2012 г.) обнаруживаются и в других организациях (см., например, [25]). Все больше случаев добровольного ухода в отставку высшего руководства этих организаций ([9] – один из первых примеров в этой «волне») и даже отказа от причитавшихся им премиальных выплат [44]. (Это представляется важным даже в тех случаях, когда бывший руководитель того или иного банка оказывается подозреваемым в тех или иных непрозрачных действиях, и тем более на фоне таких случаев. См., например, [54]). Квинтэссенцией, социальным «зеркалом» деятельности лиц, являющихся объектами разоблачений со стороны whistleblower'ов («правдорубов»), может

² «Что дозволено Юпитеру, не дозволено быку» – латинская крылатая фраза (ред.).

являться следующая публикация: [43]. Вообще, внимание к избитой теме коррупционных сделок, нецелевого расходования средств, выделенных на конкретные цели и т.д., все возрастает внутри «развитых» стран (см. [1], [45]).

Обратной стороной социального неприятия ситуации оказывается активизация механизмов публичного контроля за поведением граждан, в том числе их частной жизнью, с использованием новейших информационных технологий, из числа которых особое место занимают электронные социальные сети (см., например, [41]). Безусловно, это значимо, когда нацелено на защиту действительно конфиденциальной информации, которая ценна для производства общественного продукта – в конечном счете, «богатства народов» – именно в силу ее неизвестности «третьим» лицам «здесь и сейчас» (см., например, [42], [48]). Но когда подозрительным оказывается сам факт отсутствия регистрации индивида в электронных социальных сетях или даже недостаточной, по меркам соответствующих территории или даже поколения, активности в них – это уже явный «перебор» даже в крайне социально значимых ситуациях [51], конкретно – даже в контексте последствий колорадского теракта, о котором мы будем говорить еще ниже. Верно пишут авторы, которых мы будем цитировать далее, о коренных социальных дефектах; верно, что обсуждают (именно обсуждают!) вопрос о целесообразности сохранения Второй поправки к Конституции США, но вопрос о предотвращении применения оружия, хранящегося у гражданина на законных пока еще основаниях, – это не то же самое, что вопрос о «сокрытии» этого самого гражданина от, скажем, Facebook'a!

Далее, уже и США на фоне роста вынужденной незанятости своих собственных граждан вынуждены не поощрять приток иммиграции к себе в страну, а поощрять (и стимулировать – не только «кнутом», но и «пряником» – наглядно об этом см. [5], вполне «пропагандистскую» статью на тему как раз такого стимулирования) обратный отток трудовых мигрантов из Мексики и других стран Американского континента в страны их «происхождения» (гражданства). «Амнистия» «нелегальных иммигрантов» [4], проведенная в последние месяцы, результатом которой порой являлось даже разделение семей, вполне укладывается в эту задачу «оттока». Аналогичные процессы происходят и в европейских странах, наиболее «пострадавших» от «кризисных» явлений (и не только в них – см., например, [49]), что, наряду со снижающимися по тем же «объективным» причинам расходами многих социальных групп [17], [37], сужает «клиентскую базу», «сферу присутствия» и т.п. определенных финансовых институций среди тех или иных социальных групп [38], что опять же приводит к «высвобождениям персонала» и

иным, потенциально социально небезопасным, последствиям.

Естественно, что проблема обеспечения социальной справедливости вновь выходит на первые полосы мировых изданий, и наглядный тому пример – назовем это так – «дискуссия о социализме», имевшая место на страницах «Нью-Йорк Таймс» в июле, «вдохновленная» избранием президентом Франции представителя социалистической партии Франсуа Олланда (Francois Hollande). Открыла ее статья Стивена Эрлангера «Что такое социалист?» [16]. Основной ее посыл, включая и подтекст, можно понимать так: для нынешней «элиты» США безопасен только «нерадикальный» социализм, соответствующий скорее понятию «прагматизм», ориентированный скорее на локальное решение социальных проблем отдельных социальных групп, чем на социальное «действие» в целом, и таким «социализмом» автор той статьи считает планы Олланда. Здесь мы не ставим перед собой задачу оценивать степень «социалистичности» планов, а тем более политики Олланда – уже хотя бы потому, что прошло еще не так много времени после его прихода к политической власти во Франции. Зато симптоматична реакция на эту статью известного кинорежиссера Милоша Формана, опубликовавшего статью с говорящим заглавием: «Обама – социалист? Даже не близко [к этому]» [20]. Представляется симптоматичным выбор (редакцией издания) автора статьи – персоналии, известной далеко не самыми большими симпатиями к социалистическим идеям. Сама же статья в основном содержит напоминания об «ужасах» и прочих внешне малоприятных «проявлениях» времен «мировой системы социализма» и указания на то, что социально ориентированные инициативы Обамы не дают, по мнению автора, оснований считать его не то что социалистом, но даже близким к нему. Обе статьи, при внешнем их различии, вполне могут считаться «двумя сторонами одной медали», и общий их смысл – редуцироваться к «подмене понятий»: для «элиты» – подчеркнем это снова – оказывается безопасным лишь тот «социализм», который представляет собой вывеску из отдельных «левых» лозунгов, имеющих не самую прочную «привязку» к действительности; «истинный» же «социализм» для «элиты» опасен, поэтому, что подразумевается авторами статей, не должен даже осмыслиться.

Если «элита» занимает, как видим, «оборонительную» позицию, то более широкие слои американского общества, даже из числа читателей такого издания, которое можно причислить к разряду «массовых» лишь с огромной долей условности, как «Нью-Йорк Таймс», стоит на позициях определенно «наступательных». Так, комментируя статью [56] о распространении приобретения дорогой недвижимости выходцами

из государств, составлявших СССР, в «статусных» районах Нью-Йорка и иных населенных пунктах на территории США (при том, что некоторые из новоявленных собственников этой недвижимости никогда не посещали ее лично, в том числе по причине существующего для них запрета на въезд на территорию США в связи с впоследствии обнаруженным криминальным происхождением источников такого приобретения), Байрон Дилэней (Byron Delaney, из числа читателей сайта «Нью-Йорк Таймс») из штата Орегон пишет: «Так что, когда случится новая американская революция, люди будут забирать большие дома у русских. Как забавно. По крайней мере, должно быть, они [русские] почти не будут удивлены по сравнению с богатыми американцами, так как их [русских] история богаче фактами такого рода». Другой комментатор из числа читателей сайта издания, именующий себя «Тексан (Техан) в Бостоне» (Texan in Boston), штат Массачусетс, пишет: «Россия – лучший пример того, чем станет Америка меньше, чем за [ближайшие] десять лет, если наше [американское] общество не поднимется и не остановит политику большего благопритворства богатым, нежели среднему классу и бедным. Нынешняя консервативная (курсив мой, см. далее применительно к воззрению П. Кругмана. – А.З.) модель может «обеспечить» перерастание элиты в олигархию во многом аналогично тому, как это случилось в России. Это возврат в 1920-е годы [т.е. в канун «Великой депрессии» 1929-33 гг. – А.З.], и это опасный путь для [американской] нации. Если мы, граждане, не согласны с тем, что неравномерное распределение богатства будет продолжаться только до того момента, когда оно приведет к новому «Позолоченному веку» (и новой «Великой депрессии»), то для нас, американцев, настало время изменить наш политический ландшафт. Иначе мы станем «Россией 2.0». Итак, тупиковый характер нынешней модели развития США (и следовательно, однополярного мира, во главе которого они фактически стоят) очевиден и простым американцам. Вспомним, кстати, что в феврале 2012 г. Пол Кругман писал о том, что Митт Ромни, позиционируя себя как «крайне консервативного» губернатора Массачусетса в период, когда он занимал этот пост, на деле таковым не был уже хотя бы потому, что «его [Ромни] значимым достижением была реформа здравоохранения, которая во всех важнейших отношениях идентична [соответствующей] реформе национального уровня, узаконенной Президентом Обамой четыре года назад» [40]; говоря же об истинном, «тяжелом», по словам Кругмана, консерватизме «в худшем виде», Кругман отмечал, что «лечение болезни может занять много лет» [40]. Карта консерватизма бита, и ее дальнейшее разыгрывание может привести к, мягко говоря, не самым позитивным последствиям.

Рассмотрим проблему отчуждения – не только человека от собственности, но человека от человека. Дискуссии в американской прессе по этому поводу возобновились после трагических событий в колорадском кинотеатре. Вновь звучали призывы задуматься о целесообразности сохранения в США права на свободное ношение оружия (гарантированного Второй поправкой к Конституции США). Но даже не это главное. Юджин Робинсон в «Вашингтон пост» [53] вопрошает (не риторически, заметим) и в то же время восклицает: «Я только хочу сделать вывод, что мы, как общество, решили, что это положение дел приемлемо, что случающиеся время от времени приступы убийственной ярости – это цена, которую мы платим за... *За свободу?* (курсив мой. – А.З.) *За Вторую поправку? За взносы в пользу Национальной стрелковой ассоциации США?*» [53]. Да, воистину никакие «формальные институциональные правила» в этом случае не будут работать, пока сами люди их не «интериоризируют» «неформально». Пока люди не только в США, но и во многих странах не избавятся от (по меткому выражению Франка Бруни, высказанному за месяц до той трагедии) «буйствующего эгоизма» [6], который, по его же словам, являет собой не только «национальный недуг [для США]», но и «международную эпидемию» [6], когда, как пишет тот же Бруни, «слишком много людей ведет себя, как будто они живут в *гражданском вакууме* (курсив мой. – А.З.), [как будто бы] нет более широких последствий их поведения как индивидуумов» [6].

И сама «элита», видя такие «опасности» для себя, не может закрывать глаза на исторические закономерности. Недаром Фарид Закариа, известный американский журналист, политический обозреватель, в своей статье в «The Washington Post» [52], «вдохновленной» высказываниями Митта Ромни, кандидата на пост Президента США, о первичности культурного развития этноса/государства по отношению к его экономическим успехам, обосновывает обратное, ссылаясь на Макса Вебера в части, касающейся протестантской этики как движущей силы экономического и в целом социального прогресса, и – удивительно, но факт – Милтона Фридмана, именно подходящие *ad hoc* («для этого случая» – латинск.), но не в полной мере отражающие основной сути его воззрений, слова которого выбрал Закариа. Так, автор статьи говорил: «Если бы Ромни провел больше времени, читая Милтона Фридмана, он понял бы, что исторически ключевой движущей силой экономического роста было и есть принятие капитализма и относящихся к нему [социальных] институтов и принципов сквозь разнообразные культуры» [52]. Важности культурных различий Закариа не отрицает и отрицать не может, отмечая: «Когда общества или люди преуспевают, мы ищем семена успеха в их культурах. Культу-

ра – это [как бы] большая сумка, [в ней] обычно можно найти то, что хочешь [найти]. <...> Культура важна. Это – коллективный исторический опыт людей, который отражен в [социальных] институтах и практиках» [52]. Но, обращаясь к существу вопроса, Закариа отмечает: «Мир меняется, и, держась за неизменные взгляды на культуру, вы упустите его меняющуюся динамику» [52]. И наконец, «экономикой управляет капитализм, а не культура» [52]. Так мы можем говорить об имплицитном марксизме (а не тойнбианстве), все же «формационном» (а не «цивилизационном») подходе автора обсуждаемой статьи (пусть он с нами может и не согласиться).

Согласимся, экономикой управляет нынешний капитализм, а не культура. Культура (в особенности массовая) все еще управляема экономикой. А кто же управляет экономикой? Какова элита?

На этот вопрос небезуспешно пытается ответить все тот же Кругман. В статье «Кто самый важный?», опубликованной в «Нью-Йорк Таймс» [36], Кругман справедливо идет «от противного» и опровергает тождество между понятиями «самые богатые» («0,01 процент») и «самые важные» («VIP»). Он пишет: «Являются ли самые богатые VIP'ами? Нет, не являются – по крайней мере, [являются] не в большей степени, чем другие трудящиеся американцы. И для «обычного человека» будет ущербом, а не помощью, если у нас в конечном итоге будет правительство «0,01 процента», созданное и действующее во имя «0,01 процента» [36]. Кругман красочно описывает, как эти самые VIP'ы, представляющие 0,01 процента общества, возмнив себя «двигателем экономики», требуют не только особого к себе отношения в виде внешних атрибутов своего социального статуса (которые, как указывает Кругман в другой своей статье, они «рассматривают как право, принадлежащее им по рождению» [32]), но и снижения уплачиваемых ими налогов, а не их повышения, как того требовала бы текущая ситуация и т.п. По сути, важно и то, что прямо не сказано в словах автора: «0,01 процента» не видят никаких интересов, кроме своих собственных, и рассматривают все общество как механизм удовлетворения их потребностей. «Недаром» Митт Ромни, считающийся политическим глашатаем этих «0,01 процента», не считает необходимым отчитываться перед обществом об источниках происхождения ряда своих значимых имущественных активов, тем самым являя собой образчик самой что ни на есть «нетранспарентности», за что подвергается жесткой критике как Кругманом [30], так и многими другими американскими авторами [4], [7]. Последняя из названных [7] статья Бруни особенно ценна тем, что в ней можно усмотреть не вполне имеющееся соответствие между декларируемыми Ромни тези-

сами и образом жизни его и его семьи. Применительно же к России поколение, выросшее после 1991 г., вступает в жизнь, имея нередко в «сознании» именно ту «программу», которую описал Кругман применительно к «0,01%», то есть в ряде случаев не воспринимая никого из числа не принадлежащих к его социальному «кругу» вообще в качестве человека, имеющего право на жизнь; наглядными примерами, к сожалению, являются дорожно-транспортные происшествия с многочисленными человеческими жертвами, причиненными, выражаясь юридическим языком, на грани косвенного умысла. Вот каковы страшные последствия, выражаясь словами того же Кругмана, «великого отречения», «всеобщего отречения от ответственности, наполняющего <...> многих <...> нарастающим чувством страха» [35], коренящихся в закрепившейся плутократии. Закрепившейся, но, как мы уже видели выше, дающей ощутимые трещины.

Весьма знаковыми оказываются параллели между приватизационными процессами в России, идущими с начала 1990-х и, по сути, до наших дней, и аналогичными процессами в США. Кругман отмечает, что приватизация тех или иных объектов или даже отраслей, ранее находившихся под контролем государства, происходит в первую очередь с целью обеспечить беспрепятственное благоприятствование «личных финансов политиков и их друзей» [34]. Хотя, как отмечает Кругман, присутствует и цель сокрытия долгов, накопленных за время государственного владения и/или управления соответствующей отраслью (не то же ли самое мы время от времени наблюдаем и в России?), при этом «неважно, что приватизация делает или чего не делает для бюджетов штатов» [34]. Крайняя форма этого – фактическая приватизация ряда государственных структур, деятельность т. н. «законодательного совета», основанного крупнейшими американскими корпорациями и предлагающего законодательным органам штатов проекты правил, регулирующих существенные аспекты общественной жизни, на утверждение без каких-либо правок (об этом Кругман писал в статье [29]). Все это: и падение социальной ответственности, то есть деградация элиты, и нетранспарентность, и сомнительные приватизационные сделки, - образует, по новейшему кругмановскому выражению, «культуру обмана» [28] (точнее сказать, «субкультуру мошенничества»). Именно «культура обмана», в смысле поддержки ряда сомнительных, по мнению Кругмана (с которым можно согласиться), экономических инициатив Ромни, «подмочила» репутацию ряда известных экономистов [28].

Итак, какие же отношения человека и собственности сложились в 2012 г.? Человек отчужден от человека. Человек отчужден от собственности – даже и человек, ею обладающий,

ибо его модели поведения диктуются фактом наличия этой собственности и необходимостью ее сохранения, ибо за ее утратой нередко следует утрата человеком не только экономической, но и физической, биологической субъектности. Собственность же отчуждена от человека, но не от всякого: если речь идет о собственнике, то, как мы только что отметили, она детерминирует его поведение, но не наоборот. При любом «раскладе» человек оказывается «зависимым» звеном. В такой ситуации построение экономики, в центре которой будет человек, в частности «экономики знаний», «экономики, основанной на знаниях», оказывается, мягко говоря, крайне затрудненным. Снова вспоминается комментарий орегонского читателя «Нью-Йорк Таймс» [56]. Если в исторической перспективе он окажется прав, то главное, чтобы ожидаемые им события обеспечили интересы не новой «олигархии», которая в таком случае приходит на смену «предыдущей», а общества в целом. И если в нем появятся новые «особо важные персоны», то пусть это будут те, о ком писал Пол Кругман в последнем абзаце своей соответствующей статьи [36], а «не одна сотая доля процента».

Список литературы

Важные замечания автора:

Ссылки на печатные периодические издания («Вашингтон пост», «Нью-Йорк Таймс» и т.д.) даются именно по печатным изданиям, а не по ссылкам на адреса в Интернете, хотя бы автор и пользовался Интернет-версией. Особенностью Интернет-сайтов многих периодических изданий является то, что по истечении определенного периода времени с момента публикации (недели, двух недель, месяца и т.д. – в случае каждой конкретной публикации срок может быть различным) статья перемещается в архив и адрес доступа к ней через Интернет меняется, иногда неоднократно. В любом случае через поисковую машину сайта соответствующего периодического издания статью, за редкими исключениями, можно найти по ее заглавию или даже по ключевым словам заглавия. Тексты статей, на которые автор ссылается, имеются в распоряжении автора.

Ссылки на аналитические и иные статьи, размещенные на сайте компании «Си-эн-эн» (CNN), даются с указанием Интернет-адреса, по которому статья первоначально была доступна автору. Статьи на сайте CNN, как правило, остаются доступными лишь в течение нескольких дней после размещения. Большинство текстов статей, которые ранее были размещены на сайте CNN, на которые автор ссылается, имеются в распоряжении автора.

1. Audit: Billions for Iraq unaccounted for (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jan

29, 2012. Время размещения: 16:01 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_h7rCsz-i99Jbn1JWrX#page2, дата обращения 30.01.2012.

2. Austerity drives up suicide rate in debt-ridden Greece (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Apr 6, 2012. Время размещения: 14:00 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120406:greece-austerity-suicide:1#page2>, дата обращения 06.04.2012.

3. Marcus R. Romney, in his own words // The Washington Post. 01.08.2012.

4. Bennett B., Bureau W. Obama proposes new rule for immigrant families // Los Angeles Times. 30.03.2012.

5. Booth W., Miroff N. Returning migrants boost middle class // The Washington Post. 23.07.2012.

6. Bruni F. Individualism in Overdrive // The New York Times. 17.07.2012.

7. Bruni F. Working and Women // The New York Times. 14.04.2012.

8. California city to become largest to file bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 27, 2012. Время размещения: 08:55 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120627:california-stockton-bankruptcy:1&pagesize=10&category=intlbusiness&pageSize=10>, дата обращения 27.06.2012.

9. CEO of loss-hit UBS bank resigns (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Sep 24, 2011. Время размещения: 12:13 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_10ELZxia3Kf1a8DXG#page2, дата обращения 24.09.2011.

10. Chemotherapy starts for pregnant Dominican teen at center of abortion debate (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 27, 2012. Время размещения: 03:03 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120727:dominican-republic-abortion:1&pageSize=10&category=world>, дата обращения 27.07.2012.

11. City of San Bernardino, California, to vote on filing for bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 18, 2012. Время размещения: 22:34 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120718:california-city-bankruptcy:1#page2>, дата обращения 19.07.2012.

12. Could austerity be the right cure for Europe's hangover? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 7, 2012. Время размещения: 11:45 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intleurope&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120607:castellanos-austerity-cure:1#page2>, дата обращения 07.06.2012.

13. Dalby D. Growing Antitax Movement Shows Irish Stoicism Wearing Thin // The New York Times. 20.03.2012.
14. Daley S. Spain's Jobless Rely on Family, A Frail Crutch // The New York Times. 28.07.2012.
15. Ellis J., Gesheker C. UC problem: When academics are advocates // Los Angeles Times. 20.05.2012.
16. Erlanger S. What's a Socialist? // The New York Times. 01.07.2012.
17. Evictions dash immigrants' dreams of better life in Europe (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 15, 2012. Время размещения: 12:06 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=world&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120315:spain-evictions:1#page2> , дата обращения 16.03.2012.
18. Facebook co-founder Saverin: I don't resent Zuckerberg (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 29, 2012. Время размещения: 17:04 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120529:facebook-saverin-zuckerberg:1#page2> , дата обращения 30.05.2012.
19. Fletcher M. Millions more shared homes in face of recession, Census Bureau reports // The Washington Post. 20.06.2012.
20. Forman M. Obama the Socialist? Not Even Close // The New York Times. 11.07.2012.
21. Frayer L. Spaniards who grew up in boom years now set their goals low // Los Angeles Times. 01.04.2012.
22. From Russia with risk: Oligarch's crash provides lessons for Barclays' future (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 20, 2012. Время размещения: 12:04 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120720:barclays-kerimov-dosantos:1#page2> , дата обращения 20.07.2012.
23. Get used to a life of layoffs (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 25, 2012. Время размещения: 11:45 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120525:matloff-hp-layoffs:1&pagesize=10&category=intlbusiness&pageSize=10> , дата обращения 25.05.2012.
24. Global super-rich hide \$21 trillion in tax havens (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 23, 2012. Время размещения: 06:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120723:super-rich-hidden-wealth-offshore:1&pagesize=10&category=intlbusiness&pageSize=10> , дата обращения 23.07.2012.
25. IMF economist blasts fund for eurozone 'failure'; Lagarde is 'tainted' (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 20, 2012. Время размещения: 02:24 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120720:imf-economist-letter:1#page2> , дата обращения 20.07.2012.
26. Krugman P. Crash of the Bumblebee // The New York Times. 30.07.2012.
27. Krugman P. Debt, Depression, DeMarco // The New York Times. 03.08.2012.
28. Krugman P. Culture of Fraud // The New York Times (вебсайт). Размещено 10.08.2012 в 17:10 (GMT-4). Режим доступа: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/08/10/culture-of-fraud/> , дата обращения 11.08.2012.
29. Krugman P. Lobbyists, Guns and Money // The New York Times. 25.03.2012.
30. Krugman P. Mitt's Gray Areas // The New York Times. 09.07.2012.
31. Krugman P. Money for Nothing // The New York Times. 27.07.2012.
32. Krugman P. Pathos of the Plutocrat // The New York Times. 20.07.2012.
33. Krugman P. Policy and the Personal // The New York Times. 16.07.2012.
34. Krugman P. Prisons, Privatization, Patronage // The New York Times. 22.06.2012.
35. Krugman P. The Great Abdication // The New York Times. 24.07.2012.
36. Krugman P. Who's Very Important? // The New York Times. 13.07.2012.
37. Lifsher M., Lazo A. Foreclosure-prevention efforts face obstacles in Sacramento // Los Angeles Times. 19.05.2012.
38. Minder R. Ecuadorean Bank Finds a Niche With Emigrants in Spain // The New York Times. 25.02.2012.
39. Motro S. Responsibility Begins at Conception // The New York Times. 06.07.2012.
40. Krugman P. Severe Conservative Syndrome // The New York Times. 12.02.2012.
41. Opinion: Facebook threatens to 'Zuck up' the human race (Редакционная статья компании CNN) // CNN. May 30, 2012. Время размещения: 18:58 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120530:keen-technology-facebook-privacy:1#page2> , дата обращения 31.05.2012.
42. Pear R. Obama Signs Bill Banning Insider Trading by Federal Lawmakers // The New York Times. 04.04.2012.
43. Quest: Guilty bankers should clean toilets (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jul 5, 2012. Время размещения: 11:21 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120705:quest-libor-analysis:1#page2> , дата обращения 05.07.2012.

44. RBS chief bows to inevitable over bonus (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jan 30, 2012. Время размещения: 05:58 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_2WILqj-izw4JuxxIM#page2, дата обращения 30.01.2012.

45. Report: Most states do poor job in guarding against corruption (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Mar 19, 2012. Время размещения: 22:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120319:corruption-states:1#page2>, дата обращения 20.03.2012.

46. San Bernardino files for bankruptcy (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Aug 2, 2012. Время размещения: 07:08 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120802:california-city-bankruptcy:1#page2>, дата обращения 02.08.2012.

47. Spain's youth asks: Why is there money for banks and not for us? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 5, 2012. Время размещения: 10:54 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120605:embid-spain:1#page2>, дата обращения 05.06.2012.

48. The enemy within: Who's stealing your company's secrets? (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Aug 7, 2012. Время размещения: 10:26 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120807:stealing-information-work:1#page2>, дата обращения 07.08.2012.

49. Their Dominican dreams dashed, Haiti quake survivors return home (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Feb 28, 2012. Время размещения: 05:01 (GMT). Режим доступа: http://cnnmobile.com/primary/_mS2pOp-iFSvbIQfwQ3#page2, дата обращения 28.02.2012.

50. Vogel S. Program recruits older vets for job training // The Washington Post. 27.05.2012.

51. Why did Colorado shooting suspect avoid social media? (Редакционная статья ком-

пании CNN) // CNN. Jul 23, 2012. Время размещения: 19:30 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=tech&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120723:colorado-suspect-social-media:1#page2>, дата обращения 24.07.2012.

52. Zakaria F. Capitalism, not culture, drives economies (первоначально статья была опубликована на сайте издания 01.08.2012 под названием 'Romney's Cultural Illiteracy', позднее – в итоговой версии – название заменено на вышеприведенное) // The Washington Post. 02.08.2012. Режим доступа к итоговой версии: http://www.washingtonpost.com/opinions/fareed-zakaria-capitalism-not-culture-drives-economies/2012/08/01/gJQAKtH9PX_story.html, дата обращения: к первоначальной версии - 01.08.2012, к итоговой версии - 04.08.2012.

53. Robinson E. The next massacre // The Washington Post. 23.07.2012.

54. Roose K. Former Franklin Bank Executives Accused of Fraud. Опубликовано на сайте www.dealbook.nytimes.com 06.04.2012 в 17:04 (GMT-4). Режим доступа: <http://dealbook.nytimes.com/2012/04/06/franklin-bank-executives-charged-with-fraud/?src=rechp>, дата обращения 07.04.2012.

55. From scrubbing floors to Ivy League: Homeless student to go to dream college (Редакционная статья компании CNN) // CNN. Jun 8, 2012. Время размещения: 01:52 (GMT). Режим доступа: <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=us&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120607:from-janitor-to-harvard:1#page2>, дата обращения 08.06.2012.

56. Barrionuevo A. Time to Sell Penthouse. The Russians Have Cash // The New York Times. 03.04.2012. Режим доступа к статье *с комментариями* на момент ее публикации (дата обращения 03.04.2012): <http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?pagewanted=2&ref=europe>. Режим доступа к статье (*с комментариями*) по состоянию на 04.08.2012: <http://www.nytimes.com/2012/04/04/realestate/russians-court-luxury-real-estate-with-record-breaking-sales.html?r=1&pagewanted=all>.

Новая мировая экономика

Для редакции журнала «Вопросы новой экономики» большая честь представить своим читателям известного всему миру польского ученого, экономиста Гжегожа В. Колодко¹. В этом номере мы публикуем две его небольшие статьи, которые являются скорее зарисовками-размышлениями по поводу явлений современного мира.

Молоко и ром, или Экономические реформы по-кубински

Гжегож В. Колодко,

экс-министр финансов и вице-премьер Польши, профессор,
г. Варшава, Польша

E-mail: kolodko@tiger.edu.pl, www.facebook.com/kolodko, www.volatileworld.net

The Milk and the Rum, or Economic Reforms in the Cuban Way

Gzhegozh W. Kolodko

На Кубе, несмотря на низкий уровень жизни, очень высокий индекс человеческого развития. Это положительный результат социальной политики, проводимой правительством, ориентированным на социалистические ценности. Однако Кубу не ожидает в будущем ничего хорошего, если правительство не сосредоточит должных усилий на уже начатых реформах по дерегулированию и поощрению частной предпринимательской инициативы. Кроме того, необходима срочная глубокая экономическая либерализация.

Ключевые слова: Куба, индекс человеческого развития, ИЧР (HDI), кубинская «актуализация», либерализация.

In spite of a low level of life in Cuba there is a very high index of a man's development. This is a positive result of the social policy which is oriented on the social values fulfilled by the government. But there is nothing good in the future for Cuba if the government doesn't focus efforts on the launched reforms on the subject of de-regulating and private entrepreneurship initiative encouragement. Besides there is a necessity for the urgent deep economical liberalization.

Key words: Cuba, index of a man's development, HDI, the Cuban «actualization», liberalization.

В нашем нестабильном мире более 200 стран. Не люблю говорить, что все они разные, поскольку многие на самом деле очень похожи. Но Куба – другая. Совершенно. Куба – сама по себе

тип. Куба – латиноамериканская и карибская, афроамериканская и тропическая, и социалистическая (или коммунистическая, как обычно говорят на Западе). Вследствие последней причины внеш-

¹ Гжегож Витольд Колодко – экономист с мировым именем, специалист в области рыночной трансформации пост-социалистических стран и глобализации, профессор варшавской Академии предпринимательства и менеджмента им. Л. Козьминского, руководитель Центра исследований проблем трансформации, интеграции и глобализации. Архитектор польских экономических реформ, в 1994-1997 и 2002-2003 гг. – министр финансов и вице-премьер Польши, добился выдающихся результатов в практической деятельности, рекордных темпов экономического роста.

Работал в академических институтах во многих странах мира, преподавал в нескольких крупнейших университетах, в том числе в Йельском и Калифорнийском.

В ноябре 2009 г. удостоен почетного звания Doctor Honoris causa Финансовой академии при Правительстве РФ. Лауреат премии имени А. И. Рыкова (2010) «За выдающиеся достижения в области экономических наук» в номинации «Иностранному ученому» (РГТЭУ). Иностраный профессор Московской школы экономики МГУ им. М. В. Ломоносова.

Автор 40 книг и около 300 статей. Его работы переведены на 24 языка, большая часть – на английский. Мировым бестселлером стала книга «Мир в движении» (М.: Магистр, 2009, 2011), переведенная на 10 языков, в том числе на английский, китайский, арабский, удостоенная премии Майкла Хантингтона «За выдающуюся книгу, показывающую, как использовать знания в борьбе за лучший мир».

ние связи Кубы весьма специфичны: хорошие взаимоотношения с Венесуэлой, а также с Китаем и Вьетнамом. Эти две страны (посещенные недавно кубинским лидером Раулем Кастро) на Западе также именуются «коммунистическими», хотя, скорее, это страны государственного капитализма.

В своей книге «Мир в движении» я неоднократно упоминаю Кубу, и для того есть ряд причин. Одна из них – очень высокий индекс человеческого развития, ИЧР (HDI), составляющий 0,776 (структура и методика расчета HDI подробно описаны в «Мире в движении»; вкратце, это комплексный взвешенный показатель, на треть определяемый образованием, на треть – здравоохранением, на треть – ВВП). По значению ИЧР Куба занимает 51-е место в мире. Это замечательно, поскольку ВВП на душу населения составляет около 10 тыс. долл., т. е. примерно 90% среднемирового уровня. По ИЧР Куба намного опережает, скажем, Украину (77-е место), Колумбию (88-е) и Турцию (92-е), всего на 10 позиций отстает от Польши (ее ИЧР составляет 0,813). Без сомнения, это положительный результат социальной политики, проводимой правительством, ориентированным на социалистические ценности. На Кубе нет неграмотности. Однако я не видел много читающих людей, выбор книг очень скудный. Газет всего несколько, да и те довольно скучные. Развита сеть общественного здравоохранения, и это заметно: ожидаемая продолжительность жизни на Кубе – 80,6 года для женщин и 76,2 для мужчин – одна из самых высоких в мире, практически как в Дании и выше, чем в Соединенных Штатах. Да, действительно, кубинцы в среднем живут чуть-чуть дольше, чем американцы... Однако качество жизни пока сильно отстает от западных стандартов. По крайней мере, с традиционной точки зрения, поскольку многие кубинцы наслаждаются жизнью, невзирая на более низкий уровень потребления.

Боюсь, большинство не понимает, что темпы роста постсоциалистических переходных экономик, а это около 400 миллионов человек – население стран Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза, за последние 20 лет в среднем составляли каких-то 1,8%. Такими они были и для кубинцев – 11,5 миллионов человек. Столь медленный рост был результатом распада два десятилетия назад Советского Союза – до того в течение 30 лет важного политического и экономического союзника Кубы, и американского эмбарго. Последний фактор чаще всего упоминается для объяснения слабого экономического прогресса и слишком часто – для оправдания ошибок в управлении экономикой.

Кубу не ожидает в будущем ничего хорошего, если правительство будет сконцентрировано только на идее так называемой *актуализации*,

своего рода обновления экономики страны. Пока идея не работает. Очень сложно, если вообще возможно, добиться в тропических Карибах такой же производительности труда, как, скажем, в Скандинавии, но не климат и не американское эмбарго являются главными причинами экономической неэффективности. Это системная проблема.

Действительно, Куба многого достигла за последние 20 лет, впервые став в этот период подлинно независимой, однако ее опора на помощь Венесуэлы слишком велика. Если помощь прекратится, страна снова окажется на мели. Тем не менее, главное направление *актуализации* – правильное. Реформы нацелены на дерегулирование, поощрение частной предпринимательской инициативы, хотя перемены пока далеко не удовлетворительны. Необходима срочная более глубокая экономическая либерализация, и в этом смысле президенту Кастро есть чему поучиться у Китая (второй экономический партнер после Венесуэлы) и особенно у Вьетнама. Тем более что необходимо покончить с экономикой дефицита. По сравнению с тем, что я видел в свои предшествующие визиты в 1978, 1984, 1989 гг., появилось, по крайней мере, подобие потребительского рынка, хотя и очень ограниченного. Некоторые основные товары, например рис или сухое молоко, пока по-прежнему распределяются по карточкам (купонам) и, конечно, по чрезвычайно низким ценам. С другой стороны, рынка машин или зарубежного туризма не существует вообще – даже за деньги можно купить не все.

Так что же, равенство? Нет, скорее наоборот. Никто точно не знает, каков показатель неравенства по доходам на Кубе, но коэффициент Джини должен быть близко к 0.40 или даже выше. Это еще не так много, как в Мексике или Бразилии, но намного выше, чем в европейских постсоциалистических странах. Среди множества кубинских парадоксов один состоит в том, что столь большое неравенство явилось следствием желания сохранить Революцию. По этой причине возникла параллельная экономика и двойная валюта. Несмотря на то что идеология Революции прямо говорит о справедливом распределении доходов, и скорее об эгалитарном обществе, а не обществе элит, действительность движется в противоположном направлении.

В обращении находятся две валюты: кубинский песо и так называемый конвертируемый песо, официально по номиналу доллара. Однако существует анекдотичная политика существенной, 10%-ной «штрафной» комиссии за обмен долларов – из-за плохих взаимоотношений с США, таков псевдоаргумент, – так что не берите с собой доллары; возьмите евро, фунты или канадские доллары.

Общество делится на две части: те (их меньшинство), кто имеет доступ к твердой валюте и, следовательно, к гораздо лучше наполненному рынку, и те (подавляющее большинство), кто лишен этой привилегии. Конвертируемый песо, валюта, в которой осуществляются все расчеты с иностранцами, доступна для тех, кто получает переводы или иные доходы из-за рубежа, и для небольшой части населения, связанной с туризмом. Таких, однако, становится все больше, уже в середине 1990-х туризм опередил сахарную промышленность, став главной отраслью хозяйства. Но при этом производство сахара сократилось почти девятикратно, так что это было сопряжено с гораздо большими проблемами, чем реструктуризация угольной промышленности в Великобритании и Польше или оборонной – в России или Словакии.

Система, как ни странно, пока работает. С трудом, но работает. Месячный заработок ассистента профессора экономики в знаменитом Университете Гаваны составляет 800 песо, эквивалент 24 долларов! Служащая в музее получает 10-12 долларов. Можно не сомневаться, что с учетом субсидий и низких цен на ряд товаров и услуг реальная покупательная способность в 10-15 раз выше. Но система неустойчива. Она должна измениться, и чем скорее, тем лучше. И есть только один способ это сделать – что-то вроде рывка вперед: освободить цены, пересмотреть заработные платы и доходы, не жертвуя при этом социальной защищенностью и вложениями в человеческий капитал.

Здесь примерами могут служить и страны Центральной и Восточной Европы, и Китай, и Вьетнам. И последний даже в большей степени. Когда я в 1990 г. впервые посетил Вьетнам, потребительский рынок там выглядел так же, как

сегодня на Кубе, или даже хуже. Теперь рынок во Вьетнаме работает, скорость экономического роста позволяет удваивать ВВП каждые 10 лет. И если кубинский ВВП сейчас лишь на 40% выше, чем 20 лет назад, то во Вьетнаме он выше более чем вчетверо...

Куба была, есть и останется островом. Прекрасным островом с богатейшей культурой. Но во времена глобализации, масштабных экономических, политических, культурных изменений невозможно сохранять курс, которым эта отважная нация следовала так долго. Система должна измениться. Если Куба хочет избежать опасности хаоса и превращения вновь в полуколонию Соединенных Штатов, то она должна двигаться в сторону специфической карибской – и латинской, и тропической – социальной рыночной экономики. Это трудно, но осуществимо. Боюсь, что пока нет твердого намерения идти в этом направлении. Есть слишком много наивной веры в «актуализацию», в то, что она ответит на вызовы и решит проблемы долгосрочного роста. Нет, не решит.

Итак, что же дальше? Новая революция? Едва ли. Когда я спрашивал людей, от университетских профессоров до таксистов, какова вероятность увидеть демонстрации на Плаза Революсьон на манер египетских на площади Тахрир в Каире, ответ был краткий и однозначный: 1%. Хорошо, чуть больше, но лишь чуть. Могло бы произойти что-то наподобие «революции», и достаточно быстро, разве что если бы запретили музыку и танцы. Но этого не случится. Кубинцы, такие гостеприимные и дружелюбные, любят музыку. Это видишь на каждом углу. Им нравится жить по-своему. И пока как-то удастся, тем более что купить знаменитый кубинский ром, *el ron cubano*, проще, чем молоко. Хотелось бы, чтобы легко было купить и то, и другое.

Столкновение цивилизаций?

Гжегож В. Колодко,

экс-министр финансов и вице-премьер Польши, профессор,
г. Варшава, Польша

E-mail: kolodko@tiger.edu.pl, www.facebook.com/kolodko, www.volatileworld.net

Civilizations Conflict?

Gzhegozh W. Kolodko

В нашем мире происходит взаимопроникновение культур, а совсем не «столкновение цивилизаций». Существует насущная необходимость лучшей координации экономической политики во всем мире, но существует и множество возможностей для развития национальной или местной культуры.

Ключевые слова: глобализация, «столкновение цивилизаций», «макдональдизация», взаимопроникновение культур.

One can observe a culture interpenetration in our world but not «a civilizations conflict». There is a necessity for a better coordination of the economic policy in the whole world, and there are also a lot of possibilities for a national or local culture development.

Key words: globalization, «civilizations conflict», «MacDonaldanization», a culture interpenetration.

Как согласуются глобализация и сохранение национальной идентичности? Этот вопрос мне неоднократно приходилось слышать от моих читателей, в частности, из арабского мира.

Не думаю, что существует противоречие между глобализацией и разнообразием и свободным развитием культур. В нашем мире происходит взаимопроникновение культур, а совсем не «столкновение цивилизаций» или «макдональдизация», что я показал в своей книге «Мир в движении». Хотя существует насущная необходимость лучшей координации экономической политики во всем мире, существует и множество возможностей для развития национальной или местной культуры. И большинство людей в мире так и поступает. В своих многочисленных поездках я много фотографирую и представляю эти фотографии на фотовыставках не только в реальных выставочных залах, но и в сетевом пространстве. Делается это для того, чтобы наглядно показать культурное многообразие мира, чтобы помочь нам узнать, научиться уважать и ценить иные, отличные от наших традиции, привычки и вкусы.

Важнейшая вещь здесь – взаимная терпимость. Люди должны больше знать об открытости, свободе от предрассудков, что означает вза-

имопонимание и уважение культуры и ценностей других. Глобализация – одновременно и риск, и шанс, и, надеюсь, больше последнее, чем первое. Благодаря глобализации мы можем обогатить свою культуру ценностями из других частей мира, но для этого нужны открытость, готовность и способность учиться друг у друга, а не ксенофобия, косность и лжепатриотизм. Любовь к своей стране и ее традициям будет тем глубже и осмысленнее, чем больше люди будут знать о том, что и почему ценится в других культурах.

Величайший праздник для более чем миллиарда людей – Пасха. Еще несколько миллиардов не обращают на нее особого внимания, у них свои праздники – в Китае, на Ближнем Востоке, в Африке, а также в некоторых районах тех стран, где Пасха столь важна. У нас в Польше даже в самых передовых и образованных кругах тысячи людей красят и разрисовывают яйца, как повелось от века. Для стороннего наблюдателя это может выглядеть глупо – как раскрашивание пальм некоторыми ближневосточными женщинами. И хотя я не крашу ни яиц, ни пальм, я с уважением отношусь и к одной, и к другой традиции и не вижу, чтобы глобализация им угрожала.

Путешествуя, повидав полторы сотни стран, я имел множество возможностей наблюдать,

как выглядит и что дает смешение, сочетание ценностей в разных частях мира. Например, в арабском мире (говорю о Египте, Ливане, Иордании, Саудовской Аравии, Омане и Объединенных арабских эмиратах, ОАЭ) наиболее развитый мультикультурный ландшафт имеет Ливан, наименее – Саудовская Аравия. В Омане оберегают традиционную культуру и заботятся о ней, в соседней Саудовской Аравии практически нет места межкультурному обмену и терпимости к иным ценностям. Разница между последней и Объединенными эмиратами просто поражает. Так близко и вместе с тем так далеко. Надо признать, что столь разное отношение к мультикультурности имеет экономические последствия. Без сомнения, более открытые и более склонные к обмену ценностями нации больше обмениваются и товарами, капиталами, ноу-хау и технологиями и, следовательно, развиваются быстрее.

Межкультурный диалог и взаимная терпимость – в Европе и на Ближнем Востоке, в Африке и Северной Америке, на Дальнем Востоке и в Латинской Америке, во всем мире – это абсолютная необходимость и непереносимое условие мирного будущего, если мы и в самом деле хотим более устойчивого, сбалансированного и продолжительного экономического и социального развития. Есть только один способ избежать существующих угроз и риска «столкновения цивилизаций»: двигаться вперед, к планетарному межкультурному плавильному котлу. Это путь сочетания ценностей и политик, «новый прагматизм», подробно описанный мной в книге «Мир в движении». Новый прагматизм – идея большей частью экономическая, но требующая соответствующей культурной среды. В противном случае наступление Еще Большого Кризиса с несравнимо более тяжелыми последствиями будет только вопросом времени.

О сути и особенностях китайской экономической модели

Е. Ф. Авдокушин,

руководитель Центра азиатских исследований экономического факультета
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва

E-mail: AEF2005@yandex.ru

To the Subject of Essence and Peculiarities of the Chinese Economic Model

Y. F. Avdokushin

Китай в своем социально-экономическом развитии к началу XXI в. сделал впечатляющий рывок. К 20-30 гг. XXI в. Китай по объему ВВП может обойти США. Стержневая идея китайской экономической идеи – это отказ от реформы модели сложившегося в Китае социализма и переход к созданию новой модели «специфического китайского социализма». Китайская экономическая модель – это симбиоз многих, прежде всего восточно-азиатских, моделей экономического развития стратегий хозяйствования, конкретных социально-экономических механизмов.

Ключевые слова: китайская экономическая модель, «китайская модель» экономического роста, «китаизированная» глобализация.

China has made an impressive progress in its socio-economic development by the beginning of the 21 century. China can upstage the USA in GDP by 20-30th years of the 21 century. The basis of the Chinese economic idea is the denial of the Chinese socialism and transit to a new model of «a specific Chinese socialism». The Chinese economic model is a symbiosis of many first of all East-Asian economic development models of economic management strategies.

Key words: the Chinese economic model, «a Chinese model» of economic development, «Chinese» globalization.

После распада СССР однополярный мир существовал недолго. В начале XXI в. Китай, демонстрирующий на протяжении последних 20 лет XX в. высокие, устойчивые темпы экономического роста, выдвинулся на позиции мировых экономических лидеров, создав основы для перехода к полицентрической глобализации. «Китайский фактор» превратился в один из структурообразующих элементов глобализации.

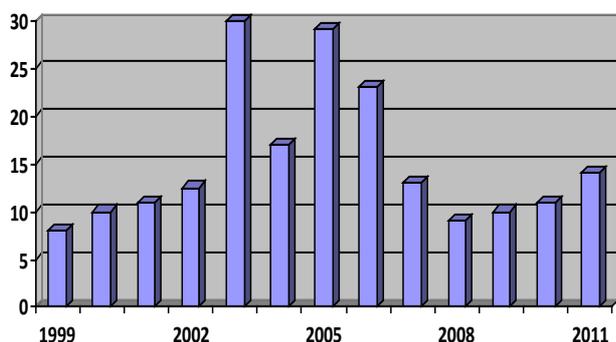
Рывок, который совершил Китай в своем социально-экономическом развитии к началу XXI в., действительно впечатляет. За 30 лет с начала реформ китайская экономика достигла уровня среднегодового роста в 9,8% и вышла на второе место в мире после США по объему ВВП, превзойдя Японию.

В начале XXI в. Китай превратился в «мастерскую мира», производя массовые, сравнительно недорогие товары. По товарному экспорту Китай

в 2009 г., опередив Германию, вышел на первое место в мире. При этом Китай уже вплотную подошел к странам ЕС по объему «внешнего» экспорта. Если из объема мировой торговли исключить торговлю внутри ЕС (в составе 27 стран), ведущим лидером по экспорту товаров в 2010 г. оставался ЕС (15% мировой торговли), а на втором месте находился Китай (13,3%). Если принять во внимание, что значительная часть произведенной в Китае продукции попадает на внешний рынок по каналам приграничной и челночной торговли без полной регистрации таможенных органов, Китай – уже безусловный мировой лидер.

Финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. не обошел стороной и Китай, хотя еще в 2009 г. многие западные экономисты рассуждали о т.н. декаплинге (decoupling, т.е. рассинхронизации экономических циклов в западных экономиках, с одной стороны, и в Восточной Азии – с другой) как

о возможности для Китая оставаться в стороне от глобального финансового кризиса. Тем более, что в конце 90-х гг. ему удалось успешно избежать последствий восточно-азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг. Однако, хотя Китаю и удалось, благодаря решительным мерам китайского руководства, избежать существенных потерь, финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. оказал негативное влияние на экономику Китая. Главным последствием кризиса стало снижение темпов экономического роста, которыми Китай на протяжении трех десятилетий завораживал весь мир. С почти 10% роста ВВП они снизились до 8-8,5% (7,8% в 2012 г.) и до 13,5% роста в промышленности (см. рис. 1), сократились объемы экспорта.



Источник: Bloomberg

Рисунок 1 – Динамика промышленного производства в Китае (1999-2011 гг.), %

Появились многочисленные прогнозы о «закате» периода высоких темпов экономического роста китайской экономики (от 5% до 3% роста годового ВВП), как последствий мирового финансового кризиса (падение мирового совокупного спроса), так и нарастающих внутренних проблем в стране (рост издержек производства, вследствие роста зарплат, старение населения, рост государственных расходов на социальные нужды и т.п.). «Даже если темпы роста ВВП Китая в 2011-2015 гг. составят 8,5% в год, то в 2026-2030 гг. они упадут до 5%», - полагают авторы доклада «Китай – 2030: построение современного, гармоничного и креативного общества с высокими доходами»¹. Причинами затухания темпов экономического роста называются вышеупомянутые факторы и главное, что Китай уже исчерпал или вскоре исчерпает преимущества догоняющего роста (эффект низкой базы, уменьшение роли индустриализации, высокой нормы накоплений и др.).

К концу 2012 г. рост китайской экономики начал восстанавливаться, с тенденцией возвращения

к ранее достигнутому показателю. Хотя по целому ряду показателей, например по производительности труда, уровню жизни населения и в целом по экономической мощи, Китай еще достаточно долго будет оставаться на вторых позициях, однако с заметной тенденцией сокращения разрыва между ним и мировыми лидерами по тем или иным социально-экономическим показателям.

Прогнозируемые достаточно высокие темпы экономического роста (8-8,5% ежегодный рост ВВП в 2013-15 гг.)², общая динамика инновационного развития при сохраняющемся невысоком темпе роста экономики США (2-2,5%) дают основания предположить, что к 20-30 гг. XXI в. Китай по объему ВВП сможет обойти США.³ Имеются и другие, более оптимистичные оценки этого события – 2020 год.

Таблица 1 – Прогноз перемен в группе лидеров крупнейших экономик мира

Место страны по объему ВВП в мире*	Год		
	2011	2030	2050
1	США	Китай	Китай
2	Китай	США	США
3	Индия	Индия	Индия
4	Япония	Япония	Бразилия
5	Германия	Россия	Япония
6	Россия	Бразилия	Россия
7	Бразилия	Германия	Мексика
8	Франция	Мексика	Индонезия
9	Великобритания	Великобритания	Германия
10	Италия	Франция	Франция
11	Мексика	Индонезия	Великобритания
12	Испания	Турция	Турция
13	Южная Корея	Италия	Нигерия
14	Канада	Корея	Италия
15	Турция	Испания	Испания

*ВВП по паритету покупательной способности.

Источник: Всемирный банк, прогнозы PricewaterhouseCoopers.

Следует принять во внимание то, что прогнозы на 40 лет вперед в условиях «турбулентности» развития современной мировой экономики вряд ли могут быть реализованы со 100% вероятностью. Достаточно вспомнить прогнозы конца XIX - начала XX в. о том, что экономика Аргентины будет мировым лидером в XX в. Россию к середине 10-х годов XX в. считали потенциальным экономическим лидером, однако произошла

¹ Авторы доклада – Всемирный банк и Центр исследований развития Госсовета КНР.

² В 2012 г. был зафиксирован 8,7% рост ВВП.

³ См., например: Стратегический глобальный прогноз. Расширенный вариант / Под ред. акад. А.А. Дынкина; ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2011.

революция 1917 г. и гражданская война. Можно вспомнить и недавние прогнозы конца 80-х гг. относительно мирового господства Японии в XXI в. Сейчас в основном изучают причины «потерянного десятилетия» (90-е гг. XX в.) и последующую стагнацию, правда, не выбившую эту страну из числа мировых лидирующих держав.

Вместе с тем, принимая во внимание исторические факты, нельзя не видеть потенциал развивающегося современного Китая, его феноменальные успехи, выдвинувшие эту страну в число стран, в которых было совершено «экономическое чудо».

В этой связи в мировом экспертном сообществе не утихает обсуждение, дискуссия об истоках, причинах, движущих силах «китайского чуда», китайской экономической модели, ставшей основой этого «чуда». В чем суть и каковы особенности китайской экономической модели?

Характерные особенности китайской экономической модели

Китайская экономическая модель складывалась постепенно и в своем развитии прошла два этапа. На первом этапе (с начала 80 гг. и до начала XXI в.) осуществлялась постепенная, поэтапная реформа действовавшей модели социально-экономического развития, т.е. «уровнительного социализма» с административно-командными методами руководства и левацкой идеологией, к социализму с использованием товарно-денежных отношений, принципов хозрасчета на основе директивного планирования, к «социалистической рыночной экономике». В результате возникла двухсекторная экономика, включающая государственный сектор, постепенно сжимающийся количественно, но сохраняющий благодаря господству КПК контролирующие функции, и частный сектор, растущий в объемах, влиянии на национальную экономику и общество, более эффективный, но находящийся в подчиненном положении у государства. В середине нулевых годов XXI в. госсектор давал примерно 30%, а частный сектор – 70% ВВП⁴.

На втором этапе, с начала XXI в., хотя официальная китайская пропаганда продолжала говорить о продолжении социально-экономических реформ, фактически страна вступила в период непосредственного перехода от прежней модели развития к «социализму с китайской спецификой». Эта специфика проявляется в том, что теоретической основой нового строя провозгла-

шается не только марксизм-ленинизм, идеи Мао Цзэдуна, но и идея о «трех представительствах»⁵, а также «научная концепция развития». Именно последняя составляющая, стержневая идея которой – «переход от экстенсивной, ресурсоемкой, экологической, социально-слабоориентированной модели к интенсивной, инновационной, ресурсосберегающей и социально-ориентированной модели, демонстрирует наглядный отказ от реформы модели сложившегося социализма в Китае к переходу по созданию новой модели «специфически китайского социализма». Эта модель в ее современных трактовках и реализации еще сохраняет ряд «родовых пятен» прошлой модели, но вектор ее развития свидетельствует о все большем отходе от исходных основ. При этом китайская модель отличается от других моделей перехода от социализма к капитализму прежде всего тем, что переход осуществляется не к капитализму, а к более справедливому социально-экономическому строю, во многом основанному на китайских реалиях, конфуцианских традициях, максимальном использовании механизмов глобализации. Кроме того, этот переход осуществляется в основном не путем «шоковой терапии», ускоренного разрушения основных действующих механизмов, а постепенно, поэтапно, с максимальным использованием проверенных и еще не отживших механизмов.

На втором этапе, реализация которого еще только началась, китайская модель, получившая четкую характеристику модели «социализма с китайской спецификой», формируется уже не как модель перехода, а как явление, наполняемое собственным содержанием, претендующим, несмотря на некоторую эклектичность, на существенную оригинальность.

Рассмотрим основные методологические основы формирования модели «социализма с китайской спецификой».

К основным методологическим основам формирования китайской модели развития следует отнести следующее.

Прежде всего, *градуалистский подход* к развитию, без «скачков» и «шоков». В этом отношении Китай имеет собственный опыт «большого скачка» в конце 50-х гг. XX в. и усвоил зарубежный опыт «шоковой терапии» европейских стран. Градуализм выражается в широко известной и применяемой в Китае формуле: «переходя реку, нащупывать камни», т. е. осуществлять те или иные реформы необходимо осторожно, двигать-

⁴ Цены на более чем 95% товаров и услуг самостоятельно устанавливают предприниматели.

⁵ «Три представительства» включают КПК, как выразителя интересов рабочего класса, передовые производственные силы, передовую культуру, коренные интересы широких слоев народа. Идея «трех представительств» фактически расширяет социальную базу существующего политического строя за счет представителей индивидуального и частного капитала. Частным предпринимателям после марта 1999 г., когда в Конституцию КНР «были внесены поправки об индивидуальных и частных предпринимателях как важной составной части социалистической рыночной экономики», было разрешено вступать в КПК, занимать посты в структурах законодательной власти.

ся постепенно, выверяя каждый шаг, и, если необходимо, отступить назад. Исторический опыт научил китайцев минимизировать риски и начинать реформу с самых слабых звеньев, т. е. там, где реформы явно необходимы. В этой связи экономическая реформа в Китае началась с деревни, сельского хозяйства.

Важным элементом градуалистского подхода стало применение принципа ступенчатости в повышении благосостояния народа: «сначала богатеет часть населения, а затем остальные». На следующем этапе этот принцип изменился, призывая к переходу «от получения выгоды для части населения к выгоде для всех».

Градуалистский подход, используемый не только в экономике, но и в идеологии, дополняется гибкостью в реализации реформ. Новые методы хозяйствования обычно отрабатываются в экспериментальном порядке – в пределах отдельных регионов, городов, отраслей, групп предприятий. Допускается возможность отступления, «урегулирования», если тот или иной хозяйственный эксперимент оказался не слишком удачным либо ухудшил социально-экономическую ситуацию. Однако эти тактические отступления не меняют, как правило, общей стратегической цели реформы, принятой для конкретного этапа.

Базовой методологической основой является прагматизм, в основе которого лежит так называемая «теория кошки» Дэн Сяопина. Суть ее – «неважно, какого цвета кошка: белая или черная, – важно, чтобы она ловила мышей». Иными словами, полезно все, что полезно для развития экономики, повышения жизненного уровня народа и усиления мощи государства. Главное – развитие, в целях которого можно использовать административные, рыночные методы, в том числе экономические модели западных теоретиков в макроэкономике, например кейнсианские и неокейнсианские теории экономического роста с их традиционным инструментарием, в практике китайских реформ. Однако такой внешний прагматизм не означает всеядности. «Кошка должна ловить мышей» под неусыпным руководством и контролем хозяина, т. е. государства. Еще более наглядным является пример, используемый китайскими обществоведами, показывающий роль и значимость контроля государства: рынок – это воздушный змей, парящий в небе, но в твердых руках хозяина этого змея.

Важной предпосылкой и условием китайской модели является *социальная стабильность*. Экономические реформы в стране являются мощной движущей силой развития. Но, во-первых, реформы порождают разного рода противоречия, требующие регулярного эффективного разрешения в пользу общества, а во-вторых, реформы должны осуществляться с минимальной социальной ценой. Каждый шаг в реформе должен приносить

заметную пользу для общества, не допускать появления дисбалансов, напряжения, потери стабильности. При этом стабильность – это не застой в целях сохранения режима, а условие эффективного развития. Более чем 30-летний опыт осуществления социально-экономических реформ в Китае показывает, что этот принцип в основном реализуется, хотя и далеко не без проблем.

При осуществлении перехода от административно-командной системы управления страной к социализму рыночного типа, социализму с китайской спецификой в китайской модели все более заметным становится использование двух элементов. Во-первых, заимствование эффективных рыночных институтов и механизмов с последующей их адаптацией и «китаизацией». Во-вторых, внедрение в модель «китайского социализма» конфуцианских канонов и идеалов.

Что касается заимствований, то в китайской модели этот процесс остается достаточно устойчивым. Однако упор делается не на простой имитации, а на адаптации, приспособлении к реалиям Китая. Поскольку противоречие между формальными и неформальными нормами как результат эволюции современных институтов, в конечном счете, состоит в появлении трансплантационных дисфункций, формальное внедрение тех или иных инструментов, правил и т.п. не означает обязательности их успешной работы. Китайская модель предполагает углубленную трансплантацию, а не банальную имитацию.

Заимствование, копирование и адаптация передовых институтов и моделей, товарных образцов и т.д. и их дальнейшая адаптация и развитие свойственно ряду стран Северной и Юго-Восточной Азии и представляет собой один из элементов стратегии «догоняющего развития» по отношению к ушедшим вперед развитым экономикам. Однако, пожалуй, лишь в Китае заимствование, копирование и адаптация в широком смысле были подняты на уровень развития по принципам «экономики Шаньчжай» как части китайской модели строительства нового общества.

Метод «Шаньчжай» – это не просто копирование, а копирование инновационное. Это процесс интеграции новых технологий, комбинация, симбиоз тех или иных зарубежных разработок для производства собственного оригинального продукта. «Шаньчжай» не следует отождествлять с фальсификацией товаров, пиратскими копиями, прямым воровством интеллектуальной собственности. По мнению китайских исследователей этого феномена, «Шаньчжай» рассматривается как эффективный способ преодолеть существенный технологический разрыв, сохраняющийся между развитыми странами и Китаем, особенно в условиях дефицита собственных инновационных разработок.

Что касается конфуцианских канонов, то они всегда занимали определенное место в полити-

ческой культуре коммунистической партии Китая (КПК).

В Китае сильны традиции копирования, которые свойственны культуре конфуцианства, в частности традиционной экзаменационной системе. В этой связи идеология повторения, копирования образцов весьма кстати вписывается в общую модель построения социализма с китайской спецификой. В социализме с китайской спецификой находит свое место построение общества малого достатка (сяокан), заимствованное из конфуцианского канона «Ли Цзи». В китайской модели осуществляется сочетание, казалось бы, несочетаемых элементов – даосской диалектики сочетания двух в одном, т. е. гибридного сочетания элементов капитализма и социализма (например, два строя – одно государство, т. е. существование «социалистического» Китая и «капиталистического» Гонконга (Сянган). В то же время в качестве стратегической перспективы в китайской модели сохраняется и другая сторона даосской диалектики – «разделение одного на два», которое может произойти по мере вызревания социалистической составляющей этого двуединства. Таким образом, архитекторам китайской модели развития присуща достаточно сложная многослойная диалектика, определяемая не только текущими проблемами строительства нового общества и экономики в такой самобытной стране, как Китай, но и стратегическими интересами, распространяющимися на столетие вперед.

Отстаивая принципы социализма, руководство КНР решило, что не следует ограничивать себя рамками европейских и иных теорий социализма в такой специфической стране, как Китай, имеющей богатейшее идейное наследие, традиции политической культуры. Конфуцианские каноны, созвучные социалистическим идеям, дают широчайшие возможности для интерпретации этих идей и, соответственно, возможности для внесения собственного вклада в общемировую теорию социализма.

Роль государства в развитии экономики

Существенной основой китайской модели является ее реализация в условиях монопольного политического господства КПК, получившей мандат на власть в 1949 г. КПК является гарантом реформ и несет ответственность за поддержание стабильности, улучшение жизни народа, гармонию в китайском обществе и создание «великого процветающего Китая».

Партийно-государственное руководство является определяющей, регулирующей, контролирующей силой не только в сфере макроэкономики, но и играет заметную роль в устранении

негативных проявлений рыночной среды. Государство участвует в реализации основных производственных проектов, выработке экономической политики, определении экономических правил, инвестициях. Государство создает рынки факторов производства и вмешивается в их работу, влияет на ценообразование путем выпуска и продажи товаров.

Основанная на общеметодологических подходах к развитию, китайская модель хозяйствования включает следующие принципы⁶:

- сохранение государством права собственности на землю и контроля над ней. Частные лица и предприятия могут купить право пользования землей на определенный срок. Задача сохранения этого права – избежать использования пахотной земли в несельскохозяйственных целях;

- значительная доля государственного сектора. Государство осуществляет права владения в отношении небольшого числа крупных предприятий, которые занимаются созданием экономической инфраструктуры и производства средств производства (нефть, железные и автомобильные дороги, электроэнергия, коммуникации, авиация, водоснабжение и др.). Большинство финансовых предприятий – государственные или контрольный пакет их акций находится в руках государства. Государственные учреждения в области образования, научных исследований, медицины, культуры и физкультуры действуют на основе самоокупаемости, хотя и не нацелены на прибыль;

- наличие высококонкурентного рынка труда. Этот рынок формируется не государственными, а в основном семейными, общинными, коллективными (кооперативными) предприятиями (на 99%);

- высококонкурентный рынок товаров и капиталов. Острая конкуренция складывается в силу того, что основным производителем и поставщиком товаров является малый и средний бизнес. Развитие конкуренции стимулирует формирование рынка капиталов.

В процессе перехода от административно-командного социализма к рыночной модели в Китае сложились некоторые элементы, которые дополняют характеристику китайской экономической модели. Прежде всего, это «китайская модель экономического роста». В этой модели заметное место отводится основному мотиву экономического роста, который культивируется с 50-х гг. XX в., – культу экономических показателей и, как универсальной государственной мощи, – «культу ВВП». «Большой скачок», «народные коммуны», «всенародная выплавка стали», «догнать и перегнать Великобританию и США» – все это типичные черты культуры ВВП. Его влияние сохраняется и до начала 10-х годов XXI в. (в темпах ВВП, промышленности,

⁶ Пась, В. Китайская модель: экономический, политический и социальный анализ. Доклад Пекинского государственного университета. 2009. Т. 1.

торговли, роста ЗВР и т.д.) в косвенном соревновании с США за мировое первенство в ВВП.

Гонка за экономическими показателями, ростом ВВП любыми способами между регионами и представляющими их чиновниками, как целью их хозяйственной жизни, породили «всеобщий меркантилизм». «Культ ВВП», с одной стороны, способствовал резкому росту экономики, значительному улучшению жизни народа, быстрому увеличению государственного потенциала и мощи, места и роли страны в международном сообществе, а с другой – сопровождался огромными непроизводственными тратами и экономической ценой.

В соответствии с «культом ВВП» в китайской модели экономического роста важнейшую роль играет *инвестиционный фактор*. Китайское руководство в погоне за ростом ВВП использует различные источники капиталовложений для развития инфраструктуры, предлагая максимальные льготы для привлечения иностранных инвестиций, инвестиций из регионов страны за счет накоплений населения. При этом в 1978-1990 гг. доля инвестиций в экономическом росте составила 30,3%, повысившись в 1990 г. до 36,1% в год, а с 2001 по 2007 гг. – до 49,5%⁷. К 2005 г. сбережения вкладчиков достигли рекордного показателя – 50% ВВП и были направлены на инвестиции. Удельный вес потребления в ВВП упал с 62% в 1992 г. до 48,6% в 2008 г., и это значительно меньше, чем в развитых и развивающихся странах.

Государственная политика экономического роста способствует поддержанию его высоких темпов на протяжении трех десятилетий. Однако этот рост был преимущественно экстенсивным, ресурсоемким, наносящим ущерб окружающей среде. В результате была выдвинута установка, вошедшая в новую трактовку китайским руководством модели развития, – «научная концепция развития», о сути которой было сказано выше.

Одним из важнейших элементов специфики китайской модели развития стала политика государства в отношении выработки и широкого использования нового механизма индустриализации – создание и развитие в сельской местности волостно-поселковых предприятий (ВПП). ВПП, существовавшие и в дореформенный период, в 80-90-е гг. XX в. стали для Китая механизмом «новой индустриализации», использовавшим огромные массы избыточной рабочей силы в китайской деревне, затормозившим миграцию крестьян в города. ВПП диверсифицировали сельскую экономику Китая, осуществив сельскохозяйственную индустриализацию, наполнив внутренний рынок товарами массового спроса и рядом инвестиционных товаров, заметно усилив экспортный потенциал страны, повысив доходы жителей села.

Важнейшим элементом китайской модели хозяйствования является *экспортная ориентация*

экономики. Зависимость Китая от внешней торговли (экспортная квота) в 2007 г. достигла 70%. Развитие за счет всемерного использования внешних рынков, в результате чего страна по товарному экспорту вышла на лидирующие позиции в мире, способствовало значительному улучшению экономической структуры, ускорению индустриализации и научно-технического прогресса, накоплению золото-валютных ресурсов (более 3 трлн. долл.), расширению занятости. Следует подчеркнуть, что характерной чертой китайской модели является не только ее экспортная ориентация (по крайней мере, до мирового финансово-экономического кризиса), но и ее одновременно импортозамещающий вектор. Именно в сочетании этих двух, казалось бы, несочетаемых моделей, их эффективном применении и проявляется специфичность китайской модели экономического развития. Китайская модель – это модель эффективного управления процессами мобилизации сравнительных и конкурентных преимуществ страны, концентрация на главном направлении на каждом историческом витке своего развития. Это переход от трудоемкого к капиталоемкому производству, к использованию информационно-коммуникационных, инновационных механизмов развития. При этом не отбрасывается ресурсоемкая модель, но изменяются акценты, приоритеты в ее реализации в соответствии с текущими и перспективными целями и задачами.

Важной основой китайской модели является и эффективное, всемерное использование положительных аспектов глобализации. Открытость экономики, провозглашенная одним из краеугольных камней китайской модели, – это постепенная, поэтапная интеграция Китая в глобальную экономику на основе собственных сравнительных преимуществ. Можно констатировать, что Китай сумел в значительной степени «китаизировать» глобализацию. Без всемерного использования глобализации китайская модель не проявилась бы столь ярко и эффективно.

В целом китайская модель в значительной степени – это симбиоз многих, прежде всего восточно-азиатских, моделей экономического развития стратегий хозяйствования, конкретных социально-экономических механизмов. Это не умаляет ее оригинальности и значимости. Однако Китай не стремится (по крайней мере, пока) ее экспортировать, рекламировать как образец для подражания. Во многом это связано с тем, что китайские обществоведы пока еще находятся на стадии углубленного осмысления, кристаллизации и превращения конкретных идей, механизмов, подходов, реализуемых в экономической политике, в полноценную специфическую модель «социализма с китайской спецификой».

⁷ Мир перемен. 2011. №1. С. 85.

К вопросу о выделении нового направления экономической науки

Б. Г. Дякин,

профессор Дипломатической академии Министерства иностранных дел РФ,
доктор экономических наук,

г. Москва

E-mail: rus@vsei.ru

To the Subject of an Economics New Direction

B. G. Dyakin

Автор статьи обосновывает назревшую необходимость выделения нового направления науки – «Исследование проблем международного бизнеса».

Ключевые слова: международный бизнес, новое направление экономической науки, теория и практика международной бизнес-деятельности.

The author of the article points out the escalated necessity to point out a new scientific direction «Problems researching of international business».

Key words: international business, a new direction of economics, theory and practice of the international business-activity.

Исследование многочисленных теоретических и практических проблем международной бизнес-деятельности¹ направлено на обоснование потребности в формировании нового направления экономической науки, в качестве объекта которого предлагается *международный бизнес*. Для этого, как мы полагаем, созрели все предпосылки и созданы необходимые условия.

Дадим определения нескольким понятиям, которые прояснят суть проблемы, вынесенной в название данной статьи².

Адекватность результатов теоретических исследований реалиям практического международного бизнеса. Исследование проблем теории международной бизнес-деятельности – важный компонент авторской концепции международного бизнеса и органическая составная часть авторской концепции практического международного бизнеса. Теория и практика международного бизнеса во всех публикациях автора – 73 работы за 1987-2012 гг., посвящен-

ных этой проблематике (общим объемом свыше 660 п.л.), взаимосвязаны.

Активы разных видов и классов как объекты и субстанция международного бизнеса.

Активы, будучи особым экономическим ресурсом, являются объектом направленной бизнес-деятельности субъектов международного бизнеса. Все примерно 220 видов и классов активов не только используются в процессе международной бизнес-деятельности, но состоят в качестве необходимой субстанции – основы, сущности и своеобразного носителя материи в единстве всех форм ее движения. Это подтверждается тем обстоятельством, что всеобщим средством достижения целей участников международного бизнеса становится организация международного перемещения разных видов и классов активов как результирующего момента разработки и реализации международных бизнес-проектов.

Верификация теории международной бизнес-деятельности – это проверка истинности теоретических положений и их конструкций,

¹ См. содержание понятий «теория международной бизнес-деятельности» и «практика международного бизнеса».

² Все понятия, выделенные в статье **жирным курсивом**, имеют определения (трактовку) и размещены в порядке алфавита первого слова.

установление достоверности предложенных методологии и теории исследования опытным путем. Верификация выверяется по двум основным направлениям. Во-первых, ряд положений предназначается для применения отечественными профильными компаниями в целях улучшения их положения в *системе международного бизнеса*. Во-вторых, верификация проводится применительно к современным требованиям преподавания дисциплины «Международный бизнес».

Всемирное значение нового направления экономической науки, суть которого изложена в понятии «*исследование проблем международного бизнеса – новое направление экономической науки*»; это направление имеет общемировое значение. Международная бизнес-деятельность прямо воздействует на национальный бизнес и национальную экономику всех стран мира и оказывает сильное влияние на мировую экономику.

Поэтому детальное изучение теории международного бизнеса – *насущенное веление времени*, равно как и детальное изучение практики международного бизнеса – *насущенное требование времени*; они предполагают достижение определенного результата, который выражен в содержании понятия «*соединение теории и практики международного бизнеса – насущенная потребность современной экономической науки*». Все это и другие проблемы, поставленные в статье, объясняются потребностью форсированного формирования нового направления экономической науки.

Детальное изучение практики международного бизнеса – насущенное требование времени. Систематическое исследование и обобщение опыта компаний-участниц практического международного бизнеса, и прежде всего отечественных профильных компаний, – одна из основных задач современной российской экономической науки. Изучение практики международного бизнеса преследует две цели. Во-первых, совершенствование самой практики международной бизнес-деятельности, в частности функционирования ее системы – форм и видов, механизма управления международным бизнесом в направлении повышения эффективности использования компаниями-участницами. Надо научиться отечественным компаниям стабильно и уверенно управлять режимом своего участия в международном предпринимательстве, чтобы его возможности и преимущества в России поставить на службу модернизации экономики страны на новой инновационной основе. Продуктивное управление предпринимательской деятельностью в сфере международных бизнес-отношений играет свою позитивную роль и в период кризисных явлений, поскольку активизация участия разнопрофильных компаний и бизнес-структур в международном бизнесе буквально «вытаскивает» и национальные, и мировую экономики из кризиса.

Во-вторых, систематизация результатов развернутого анализа, когда объектом является международная предпринимательская деятельность, совершенно необходима для увеличения практического выхода изучения теории международной бизнес-деятельности. Исследование практики должно быть дополнено содержанием понятия «*детальное изучение теории международного бизнеса – насущенное веление времени*».

Детальное изучение теории международного бизнеса – насущенное веление времени. Исследование многочисленных теоретических проблем международной бизнес-деятельности – первостепенная задача экономической науки. Это – *веление времени*, поскольку надлежит научиться управлять международным бизнесом, его системой, формами и видами. Такой подход сулит реальные выгоды и преимущества, и прежде всего серьезные конкурентные преимущества. Разрешение теоретических вопросов – ключ к пониманию растущей роли этого процесса в жизни человеческого общества. Тем исследователям, которые осознают истинное предназначение международного предпринимательства и встанут на путь его вдумчивого, глубокого и разностороннего исследования, откроются большие перспективы в науке.

В конечном счете это приведет к результату, который обозначен в понятии «*соединение теории и практики международного бизнеса – насущенная потребность современной экономической науки*».

Доказательства в пользу обоснованности выдвигания международного бизнеса в качестве объекта нового направления экономической науки. В опубликованных работах автора приведено достаточное число подтверждений тому факту, что сложилось новое направление экономической науки. Доказательства этому содержатся в том числе в следующих понятиях: «*новое направление экономической науки: теоретические обоснования*», «*новое направление экономической науки: практические подтверждения*», «*исследование проблем международного бизнеса – новое направление экономической науки*».

Значение международного бизнеса как одного из процессов, протекающих в мировой экономике. Международный бизнес в качестве одного из процессов мировой экономики взаимосвязан и взаимодействует с другими экономическими процессами общепланетарного масштаба. Тесное взаимодополнение связывает международное технологическое разделение труда (суверенный уровень) и международную бизнес-деятельность (корпоративный уровень). Посредством отдельных *форм и видов международного бизнеса* процесс глобализации экономики распространился из сферы мировой экономи-

ки в область национальной экономики по линии: глобализация мировой экономики – глобальный бизнес (форма международного бизнеса) – национальный бизнес – национальная экономика.

Имманентная связь существует между транснационализацией экономики и транснациональным бизнесом (еще одна из форм международного бизнеса). ТНК проникли в национальную экономику и способствовали общемировому распространению транснационализации экономики. Интернационализация производства как мировой экономической процесс благодаря формам международной бизнес-деятельности преобразована в интернационализацию воспроизводственного процесса, а воспроизводство основных пропорций в мировой экономике, например «производство – потребление», систематически поддерживается (воспроизводится) благодаря участникам международного бизнеса. Материальной основой международной экономической интеграции является совместное предпринимательство (высшая форма международного бизнеса) – сотни тысяч совместных предприятий, сотни бизнес-зон различных видов и типов обусловили и способствуют прогрессу межгосударственной экономической интеграции.

Изучение практического международного бизнеса – первое условие достижения прогресса в исследовании нового направления экономической науки. Изучение практического международного бизнеса – это одно из *условий достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки*. Оно состоит в том, что состояние и уровень развития современной экономической науки позволяют развернуть широкомасштабные, глубокие и эффективные исследования практики международного бизнеса.

Об этом свидетельствуют проведенные изыскания в области установления конфигурации форм международного бизнеса, выявления конфигурации участия российских компаний в разных формах международного бизнеса; выяснение степени привлекательности международного бизнеса, привлекательности отдельных форм международного бизнеса, привлекательности видов отдельных форм международного бизнеса. Кроме того, достигнута цель конструирования бизнес-модели участия российской компании в международном бизнесе, установлена вероятность расчета перспективной бизнес-модели участия *отечественных профильных компаний* в избранной форме международного бизнеса.

Это условие дополнено двумя следующими условиями: изучение теории международного бизнеса – второе условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки, наложение результатов успешной разработки теории международного бизнеса на итоги выявления достоинств и недостатков практиче-

ской международной бизнес-деятельности – третье условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки.

Изучение теории международного бизнеса – второе условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки. Оно заключается в том, что позволяет исследователям разработать полномасштабную и приоритетную *теорию международной бизнес-деятельности*, в частности произвести изменения в области лучшего понимания (объяснения) и использования системы международного бизнеса, сущности и природы международного бизнеса и т. д.

Данное условие следует рассматривать в совокупности с двумя другими условиями, а именно: изучение практического международного бизнеса – первое условие достижения прогресса в исследовании нового направления экономической науки, наложение результатов успешной разработки теории международного бизнеса на итоги выявления достоинств и недостатков практической международной бизнес-деятельности – третье условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки.

Исследование проблем международного бизнеса – новое направление экономической науки. В силу того что международный бизнес, формы и виды международного бизнеса уже к настоящему времени имеют большое значение и для национальной экономики большинства стран мира, и для мировой экономики, а также потому, что в будущем оно будет только возрастать, эти категории экономической науки, несомненно, заслуживают самого пристального внимания исследователей.

В авторских работах положено лишь начало этому процессу. Но уже выявленные и подтвержденные контуры дальних подступов к разрешению данной проблемы убеждают в том, что мы имеем дело с новым направлением экономической науки.

Международное перемещение профильных активов – одно из завершающих действий с *активами разных видов и классов как объектов и субстанции международного бизнеса*, которое представляет собой результирующий момент надлежащего исполнения взаимных обязательств между компаниями-участниками разработки и реализации международных профильных бизнес-проектов. Каждая компания самостоятельно решает вопрос о том, как поступить с собственными активами. Существует три варианта: продать в принимающей стране, либо продать на мировом рынке, либо вывезти в свою страну.

Международный бизнес – предпринимательство, сферой использования возможностей и

преимуществ которого является мировая экономика. Этот тип бизнес-деятельности существенно отличается от других ее типов (национального бизнеса) именно только ему присущими характеристиками, атрибутами, параметрами и показателями. Его прямыми участниками являются резиденты и нерезиденты; формы их бизнес-отношений подчинены требованиям совместной разработки и реализации международных бизнес-проектов, а также организации трансграничного перемещения активов разных видов и классов как объектов и субстанции международного бизнеса.

Международный бизнес – всеобщее средство разрешения приоритетных проблем экономики России. Активизация участия отечественных профильных компаний в системе международного бизнеса является основным внешним средством успешного решения двух первоочередных задач развития современной экономики России. Во-первых, речь идет о реализации потенциала и преимуществ международной бизнес-деятельности в целях осуществления структурного сдвига в сторону приоритетного повышения роли и значения отраслей обрабатывающей промышленности в ВВП страны и, соответственно, их квоты в экспорте России. Во-вторых, международный бизнес должен стать безусловным средством достижения целей модернизации экономики России на инновационной основе.

Наложение результатов успешной разработки теории международного бизнеса на итоги выявления достоинств и недостатков практической международной бизнес-деятельности – третье условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки. Это условие сводится к тому, что результаты разработки теории международной бизнес-деятельности, представленные, например, в виде таблицы-схемы или таблицы, следует сопоставить с итогами исследований в области практического международного бизнеса (их необходимо оформить как вторую самостоятельную таблицу-схему либо таблицу) посредством наложения результатов одной таблицы на итоги, полученные в другой таблице.

Такой маневр даст возможность сделать обоснованные выводы относительно состояния теории и степени ее соответствия нуждам развития *практики международного бизнеса*. В свою очередь, выводы нацелят на доработку теории в направлении умножения позитивных результатов практики и ограничения (устранения) недостатков ее использования, допущенных в предыдущем периоде.

При рассмотрении данного условия следует иметь в виду, что ему предшествуют еще два условия: изучение практического международного бизнеса, изучение теории международного бизнеса.

Новое направление экономической науки.

В опубликованных работах завершено в первом приближении *формирование нового направления экономической науки*. При этом в качестве объекта всесторонних экономических исследований, согласно содержанию понятия «исследование проблем международного бизнеса – новое направление экономической науки», выступает именно эта категория и одновременно ингредиент мировой экономики. Для этого созрели *предпосылки формирования нового направления экономической науки* и созданы *условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки*. Значение выделения нового направления экономической науки невозможно переоценить как для теории международной бизнес-деятельности, так и практики международного бизнеса.

Объект нового направления экономической науки – международная бизнес-деятельность, что подтверждено в содержании понятия «исследование проблем международного бизнеса – новое направление экономической науки». Изучение практического международного бизнеса связано с выявлением его всемирного значения – от воздействия на национальные бизнес и экономику до влияния на мировую экономику, включая процессы, происходящие в сфере международных экономических отношений. Это положение подтверждено в содержании понятия «*значение международного бизнеса как одного из процессов, протекающих в мировой экономике*».

Новое направление экономической науки: практические подтверждения. Практические изыскания проведены по выявлению роли *активов разных видов и классов как субъектов и субстанции международного бизнеса*, международных бизнес-проектов, мегапроектов, мейджоров, международного перемещения профильных активов и т. д. Эти направления исследований имеют важное значение для *практики международного бизнеса*. Взаимная (прямая и обратная) связь и взаимодействие между процессами мировой экономики и международным бизнесом являются прямым доказательством в пользу обоснованности выдвижения международного бизнеса в качестве нового направления экономической науки; оно обусловлено изысканиями и теоретическим свойством, и практического характера. Данное положение дополняется и получает развитие в содержании понятия «*новое направление экономической науки: теоретические обоснования*».

Новое направление экономической науки: теоретические обоснования. Новое направление экономической науки, в котором объектом является международный бизнес, получило полное и всесторонне аргументированное обоснование в *теории международного бизнеса-деятельности*.

Изучены все основные проявления международного бизнеса, *форм и видов международного бизнеса*, что нашло отражение в десятках важных теоретических положений. В их число, в первую очередь, входят: *система международного бизнеса*, подсистемы форм международного бизнеса, объектно-субъектная основа международного бизнеса, субстанция международного бизнеса, международное перемещение профильных активов и т.д.

Все эти соображения являются красноречивыми доказательствами в пользу обоснованности выдвижения международного бизнеса в качестве объекта нового направления экономической науки, которое связано с исследованиями в области теории и изысканиями практической направленности. Сформулированные в данном понятии обоснования дополняются содержанием понятия.

Обеспечение прогресса в новом направлении экономической науки и перспективы коллективной разработки учеными и представителями бизнеса концепции международного бизнеса. Прогресс нового направления экономической науки может быть обеспечен, если будут надлежащим образом использованы *предпосылки формирования нового направления экономической науки*, учтены условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки и произведены действия, предусмотренные в содержании понятия «соединение теории и практики международного бизнеса – насущная потребность современной экономической науки».

Достижение устойчивого прогресса в решении основной задачи разработки нового направления экономической науки, безусловно, приведет к реализации новой концепции международного бизнеса. Дальнейшую концептуальную разработку проблем практического международного бизнеса необходимо связать с перспективами объединения усилий ученых и представителей бизнеса. Объединение ресурсов и возможностей ученых и практиков обусловит умножение общего потенциала научно-исследовательской деятельности.

Основная задача разработки нового направления экономической науки. Главной задачей исследователей нового направления экономической науки является организация эффективного и продуктивного исследования как теории международной бизнес-деятельности, так и практики международного бизнеса. Ни одна из отраслей современной экономической науки не рассматривает в качестве объекта своих исследований международную бизнес-деятельность. Более того, ни одна из отраслей экономической науки и не сможет решить эту задачу. Однако важность именно этого направления (отрасль специфических знаний экономического характера) столь вы-

сока, что переоценить ее невозможно. При этом она охватывает плоскость народного хозяйства России – эта отрасль бизнеса приносит до 70% поступлений в доходную часть государственного бюджета.

Это утверждение подкреплено содержанием следующих понятий: «всемирное значение нового направления экономической науки», «предпосылки формирования нового направления экономической науки», «условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки». Для проведения высококачественных исследований в области международного бизнеса необходим интердисциплинарный подход – на стыке многих отраслей экономической науки (и не только экономической науки). Например, правовое поле международного бизнеса призваны исследовать представители нескольких отраслей юридических наук.

Чрезвычайно важно обеспечить решение основной задачи разработки нового направления экономической науки. Можно утверждать лишь одно: компаниям-участницам международного бизнеса, особенно отечественным профильным компаниям, нужно и можно оказать серьезную помощь. И это смогут сделать специалисты, представляющие рассматриваемое направление экономической науки. Поддержка эта должна предоставляться в виде систематической помощи, в основе которой – система обширных и глубоких, постоянно пополняемых знаний о предмете.

Отечественные профильные компании – российские компании-участницы международного бизнеса, имеющие определенный профиль бизнес-деятельности, например отечественные нефтегазовые (газовые, нефтяные) компании. Особенности бизнес-поведения таких компаний определяются многими факторами, но одним из определяющих являются формы и виды международного бизнеса. Скажем, для нашего примера – глобальный нефтегазовый бизнес (форма); глобальный газовый бизнес и глобальный нефтяной бизнес (виды).

Практика международного бизнеса – последовательное и глубокое изучение практического (профильного) международного бизнеса, которое необходимо для: 1) обобщения практики, систематизации выводов и разработки предложений и рекомендаций, адресованных компетентным государственным органам и компаниям-участницам международного предпринимательства; 2) внесение определенных коррективов в теорию международной бизнес-деятельности. Значение практики заключается в том, что она (в определенном смысле) занимает главенствующее положение по отношению к теории, хотя оба эти подхода взаимосвязаны и дополняют друг друга. Изучение практики является стержнем авторской концепции международного бизнеса, основой

верификации теории международной предпринимательской деятельности.

Перевод отечественных компаний из процесса инвестиционной интеграции в систему международного бизнеса в режим инвестиционно-инновационной интеграции является задачей обеспечения ускоренного перехода отечественных профильных компаний-участниц международного бизнеса в режим перспективной инвестиционно-инновационной модели интеграции. Такой переход обусловлен, и он организационно-материально подготовит ускоренную и усиленную реализацию процессов, названных в содержании понятия «*международный бизнес – всеобщее средство разрешения приоритетных проблем экономики России*».

Предпосылки формирования нового направления экономической науки. Сегодня международный бизнес достиг высокой степени зрелости. Его значение для национального бизнеса и национальной экономики России, других стран мира, мировой экономики велико и будет нарастать. Так, компании всех видов – участницы международного предпринимательства – осуществляют до 90% мирового объема вывоза капитала и мирового товарооборота, в том числе не менее 86% объема торгового оборота инновационными технологиями; они финансируют до 90% общего объема иностранных инвестиций и контролируют около 80% движения и более 92% международного перемещения всех видов и классов активов.

С другой стороны, современная экономическая наука располагает самым мощным за всю историю арсеналом разнообразных средств и инструментов для серьезного фундаментального исследования этого процесса. Созрели предпосылки формирования нового направления экономической науки и созданы условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки для всеобъемлющего анализа этого объекта, и прежде всего экономического пространства международного бизнеса.

Система международного бизнеса – организационно-экономическое образование, состоящее из следующих компонентов: субъектно-объектной базы международного бизнеса, включающей субъектов – прямых участников международной бизнес-деятельности, активы разных видов и классов как объекты и субстанцию международного бизнеса; формы и виды международного бизнеса; подсистемы отдельных форм международного предпринимательства и механизма управления предпринимательством в сфере международных бизнес-отношений. Эту систему всецело характеризуют сущность и природа международного бизнеса.

Соединение теории и практики международного бизнеса. Это насущная потребность со-

временной экономической науки и решение основной задачи разработки нового направления экономической науки; ее содержание раскрыто в понятии «*основная задача разработки нового направления экономической науки*» и имеет конкретные результаты. Они сводятся к объединению процессов исследования теории международного бизнеса и проведения изысканий в области практического международного бизнеса. Направление этих процессов в общее русло – гарантия получения продуктивного результата, приемлемого для потребностей совершенствования практики международного бизнеса. Иными словами, на смену этапу отдельных исследований теории и практики должен прийти этап соединения усилий теоретиков и практиков по организации общих изысканий.

В этом заключается, как нам представляется, основной *метод достижения главных целей формирования нового направления экономической науки.* Диалектика развития международных бизнес-отношений ставит новые задачи и выдвигает новые цели. И если мы признаем, что исследование международного бизнеса – новое направление экономической науки, то ученые и бизнесмены, несомненно, получают надежный инструментарий – практическую теорию для своих исследований и одновременно хорошую базу для осуществления кардинальных позитивных изменений в практике международного бизнеса.

Теория международной бизнес-деятельности – система теоретико-методологических положений, обусловленных глубоким и всесторонним анализом философии международного бизнеса, методологии исследования международного предпринимательства, гносеологии международных бизнес-отношений, диалектики международной бизнес-деятельности, идеологии отечественных профильных компаний и др. Применение теории обуславливает выявление сущности и природы системы международного бизнеса. Она обслуживает нужды практики международного бизнеса. Теория является краеугольным камнем авторской концепции международного бизнеса.

Условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки. Для того чтобы обеспечить поступательное развитие нового направления экономической науки, необходимо следовать соблюдению трех следующих условий: изучению практического международного бизнеса – первое условие достижения прогресса в исследовании нового направления экономической науки, изучению теории международного бизнеса – второе условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки и наложению результатов успешной разработки теории

международного бизнеса на итоги выявления достоинств и недостатков практической международной бизнес-деятельности – третье условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки.

Формирование нового направления экономической науки. Исходными положениями в процессе становления нового направления экономической науки являются подтверждения того факта, что международный бизнес – новое направление экономической науки. При этом само исследование базируется как на использовании *предпосылок формирования нового направления науки*, так и на *соблюдении условий достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки*.

Формы и виды международного бизнеса – в системе международного бизнеса. В теории международной бизнес-деятельности и в практике международного бизнеса одна из главенствующих позиций отведена классификации форм и видов международной бизнес-деятельности. Автор выделяет следующие формы международного предпринимательства: бизнес за рубежом, глобальный бизнес, иностранный бизнес (с позиций отечественных компаний, если принимающая страна – Россия), совместное предпринимательство (высшая форма), трансконтиненталь-

ный бизнес (самая молодая форма, проходящая стадию становления), транснациональный бизнес (наиболее зрелая форма). В рамках каждой формы выделены виды (и подвиды), которые обязательно должны анализироваться с позиций отечественных профильных компаний.

Рассмотрим содержание схемы «Новое направление экономической науки» (см. рис. 1). В качестве исходного на этой схеме предложено понятие «исследование проблем международного бизнеса – новое направление экономической науки». Оно прямо связано с двумя итоговыми для данной схемы понятиями: «соединение теории и практики международного бизнеса – насущная потребность современной экономической науки» и «всемирное значение нового направления экономической науки».

В верхней части приведенной схемы размещены следующие взаимосвязанные понятия (за каждым из которых стоят определенные процессы): «формирование нового направления экономической науки», «доказательства в пользу обоснованности выдвижения международного бизнеса в качестве объекта нового направления экономической науки», «предпосылки формирования нового направления экономической науки», «детальное изучение практики международного бизнеса – насущное требование времени», «детальное изучение теории международного бизнеса – насущное веление времени», «основная задача разработки нового направления экономической науки», «решение основной задачи разработки нового направления экономической науки», «новое направление экономической науки: теоретические обоснования», «новое направление экономической науки: практические подтверждения», «условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «изучение практического международного бизнеса – первое условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «изучение теории международного бизнеса – второе условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «наложение результатов успешной разработки теории международного бизнеса на итоги выявления достоинств и недостатков практической международной бизнес-деятельности – третье условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «обеспечение прогресса в новом направлении экономической науки и перспективы коллективной разработки учеными и представителями бизнеса концепции международного бизнеса», «СОЕДИНЕНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА – НАСУЩНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ», «ВСЕМИРНОЕ ЗНАЧЕНИЕ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ».

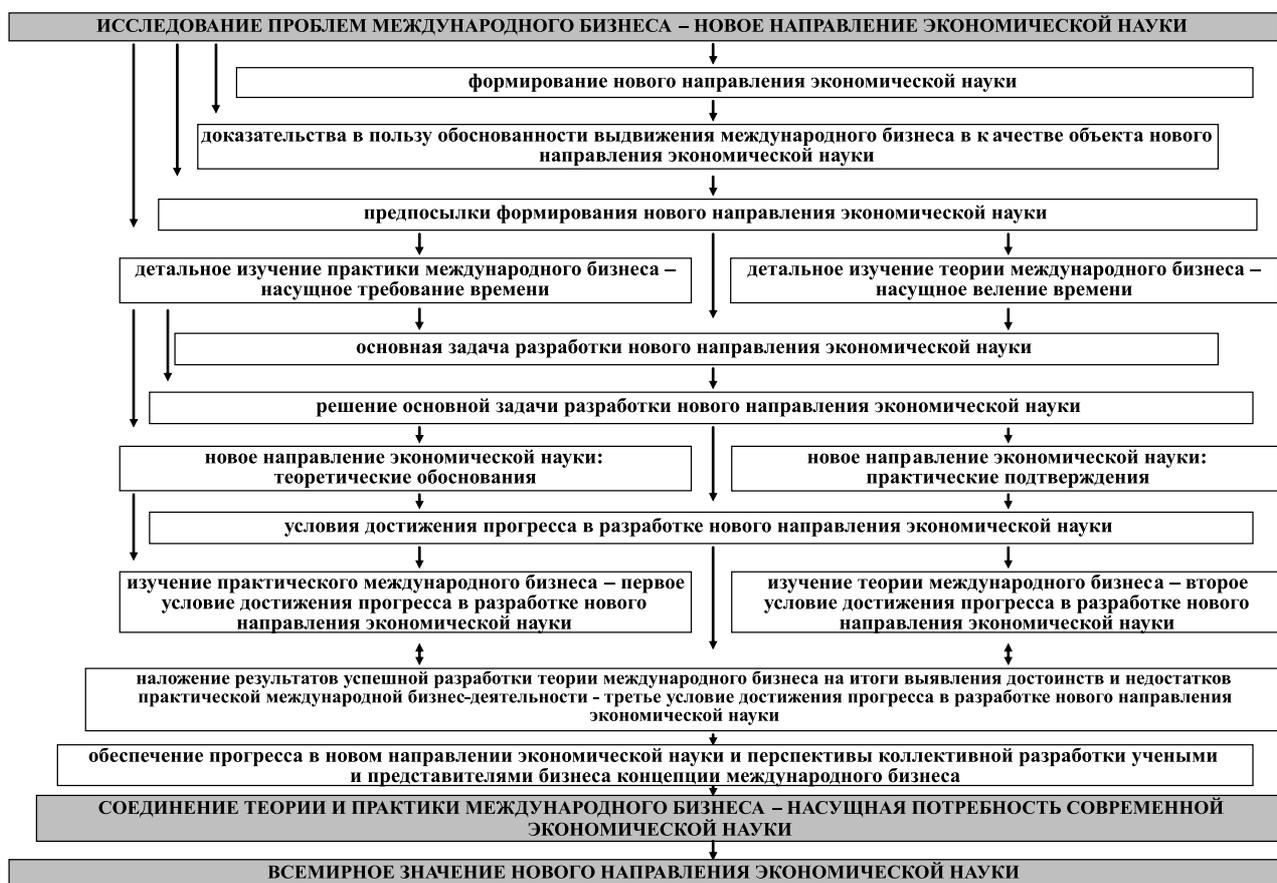


Рисунок 1 – Новое направление экономической науки

«детальное изучение теории международного бизнеса – насущное веление времени».

В этой же части рассматриваемой схемы размещены и такие понятия, как «основная задача разработки нового направления экономической науки» и «решение основной задачи разработки нового направления экономической науки».

В нижней части анализируемой схемы помещены следующие понятия: «новое направление экономической науки: теоретические обоснования», «новое направление экономической науки: практические подтверждения», «условия достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «изучение практического международного бизнеса – первое условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «изучение теории международного бизнеса – второе условие

достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки».

Кроме того, здесь названы следующие понятия: «наложение результатов успешной разработки теории международного бизнеса на итоги выявления достоинств и недостатков практической международной бизнес-деятельности – третье условие достижения прогресса в разработке нового направления экономической науки», «обеспечение прогресса в новом направлении экономической науки и перспективы коллективной разработки учеными и представителями бизнеса концепции международного бизнеса».

Таковы основные суждения, подтверждающие необходимость и обоснованность адекватного подхода к разработке проблем активизации участия отечественных профильных компаний в системе международного бизнеса.

Оценка макрорегиональной и субрегиональной энергетической безопасности стран СНГ в современных условиях

Р. Т. Теубов,

доцент Московского финансово-промышленного университета «Синергия»,
кандидат экономических наук, доцент,
г. Москва
E-mail: gasram@mail.ru

Evaluation of Macroregional and Subregional Power Safety of CIS Countries in the Modern Conditions

R. T. Teyubov

В статье исследуется энергетическая безопасность, анализируются ее особенности на макрорегиональном и субрегиональном уровнях. Проанализированы причины возникновения энергетической угрозы. Проведена оценка влияния факторов на энергетическую безопасность стран СНГ. Сделаны выводы о возможности создания на мировом уровне условий для обеспечения энергетической безопасности в большинстве стран мира.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, макрорегион, субрегион, энергоэффективность, экспорт, импорт, страны СНГ.

Power safety is analyzed in the article, its features are analysed on macroregional and subregional levels. Reasons of power threat origin are analyzed. The estimation of influence factors on power safety of countries of the CIS is conducted. Conclusions concerning a possibility of creating terms for providing a power safety in the most world countries on the world level are done.

Key words: energy safety, macroregion, subregion, energy efficiency, export, import, CIS countries.

Энергетическая безопасность отдельных стран мира и их общая безопасность на субрегиональном и макрорегиональном уровне на протяжении многих лет вызывает острые дискуссии в научных и политических кругах. Сформировалось очень устойчивое мнение, что энергетическая безопасность каждой страны прежде всего зависит от наличия природных невозобновляемых энергетических ресурсов (нефть, газ и уголь) за счет их импорта или собственных ресурсов. Также очень существенным является потенциал альтернативных возобновляемых и невозобновляемых энергетических источников в каждой стране, но пока он занимает очень небольшую долю в энергетическом балансе и оказывает незначительное влияние на энергетическую безопасность страны. Это происходит из-за слишком высокой стоимости производства энергии из этих ресурсов.

Поэтому сегодня все большее внимание уделяют проблемам, связанным с разработкой

новых месторождений энергоресурсов, ценообразованием на энергетические ресурсы на мировых рынках (в том числе нефти, газа и угля), отдельно выделяют также адекватность ценообразования на транспортировку этих ресурсов и транзит, долго- и краткосрочное хранение этих ресурсов и т.п.

Все это, особенно то, что касается ценообразования, в большей степени носит рекомендательный характер, например, со стороны Энергетической Хартии, и не предполагает четкого регламентированного действия с учетом всех интересов как стран-экспортеров, так и стран-транзитеров и стран-импортеров этих ресурсов. Таким образом, нет единой независимой контролирующей международной организации, которая могла бы решить многие вопросы относительно энергетической безопасности каждой страны-участницы на мировом рынке энергетических ресурсов.

Следствием этого являются постоянные противоречия между странами, которые все чаще решаются с помощью силовых действий. Таким образом, энергетическая безопасность каждой страны – это вопрос наднациональный, потому что политика «многостандартности» по отношению к различным игрокам на международном рынке энергоресурсов приводит к международным конфликтам, результатом которых является частичное или существенное уничтожение энергетических ресурсов, перебои в нормальном функционировании рынков и т.п.

Поэтому необходимо проанализировать состояние энергетической безопасности на макро- и субрегиональном уровне в до- и послекризисный периоды и выявить устойчивые факторы влияния на энергетическую безопасность каждой страны и в особенности стран СНГ. Энергетическая безопасность страны – это такое состояние, при котором страна обладает энергетическими ресурсами в количестве и качестве, которые бы позволили обеспечить внутреннее потребление страны в сегодняшнее время и в будущем [1]. Поэтому следует определить схему, которая бы характеризовала, во-первых, направления исследования, а во-вторых, более четко выделила факторы, влияющие на формирование энергетической безопасности страны на макро- и субрегиональном уровне (рис. 1).

Для более глубокого анализа проблемы энергетической безопасности следует проанализировать взаимозависимость торгового баланса стран вообще и выявить составляющую долю энергетических ресурсов в совокупной торговле товарами, а именно в торговом балансе стран.

Данные в таблице 1 показывают динамику совокупной торговли товарами и торговли энергоресурсами в СНГ в целом по сравнению с ЕС и по отдельным субрегионам СНГ (Восточная Европа, Южный Кавказ, Центральная Азия и Россия) за 5 лет (с 2006 по 2010 годы). Это даст нам возможность проанализировать влияние финансовых энергетических ресурсов на торговый баланс ЕС и СНГ вообще и его субрегионов, а также выявить влияние на экономическое положение в этих субрегионах.

Как свидетельствуют данные табл. 1, за 2006-2010 гг., несмотря на финансовый кризис 2008-2009 гг., совокупный экспорт товаров в ЕС и СНГ рос постоянно. Так, в конце 2010 г. этот показатель достиг значения 36,45% по отношению к 2006 г. В ЕС этот показатель был значительно меньше и составил за этот же период 12,25%. Хотя потери во время мирового финансового кризиса обоих макрорегионов в процентном значении были примерно одинаковы, но в ЕС этот кризис вызвал осложнения, они отразились на очень медленном темпе прироста в экспорт-



Рисунок 1 – Основные факторы энергетической безопасности страны

Таблица 1 – Совокупная торговля товаров и энергоресурсов (в текущих ценах, млн. долл. США)

Макрорегион	Субрегион	Поток	2006	2007	2008	2009	2010	Темп прироста (к пред. году), %	Темп прироста (2006-2010), %
СНГ	Россия	Эксп.	303551	354403	471606	303388	400132	31,89	31,82
		Имп.	164281	223486	291861	191803	248738	29,68	51,41
		Эн. эксп.	189887	217375	307830	190042	253302	33,29	33,40
		Эн. имп.	2035	2768	4685	3294	5600	70,01	175,18
	Восточная Европа	Эксп.	59154	74913	101116	62374	78286	25,51	32,34
		Имп.	70083	93001	129815	77334	99634	28,84	42,17
		Эн. эксп.	10119	11148	16449	10107	10767	6,53	6,40
		Эн. имп.	20685	26782	37919	26634	32128	20,63	55,32
	Южный Кавказ	Эксп.	14936	23653	33138	22941	29070	26,72	94,63
		Имп.	11139	14528	18303	14201	15625	10,03	40,27
		Эн. эксп.	12039	20190	28519	19850	25165	26,78	109,03
		Эн. имп.	1677	1542	1845	1325	1666	25,74	-0,66
	Центральная Азия	Эксп.	53313	67505	96682	61614	80529	30,70	51,05
		Имп.	34271	47959	60111	49842	49869	0,05	45,51
		Эн. эксп.	26428	31799	48972	33467	46900	40,14	77,46
		Эн. имп.	3553	4615	5857	2947	5248	78,08	47,71
	Всего	Эксп.	430954	520474	702542	450317	588017	30,58	36,45
	Всего	Имп.	279774	378974	500090	333180	413866	24,22	47,93
	Всего	Эн. эксп.	238473	280512	401770	253466	336134	32,62	40,95
	Всего	Эн. имп.	27950	35707	50306	34200	44642	30,53	59,72
ЕС	Всего	Эксп.	4590995	5347055	5922220	4594325	5153225	12,17	12,25
	Всего	Имп.	4830575	5613560	6299370	4746820	5356030	12,83	10,88
	Всего	Эн. эксп.	268657	299127	420363	259286	328767	26,80	22,37
	Всего	Эн. имп.	621858	678330	970628	596399	734929	23,23	18,18

Источник: WTO International Statistics Annual Reports 2007-2011 [5].

ной статье торгового баланса на 12,25% по сравнению с 36,45% в СНГ.

Исходя из анализа второй части таблицы 1, где представлены показатели торговли энергетическими ресурсами в странах СНГ и ЕС в 2006-2010 гг., можно сделать вывод, что наблюдается тенденция постоянного роста экспорта и импорта энергоресурсов в стоимостном выражении, кроме 2009 г. Именно за этот год торговля энергоресурсами во всех торговых потоках, как в экспорте, так и в импорте, снизилась соответственно на 36,91% и на 32,02% в СНГ, на 38,32% и на 38,56% в ЕС [3].

Также можно отметить, что за пять лет (2006-2010 гг.) темпы прироста в торговле энергоресурсами как в СНГ, так и в ЕС существенно опережают темпы прироста их общей торговли. Это может указывать на зависимость экономик этих макро-

регионов от энергоресурсов, что может привести к эффекту «голландской болезни» в странах-экспортерах энергоресурсов макрорегиона СНГ, и на низкое состояние энергетической безопасности в странах-импортерах энергоресурсов макрорегионов СНГ и ЕС.

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что судьба энергоносителей в совокупной торговле товарами в финансовом отношении независимо от ценового фактора, или фактора экономического роста, неуклонно растет. Так, доля энергоресурсной финансовой составляющей в СНГ за пять лет не только не снижалась, а наоборот, постоянно росла: по экспорту на 3,3%, по импорту на 7,97% – и составляла от 55,34% до 57,16% и от 9,99% до 10,79% соответственно. В ЕС эти данные имеют такую же тенденцию: по экспорту рост на 9,02%, по импорту – на 6,59%, что,

Таблица 2 – Доля торговли энергоресурсами в совокупной торговле товарами (в %)

Макрорегион	Субрегион	Поток	2006	2007	2008	2009	2010	Темп прироста (к пред. году), %	Темп прироста (2006-2010), %
СНГ	Россия	Эксп.	62,56	61,34	65,27	62,64	63,30	1,06	1,20
		Имп.	1,24	1,24	1,61	1,72	2,25	31,09	81,75
	Восточная Европа	Эксп.	17,11	14,88	16,27	16,20	13,75	-15,12	-19,60
		Имп.	29,52	28,80	29,21	34,44	32,25	-6,37	9,25
	Южный Кавказ	Эксп.	80,60	85,36	86,06	86,53	86,57	0,05	7,40
		Имп.	15,06	10,61	10,08	9,33	10,66	14,28	-29,18
	Центральная Азия	Эксп.	49,57	47,11	50,65	54,32	58,24	7,22	17,49
		Имп.	10,37	9,62	9,74	5,91	10,52	77,98	1,51
	Всего	Эксп.	55,34	53,90	57,19	56,29	57,16	1,56	3,30
		Имп.	9,99	9,42	10,06	10,26	10,79	5,08	7,97
ЕС	Всего	Эксп.	5,85	5,59	7,10	5,64	6,38	13,05	9,02
	Всего	Имп.	12,87	12,08	15,41	12,56	13,72	9,21	6,59

Источник: [4, 5].

соответственно, составляет от 5,85% до 6,38% в общем экспорте товаров и от 12,87% до 13,72% в общем импорте товаров.

Таким образом, можно утверждать, что, во-первых, финансовая составляющая энергоресурсов торгового баланса проанализированных стран имеет значительное влияние как на торговый баланс вообще, с точки зрения весомости его ценового значения, так и на экономическое положение стран-экспортеров и стран-импортеров.

Во-вторых, баланс между энергетической безопасностью и опасностью в проанализированных странах не зависит от цен на энергоресурсы, о чем свидетельствует постоянный рост как в экспорте, так и в импорте энергоресурсов в СНГ и ЕС при почти постоянном ежегодном (кроме 2009 г.) росте цен на мировом рынке энергоресурсов.

В-третьих, страны, экспортирующие энергоресурсы, имеют положительный общий торговый баланс. Но негативным является то, что в основном только за счет энергоресурсов страны-экспортеры в СНГ имеют положительное сальдо торгового баланса, что приводит к эффекту «голландской болезни».

Существенное влияние на развитие мирового рынка энергетических ресурсов имеет необходимость обеспечения энергетической безопасности стран, которую можно рассматривать как способность государства обеспечить потребности граждан, общества и страны в целом экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами надлежащего качества в обычных условиях и во время действия дестабилизирующих факто-

ров, а также ее способность предотвращать угрозы нарушения стабильности топливо- и энергоснабжения.

Исследования и сравнения систем энергетической безопасности стран СНГ и ЕС показали, что они имеют различия в зависимости от позиционирования страны на мировом энергорынке. Однако страны-импортеры углеводородного сырья, независимо от уровня развития, объединены необходимостью создания эффективной системы стратегических резервов, поиском новых источников поступлений энергии и диверсификации структуры импорта. Обеспечение стабильного спроса на первичные энергоресурсы является исключительно важным условием энергетической безопасности стран-экспортеров.

В результате активизации процессов глобализации взаимозависимость в мире растет и делает невозможным обеспечение энергетической безопасности одной группы стран без другой. Т.е. перспективы развития энергетики и обеспечения энергетической безопасности страны должны быть связаны не столько с личными интересами отдельного участника рынка, а с перспективами создания глобальной системы энергетической безопасности мирового хозяйства.

Для оценки систем энергетической безопасности стран СНГ на основе анализа основных макроэкономических показателей, характеризующих энергоэффективность экономики, целесообразно использовать такие индикаторы, как энергопотребление на душу населения, энергоемкость экономики, эффективность использования энергоресурсов.

Учитывая резкую дифференциацию стран, которые позиционируются на энергорынке как импортеры, и разную степень влияния факторов на общее состояние их энергетической безопасности, мы предложили комплексный подход по совершенствованию оценки уровня энергетической безопасности стран, зависящих от импорта энергетических ресурсов, основанный на учете разногласий между странами-импортерами в уровне развития, потреблении энергетических ресурсов и его эффективности.

Совершенствование оценки было реализовано с использованием инструментов многофакторного анализа. Проведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что на энергобезопасность существенное влияние оказывают несколько показателей (результативные признаки), но внутри этих показателей для стран с развитой экономикой, развивающихся стран и стран с переходной экономикой совокупность факторов и степени их влияния различаются довольно существенно (таблица 3).

Так, в группе промышленно развитых стран-импортеров энергетических ресурсов на изменения такого результативного признака, как импортная квота, влияют изменения ВВП, производства энергоресурсов на душу населения и импорт энергетических ресурсов. В группе стран со средним уровнем дохода на смену того же результативного признака влияют другие факторы: потребление энергетических ресурсов, импорт ресурсов и экспорт на душу населения. В странах с низким уровнем дохода импортная квота изменяется под воздействием производства собствен-

ных энергетических ресурсов, изменения объемов импорта энергетического сырья, изменения энергоёмкости ВВП.

Относительно другого результативного признака – энергоёмкости ВВП – следует отметить следующее: страны с высоким уровнем дохода связывают изменения энергоёмкости ВВП с изменениями производства и потребления энергоресурсов на душу населения. Энергоёмкость ВВП второй группы стран зависит от изменений производства, потребления энергетических ресурсов на душу населения и совокупного экспорта продукции. Относительно стран с низким уровнем дохода следует отметить, что 33% изменения энергоёмкости ВВП вызвано изменением объемов импорта энергоресурсов.

Третий результативный признак – потребление энергетических ресурсов на душу населения – меняется в развитых странах под влиянием изменений производства энергоносителей и энергоёмкости ВВП; в странах со средним уровнем дохода – под влиянием изменений ВВП, импорта энергоносителей, производства промышленной продукции и экспорта стран; в странах с низким уровнем дохода – под влиянием изменений ВВП, производства и импорта энергоносителей, производства промышленной продукции и экспорта.

Проведенная оценка свидетельствует о необходимости учета различий в воздействии факторов на состояние энергетической безопасности при формулировке приоритетных направлений энергетической политики стран, зависящих от импорта углеводородного сырья. Для промышленно

Таблица 3 – Сравнительные результаты многофакторной модели зависимости энергетической безопасности от отдельных факторов в странах-импортерах

Результативный признак	Импортная квота			Энергоёмкость ВВП			Потребление энергоресурсов		
	I тип	II тип	III тип	I тип	II тип	III тип	I тип	II тип	III тип
Факторные признаки / Типы стран*									
ВВП	+							++	+++
Производство энергоносителей	+		+++	+	++		+		+++
Потребление энергоресурсов		++		+	++				
Импорт энергоресурсов	+	++	+++			+++		++	+++
Производство промышленной продукции								++	+++
Экспорт		++			++			++	+++
Энергоёмкость ВВП			+++				+		

* I тип (+) - страны-импортеры энергетических ресурсов с высоким уровнем дохода (ВВП на душу населения более 25000 дол. США);

II тип (++) - страны-импортеры энергетических ресурсов со средним уровнем дохода (ВВП на душу населения от 5000 до 20000 дол. США);

III тип (+++) - страны-импортеры энергетических ресурсов с низким уровнем дохода (ВВП на душу населения составляет от 700 до 5000 дол. США).

развитых стран, которые являются импортерами углеводородного сырья, приоритетными направлениями по обеспечению их энергетической безопасности должны оставаться: обеспечение надежности поставок энергоресурсов; диверсификации источников поставок энергоресурсов, обеспечение безопасности энергетической инфраструктуры, внедрение новых технологий для снижения зависимости от импорта энергоресурсов.

Список литературы

1. Ишкин, В. Энергетическая безопасность – одна из основ безопасности страны // Панорама. – 2007. – № 1 // Режим доступа: <http://www.comect.ru/article.asp?id=7411>.
2. Чапалыга, А. Л. Региональная группировка стран мира. – Режим доступа: <http://geo.1september.ru/articlef.php?ID=200300207>.
3. BP Statistical Review of World Energy 2011 / BP p.l.c. – London. – 2011. – 45с. – Режим доступа к отчету: <http://www.bp.org>.
4. Key world energy statistics 2010 / International energy agency. – Paris. – 2010. – 80 p. – Режим доступа к отчету: <http://www.iea.org>.
5. International Trade Statistics 2011 / World Trade Organization. – Switzerland. – 2011. – 249 p. – Режим доступа к отчету: <http://www.wto.org>.

Экономика знаний

Россия – страна умных! К вопросу о национальной идее и о перспективах ликвидации российской науки

Р. М. Нижегородцев,
заведующий лабораторией экономической динамики и управления инновациями
Института проблем управления РАН,
г. Москва
E-mail: bell44@rambler.ru

Russia: the Country of Clever People! Essay on a National Idea and Prospects of the Russian Science Elimination

R. M. Nizhegorodtsev

Статья посвящена обсуждению нестоимостных барьеров входа на рынке услуг аттестации научных кадров в современной экономике России. Рассматривается прогноз реформирования институциональной организации сферы научных исследований на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: национальная идея, квалифицированный труд, барьеры входа, сфера НИОКР, Российская академия наук.

The paper discusses non-value entrance barriers to a service market of scientific degrees awarding in the contemporary Russian economy. The middle-run foresight for adjustment of R&D institutional organization is considered.

Key words: national idea, skilled labor, entrance barriers, research and development, Russian Academy of Sciences.

В течение некоторого времени после прихода к власти новых лидеров на рубеже третьего тысячелетия в нашей стране возник социальный заказ на формулировку некой национальной идеи, которая объединила бы разные слои населения единой группой задач, стоящих перед развитием страны.

Впоследствии, когда клерикально-патриотические силы попытались монополизировать рынок общенациональных идей, эти разговоры несколько поутихли. Однако задача поиска национальной идеи в любом случае остается, ибо ее наличие позволяет мобилизовать людей разных социальных групп на решение текущих задач, объективно стоящих перед Россией.

Мне кажется, что сегодня, в условиях формирования экономики знаний, ответ на поставленный вопрос очевиден. Национальная идея, призванная объединить все население страны для достижения общих целей, должна звучать очень просто: Россия – страна умных!

Эта идея тем более привлекательна, что традиции отечественной науки и отечественного образования позволяют рассчитывать на серьезные внешние выгоды, которыми всегда сопровождается развитие этих сфер проявления человеческого духа.

Тем не менее, некоторые граждане нашей страны, в том числе и занимающие достаточно высокие посты, думают иначе. Они убеждены, что наше население является слишком образованным, и, подобно одному французскому монарху, считают, что общество, где все население поголовно грамотно, похоже на уродливого зверя, который во всех частях своего тела имеет глаза.

Ликвидация некоторой части российских вузов под достаточно надуманными предлогами, связанными с так называемым рейтингом эффективности, частично решает эту проблему. И автору этих строк, и его многочисленным коллегам уже доводилось публично высказываться по поводу степени обоснованности применяемых

критериев эффективности и качества и по поводу альтернативных подходов к изменениям в сложившейся системе образования [1, 2].

Следующим шагом на пути сокращения доли образованного населения в стране является возведение барьеров входа на рынки услуг, связанных с повышением квалификации, в частности усложнение процедуры защиты диссертаций и резкое сокращение количества диссертационных советов, решение о котором было недавно принято.

Казалось бы, можно этому только радоваться: ужесточение требований приведет к повышению качества специалистов, получающих высокие степени, и уж теперь наша страна получит «настоящих» кандидатов и докторов наук, удовлетворяющих самым взыскательным требованиям.

Однако не будем спешить с аплодисментами по поводу принятых решений. Гораздо интереснее (а главное – полезнее) заняться хотя бы кратким анализом последствий их реализации. Вообще анализ практических шагов, в которых нуждается реализация тех или иных (в том числе и весьма популярных) лозунгов обычно приводит если не к устойчивому неприятию каких бы то ни было заманчивых идей, то, во всяком случае, удерживает от поспешного присоединения к людям, их выдвигающим.

Принятое решение о резком сокращении количества диссертационных советов приведет к формированию огромных очередей, которые нужно будет выстоять в течение нескольких лет лишь для того, чтобы получить возможность высказаться, представить свои результаты. Вместо того, чтобы молодой человек, внесший вклад в науку, быстро получил формальное подтверждение значимости своих результатов и отправился реализовывать их на практике (на производстве, в научном учреждении, за университетской кафедрой и т.д.), он будет вынужден несколько лет жить в ожидании счастливой минуты, когда ученые мужи, наделенные правом присуждения ученых степеней, наконец, смогут его выслушать.

Естественно, что такая система аттестации научных кадров вызовет справедливые нарекания со стороны как рядовых соискателей ученых степеней, так и их руководителей, да и вообще большинства из тех, кто имеет отношение к сфере научных исследований. В результате наверняка усилятся голоса людей, которые призывают покончить с этой системой вообще и сделать «как на Западе» (хотя в разных странах Западу существуют очень разные системы аттестации научных кадров, но у нас в России под «Западом» в этом смысле понимают исключительно США).

Этот голос общественности будет радостно услышан властью, которая (на фоне почти всеобщего недоверия к ВАКу) с удовольствием ликвидирует существующую систему аттестации и

предоставит право широкому кругу учебных заведений и научных учреждений присваивать ученую степень доктора от своего имени, – так же, как сейчас некоторые из них имеют право присваивать степени бакалавра и магистра. Таким образом, наша страна лишится *ученых* степеней (и вообще системы аттестации научных кадров) и полностью перейдет на систему квалификационной аттестации, в которой степени бакалавра, магистра и доктора станут последовательными ступенями образовательного процесса.

В скором времени после введения этой «инновации» станет понятно, что существующая совокупность научных учреждений для функционирования новой системы аттестации кадров попросту не нужна. С этим успешно справляются и образовательные учреждения, в которых выстроена система подготовки кадров любой квалификации, с учетом того, что наиболее сильные из них давно и успешно занимаются переподготовкой и повышением квалификации специалистов, уже получивших высшее образование.

Что касается научных исследований, то основная тяжесть этой работы уже сейчас плавно перемещается в вузы, несмотря на то, что во многих из них сохраняется практика сверхэксплуатации персонала. Согласитесь, трудно требовать серьезной научной работы от педагога, годовая учебная нагрузка которого составляет 800-1000 часов.

Таким образом, следующим шагом становится ликвидация Российской академии наук, которая в сложившейся системе окажется во всех отношениях слабым звеном. Первый шаг к этому был сделан чуть более года назад, когда академические структуры были переименованы в федеральные государственные бюджетные учреждения науки. Это переименование не случайно: если РАН является общественной организацией, то научные учреждения, находящиеся в системе РАН, отныне стали не общественными, а государственными учреждениями, т.е. напрямую подконтрольными правительству. Осталось отбросить за ненадобностью короткое слово «РАН» в названии академических институтов – и задачу ликвидации РАН можно в целом считать успешно решенной, хотя, возможно, она еще какое-то время формально будет функционировать, лишившись скольконибудь значимого влияния на тематику научных исследований, проводимых в рамках бюджетных учреждений науки, и не имея отношения к их финансированию.

В этом же направлении работает и складывающаяся в стране система крайне затратного, неэффективного расходования средств, направляемых на финансирование приглашенных ученых из-за рубежа (наших бывших соотечественников и не только), которые, тем не менее, неспособны внести существенный вклад ни в науку, ни в педагогический процесс.

Вместо того, чтобы открыть рынок квалифицированного труда для мигрантов из других стран, готовых работать в наших лабораториях плечом к плечу с россиянами на тех же финансовых основаниях (т.е. не требуя больших денег) [3], наше правительство принимает сомнительные решения о финансировании затратных и низкоэффективных научных проектов, связанных с пребыванием так называемых ведущих западных ученых в нашей стране. Это необходимо для того, чтобы затем, когда настанет подходящий момент для ликвидации РАН, высказать претензии к научному сообществу, что оно, связанное по рукам и ногам подзаконными инструкциями, не обеспечило надлежащего качества научных исследований, несмотря на весьма солидное финансирование из государственного бюджета.

Разумеется, ликвидация РАН будет проведена технично, под видом *реорганизации* системы научных исследований. Могу побиться об заклад, что специально для этой цели приберегают давно назревшее разделение Минобрнауки на Минобр и Миннауки. Естественно, что все федеральные государственные учреждения науки будут переподчинены Министерству науки, создаваемому якобы специально для этого. Данный шаг позволит заткнуть рты заядлым противникам фактической ликвидации РАН, объяснив им, что теперь «для них» создано отдельное ведомство, которое и будет заботиться исключительно об их интересах.

Это решение о разделении ведомств будет преподнесено обществу как благодеяние, как подарок, несмотря на то, что оно станет всего лишь исправлением допущенной в свое время губительной и абсурдной ошибки, заключавшейся в их слиянии и не приведшей ни к чему, кроме утяжеления аппарата и усложнения управленческой структуры. Поневоле приходит в голову шутка о том, как мало нужно человеку для счастья: достаточно в октябре выплатить ему зарплату за март.

Таким образом, осознанная дезорганизация работы некоторой управляемой системы – это, как правило, первый шаг к ее ликвидации. Поскольку эффективно функционировать она уже не может, то само ее наличие вызывает справедливую критику, звучат многочисленные предложения и даже требования ее радикального реформирования (выражаясь человеческим языком – уничтожения), которые немедленно принимаются и реализуются.

Итак, в действиях правительства в отношении российской науки просматривается очевидная логика, с головой выдающая дальновидность и предусмотрительность (выражаясь по-английски – форсайт) принимаемых мер, направленных на устранение существующей институциональной структуры, в рамках которой осуществляется ис-

следовательский процесс. Как говорил Полоний в шекспировском «Гамлете», *though this be madness, yet there is method in't*: пусть даже это безумие, но в нем есть некая логика.

Ликвидация РАН позволит уничтожить ту часть российской экономической науки, которая в течение многих лет подвергала жесткой критике курс радикальных реформ, проводившийся в интересах наиболее богатых слоев населения под диктовку наших заокеанских коллег. После того как с этим противовесом будет покончено, компрадорская позиция, отстаивающая либеральные экономические ценности, станет безальтернативной и единственно верной точкой зрения.

Возможно, затем, через несколько лет, на обломках РАН возникнет ее «второе издание», сильно исправленное и дополненное, в котором ведущие кресла будут заняты именно могильщиками нынешней академии наук. Это уже не очень существенные детали, и вовсе не их реализация является подлинной целью тех, кто диктует последовательность действий по уничтожению нынешней РАН.

Как мы видим, дело даже не в личных амбициях отдельных людей, которые после неудачных попыток прорваться в члены Российской академии наук решили приступить к ее ликвидации. Предпринимаемые шаги решают гораздо более глубокую и перспективную задачу, нежели банальное сведение счетов.

Разрушенная научная среда уже не сможет эффективно противостоять попыткам оболванить население страны и загнать его в стойло пагубных преобразований, конечный итог которых, возможно, заключается в уничтожении России как единого государства.

Согласны ли мы с этим сценарием? Позволим ли ему реализоваться? Безразлично ли нам, в какой стране будут жить и работать наши дети?

Или все-таки Россия – это страна умных?

Список литературы

1. Нижегородцев, Р. М. Инновационное развитие общества и актуальные проблемы образования в России // Открытое образование: Научно-практический журнал. – 2012. – № 4 (93). – С. 1-62.
2. Сизов, В. С., Сизова, Е. Н. Проблема оценки эффективности деятельности вузов // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 4. – С. 29-33.
3. Нижегородцев, Р. М. Барьеры входа на рынок квалифицированного труда и перспективы формирования инновационной экономики в России // Управление инновациями – 2011: Материалы международной научно-практической конференции 14-16 ноября 2011 г. / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2011. – С. 18-22.

Философия хозяйства

Постреформизм на службе России: вырыв к развитию
(послесловие к международной научной конференции.
Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, 5-7 декабря 2012 года)

Ю. М. Осипов,

президент Академии философии хозяйства, директор Центра общественных наук
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: eszotova@mail.ru

Post-gradualism Serving Russia: a Pull-out to Development

Y. M. Osipov

Развитие российского хозяйства и социума – важнейшая задача страны, решение которой можно найти на путях мобилизационной консолидации созидательных сил в русле постреформенного обновленческого бытия.

Ключевые слова: Россия, развитие, постреформизм, неодирижизм, неолиберализм, политика, экономика, государство, идеология

Development of the Russian economy and society is the most important task for the country which can be solved in the process of mobilization consolidation of constructive forces in the line with the post-reformist life.

Key words: Russia, development, post-gradualism, neo-dirigisme, neo-liberalism, policy, economy, state, ideology.

Констатация

Все еще проходящие в Российской Федерации социо-хозяйственные, они же и политико-экономические, реформы – поначалу вполне революционные, затем собственно реформные – имеют результатом формирование сугубо присвоительно-распределительной, но никак не производительной-«развитиевой» системы финансово-экономического (капиталистического) хозяйства, встроенной в глобальную, контролирующую, направляемую и ориентируемую из-за пределов России цивилизационную (экономическую, политическую, хозяйственную) *систему-мир*, или же *мир-систему*, причем встроенную в качестве зависимой и подотчетной, во многом и колониального свойства, подсистемы, что то же самое – суб-цивилизации, суб-государства, суб-хозяйства, суб-экономики. Такое суб-образование способно воспринимать не более чем суб-модернизацию и осуществлять некоторое суб-развитие – в пределах своей зависимости от глобального контекста и на основе предположенной этим контекстом специализации (энерго-сырьевой, полуфабрикатной, вспомогательной), что то же самое – в русле,

на основе и в границах *глобальной субординации* (по месту, роли и состоянию).

Отсюда нежелательность, невозможность и нереализуемость собственного, самостоятельного, перспективного, опосредованного будущим и на будущее нацеленного, вполне новаторского и творческого *развития*, выходящего за пределы текущих инноваций (ныне более всего заимствуемых извне) и выражающегося в виде непрерывного процесса качественного (генеративного, совершенствовательного, возвышательного) преобразования национального хозяйства и всего странового социума.

В итоге – наличие в пореформенной стране *тупика неразвития*, еще и неустанно подбадриваемого энтропийной тягой к *антиразвитию*.

Сверхзадача

Вырыв, а не переход или даже прорыв к развитию, понимаемому не столько как появление в стране чего-то нового, даже и передового, сколько как обретение особого – нацеленного как раз на развитие – *состояния социума и хозяйства*. Развитие, если иметь в виду не просто развитие, а

само-развитие – не как развитие плоды, которые можно завезти и извне (что ныне в России по преимуществу и делается), а как почва с семенами, способная произвести развитие древо, родящее уже самые что ни на есть собственные развитие плоды. Потенция к развитию тут важнее самого по себе развития (как реального обновления); предреальность значимее реальности; возможность фундаментальнее действительности. В стране нет сегодня адекватной основы, лучше бы сказать – *субстанции* – *субстанции развития* – ни духовной, ни моральной, ни трудовой, ни интеллектуальной, ни творческой, ни технической, ни экономической, ни управленческой. Тенденция антиразвития сильнее тенденции развития, отчего более всего не развитие, а... *неразвитие*. Отсюда именно *вырыв* к развитию, а не что-нибудь иное, ибо стране надо не более и не менее, как вырваться из трясины – трясины неразвития, обильно орошаемой *антиразвитием*. Сначала сброс вериг антиразвития, потом прорыв пелены неразвития, а затем уже только рывок к развитию. Это действительно *сверх*-задача, ибо в тисках обыкновенности она попросту невыполнима. Тут на повестку дня выходит *чрезвычайность*, способная родить... *чудо*, если прямо таки не *сверх-чудо*!

Сверхметод

Метод – это путь решения задачи. И ежели надо решать *сверх*-задачу, то и метод должен быть *сверх*-методом. Вполне и чрезвычайным, не менее экстраординарным, чем бодро осуществленная и до сих упорно проводимая в нынешней Российской Федерации частно-присвоительная реформа, она же и самая настоящая, растянувшаяся уже на два десятилетия *антисоциалистическая революция*. Чрезвычайным в плане устремленности, настойчивости, изобретательности, изощренности, действенности, плодоносности. *Неодирижизм* в единении с *неолиберализмом*, когда *неолиберализм* снизу, а *неодирижизм* сверху, посреди же – *субстанция развития* со своей *реальной зоной реального развития*, или же развивающаяся Россия в пространстве устаревающей на глазах и самостоятельно не развивающейся пореформенной России. Одна опричь другой! Мобилизационный сдвиг, обеспеченный консолидацией созидательных сил, их соединением в «огненный» очаг развития и расчисткой для этого очага потребного жизненного пространства.

Политический тренд: постреформизм

Укрощение разрушительных, вредоносных и опаснейших для страны, хозяйства и социума частно-присвоительных реформ – вполне уже и безумных, не дающих практически никакого в конструктивно-продуктивном плане позитивного эффекта, в чем-то уже реформ ради реформ,

инерционных реформ, слепых и глухих, а потому и тупых, морально непереносимых, вполне и злодейских. Хватит! Страна по горло сыта противостественными, тянущими в инфернальный низ и не влекущими в сакральный верх реформами, преследующими и убивающими нормальную, плодотворную и перспективную обусловленную жизнь, и остро нуждается в принципиальном развороте от уже унылого и гнетущего *реформизма* к ободряюще-созидательному *постреформизму*, способному, погасив злокачественный реформизм, возжечь огонь доброкачественного житнетворения.

Постреформизм в данном случае – не прекращение вообще преобразований, а всего лишь радикальное изменение их глобального судьбоносного курса, в чем-то и *антиреформное*, но не прямолинейно контрреформное, а более всего позитивно коррекционное, что предполагает, помимо обретения здоровой бытийственной нормы, еще и выход на достойное великой страны и ее созидательных поколений историческое творчество – идейное, социальное, культурное, научное, технологическое, – прочно и надолго овладевающее интеллектуально-организационной энергией элит и трудо-полезным сочувствием народных масс, а главное – *всеобщим, достойным человека и общества будущим!*

Развитие как... сверхразвитие

В нынешнюю эпоху неоиндустриализма, нано- и меганауки, высоких, тонких и незримых технологий развитие вовсе не сводится к безудержному росту материально-технической производительной базы, безграничному возрастанию потребительного богатства и столь же безмерному преумножению предметно-полезного разнообразия текущего жизнеотправления, а, наоборот, восходит к качественному обновлению самого человеческого бытия в целях его перспективного совершенствования и перевода в *иное*, никогда еще не бывшее, природно-неприродное состояние – фантазийное, сказочное, мифоподобное!

Не умаляя важности решения насущных и даже не очень-то насущных, но все же необходимых для полноценного существования человека и общества производственно-потребительных задач, приходится констатировать, что главное в современном развитии не развитие как таковое, к которому привыкло человечество и с которым свыклась академическая мысль, не развитие условий бытия человека и общества, а развитие... уже самого по себе бытия, включая даже не бытие человека и общества, что понятно, а и самого человека с его обществом, иными словами, развитие не вширь, а вглубь человека и общества, а ежели и чего-то вширь, то не так ради самой шири, как ради чаемой глубины.

На повестке *новая парадигма развития*, провозируемая и подкрепляемая наплывающей на человека *новой парадигмой бытия*, включая самого человека и само общество. На очереди не слишком еще известное и понятное, но уже остро ощущаемое *парадигмальное обновление всего и вся*. Впереди явно эсхатологическое будущее, приближаемое столь же эсхатологическим развитием, как раз тем самым, которое можно при желании посчитать как за *развитие в развитии*, так и за *развитие развития*, но с той важнейшей оговоркой, что это уже развитие... как бы в обратную сторону, внутрь себя, ввернутое в себя развитие, *интра-развитие*, а по новейшей умственной традиции – *нео-* или даже *пост-*развитие, может, и *мета-*развитие, – как знать? – но в любом случае *сверх-*развитие!

Парадигма сверхразвития как контрпарадигма

Глобальный Запад всё уже за всех решил: человека – в *чиповея*, а общество – в *чиповейник*! Однако остальной мир, а во многом и западный, *этого* не хочет, а хочет чего-то совсем другого: не *пост-*человека вовсе, а *иного человека* или *иного человека*, как, соответственно, не *пост-*общества, а *иного общества* или *иного общества*. Спасение тут не в технике, а в идеях, не в обанкротившемся либерал-гуманизме, а в новой, уже и сверх-над-человеческой, идеологии, освещаемой не вымороченной от собственного всезнайства гуманитарной наукой со все еще подогреваемым ею пустопорожним и античеловеческим атеизмом, а в укорененной среди высшего относительно брэнного земного человека *иного-мирья Софии*, только и могущей сообщить нечто конструктивно-спасительное бытующему на земле все-еще-человеку, не поддавшемуся на ренессансно-просвещенческую провокацию насчет собственного *над-*природного и *вне-*сакрального величия и избегшему, в отличие от еврочеловека, модерно-постмодернового пересотворительно-демиургического беснования. Не отрицание человека в ходе его глобального передельческого развития, а утверждение человека в ходе хорошо осознанного им сверхразвития – с софийным обновлением человеческого сознания и всей человеческой природы, – как раз без «чипов» и без «вейства»!

София

Знание – сила, а ежели оно от Софии – софийное знание, – то двойная сила, одновременно конструктивная и спасительная! Софийный человек, он же и *под-*Софийный – *человек меры*, разумеется, софийной. Заповеди тут следующие: признание иномирья и высших смыслов; уважение другого, как самого себя; человек в мире-социуме и мир-социум в человеке – взаимодополняемость и взаимоответственность; свободный лич-

ный выбор при всеобщей солидарности, вполне и умеренной. Этнос, народ, нация – необходимая, неизбежная и потребная реальность. Отечество, Родина, Пенаты – непререкаемая и неукоснительная ценность, пусть во многом и ирреальная. Благотворная культура, благоносная цивилизация, ответственное государство, всеобщий и всеобъемлющий людской компромисс.

Техника

Техника рядом с человеком, но не в человеке, среди социума, но не в ущерб ему. Покорение техники человеком, а не человека техникой. Техника как управляемый человеком фактор, а не управляющий человеком актер. Оснащенный техникой, но не поглощенный ею человек. Не технический человекообраз, а *над-*технический человек!

Элита как сверхэлита

Сегодня в России доминирует «либерально-российская», она же и «постмодерново-симуляционная», она же и «профанно-антироссийская», *антиэлита*, несущая в социум и внедряющая в человека *тотальный абсурд* – едкий и разлагающий. Противостоящая этой антиэлите антиабсурдная элита в России есть, но она по преимуществу в обороне и в лае. Слово за *новой элитой*, способной объемно одолеть антиэлиты с ее нарочитым абсурдом в ходе мощного контрнаступления. Отсюда на повестке дня не просто элита, а *сверх-элита*, выполняющая кажущуюся неисполнимой *сверх-*задачу: от арьергардной контрабсурдной обороны к авангардному на абсурд натиску! София – в помощь!

Идеология как сверхидеология

Конструктивно-спасительная идеология ныне сверхпотребна! Национальная, созидательная, устремленная в будущее, еще и человеческая, общественная, историческая, мало того – нравственная, трудовая, зовущая к творчеству, в общем – совершенно на сегодня невозможная: текущая практика не просто противоположна такой идеологии, но ей принципиально и вполне угрожающе враждебна. Но делать нечего: без идеологии – *новой идеологии!* – разворота к сакрально-природо-человеческой норме не совершить, как не осуществить и разворота к развитию, не говоря о сверхразвитии. Вот где тупик так тупик! В слове, в идеях, в общественном сознании. Однако почва национальная насовсем не иссохла, кое-что плодотворное в ней еще есть – от традиции, от повседневности, от обыденности, а потому *идеологический разворот* еще возможен, но... вкуче с соответствующими делами, которых еще нет или почти нет, но которые все-таки возможны, ибо необходимы.

И опять *сверх-*, но теперь вот *сверх-*идеология, ибо к малой идеологии вынужденного народно-

го жизнеотправления нужно добавить большую идеологию *сверх*-исторических свершений. И опять сверхзадача, ибо ни наука – эта разрушительница всяких идеологий; ни новомировская философия, оправдавшая бесноватый антропоцентризм с коррозионным атеизмом и вызволившая на волю страстных демонов денег, наживы и потребительства, как и развязного сциентизма с беспощадным техницизмом; ни закосневшие в правильных догматах и не владеющие гибкой современностью религии, не считая, разумеется, прозорливого в тяжкой правде своей Иоаннова «Откровения», тут не помогут.

Оттого и **София** – эта сверхмудрость, она же и предмудрость, она же и мудрость мудрости: вопрошай, человек, внимай и думай, ищи и обретай, если сможешь... София не против, хотя и не... за, ибо ответственно все тут, очень ответственно!

Россия

Что за слово такое – РОССИЯ?! Почему столь значимо, причем таинственно, магически, трансцендентно? А что оно означает: страну, мир, цивилизацию, народонаселение, историю? А может, и самое что ни на есть ... *ничто*, которое, вроде бы ничего не означая, означает-таки какое-то... *нечто*, как раз то самое, что висит себе в ноосфере и... влечет к себе, да что влечет – притягивает, втягивает, поглощает! *Россия, Россия... Россия!* Колдовство какое-то! И все идейное – гео-антропо-социоидейное – почему-то и как-то в этом слове отовсюду сходится и из него непонятным образом на весь мир расходится. Не беги, безумец, от «России», а, остановившись и замерев хотя бы на мгновение, всматривайся и вслушывайся в это слово, думай о нем и вместе с ним и... всё вдруг и откроется: все смыслы, все идеи, все значения, ибо Россия – это как раз и есть наша родимая София, загадочная, далекая и близкая, закрыто-открытая, уловимо-неуловимая... Идеология России... в России, можно даже сказать, что сама Россия и есть идеология, только читать ее надо уметь, да не одним лишь умом, а и сердцем... через посредство, конечно же... Софии!

Правительство

Оно в тягучей и липучей растерянности: не может, не хочется, даже и противно, а... *надо!* Строить в стране надо, инвестировать, производить, изобретать, внедрять, инновировать, научно-технологическую сферу держать, образование совершенствовать не по-болонски, идеологию нравственно-созидательную запускать, личный позитивный пример показывать, с народом откровенно говорить, перспективы неустанно разглядывать, на достойное будущее замахиваться... о-о... много чего надо, в том числе и доходы не в пользу одних богатых и ненужного немассового потребления распределять, и с бедностью

бороться, и с коррупцией, и кое-кого в тюрьмы сажать – прямо-таки на пожизненное, и кое-чего решительно национализировать... В общем, много чего надо, много при этом работая – умно, созидательно и по-честному. Фантастика! Чует ли эту своевременно-несвоевременную фантастику российское правительство? Чует, наверное, но... очень и очень не хочется ему к ней подвигаться, оттого и... *растерянность* – уже прямо-таки *субстанциальная*. Растерянность управленческая в России, да и перед самой Россией, которая для нынешнего правительства terra incognita, причем опаснейшая. Не правительство тащит Россию к развитию, а Россия гнобит правительство из-за неразвития. Очень неприятная для «правителей» кризисно-катастрофная ситуация! И что же? Если не *эти* сделают жизненно потребное для России, так *другие* сделают, не другие, так... **иные**, которые уже на подходе. Есть оно – скрытое историческое напряжение, от масс людей и немассовых элит вполне и независимое, а за напряжением таким непременно следует... *разряжение*, – уж какое у реальной истории выходит!

Президент как... невозможный сверхпрезидент

Знает ведь всё, но... не решается! Знает, что без саморазвития России никуда, но то ли все еще верит в пресловутую и вполне живую «глобально-либеральную рыночность», которая-де будучи никакой не рыночностью и, тем более, никакой не либеральной, дарует вдруг России потребное ей развитие; то ли всерьез надеется на «иностранный капитал», только-де и думающий о неоиндустриальном процветании России; то ли совсем не верит в возникшую на его глазах и не без его участия пореформенную Россию, ни на что, кроме грабительского самопожирания, не способную; то ли не может поверить в историческую Россию, как раз вполне способную внезапно *перестроиться* – прямо на марше, собраться с силами и умами, да и выдать рывок вперед – к новому национальному саморазвитию; то ли никак не может осознать, что развиевной Россией надо *управлять*, да не как-нибудь, а *властительно*, а перед тем совершить *дисциплинарную революцию сверху*, которая уже давно назрела, всю о себе вопиет, энергично подбадриваемая всенародным постреформенным ожиданием-протестом. Знает, но... медлит... с действием, хотя кое о чем потребном уже заговорил. Вот она – острейшая историческая коллизия: от только что свершившегося реформизма с его тупиком неразвития к постреформизму, но уже с открывающейся с ним возможностью развития.

Порожденная недавним реформизмом *административная антисистема* застряла в своем собственном системно-антисистемном кризисе, ни одному россиянину и всей России ненужная, а по-

тому на очереди не что иное, как направленное на деятельский позитив административное перестроение, разумеется, по инициативе сверху, то самое перестроение с очищением, которое способно дать эффективное управление страной – вполне и державное, но уже не с обычным президентом во главе, а с необычным – *сверх*-президентом, реализующим *сверх*-управление и оперативно решающим стратегическую *сверх*-задачу.

Искрящийся текущий момент

Еще слышатся из народных глубин зовы к переменам, как и слышатся призывы патриотической элиты к всестороннему развитию страны. Россияне... нет, не верят, конечно, а всего лишь... надеются – без всякой при этом реальной надежды! – на поворот от раздаточно-присвоительного экономического деспотизма к *деспотизму развития* (иного уже, видно, не дано!). Затянувшаяся на годы «минута молчания» с замершей «фигурой умолчания»! Впереди, кажется, одно лишь повторение пройденного, а хотелось бы необычной новизны – *реального политического развития*! И все сфокусировано, как испокон века принято на Руси, на первом в государстве лице, которое ныне не государь вовсе, не властитель и не правитель, а не более чем дивный образ... э-э... *национального лидера* – пока более в возможности, чем в реальности, отчего и повисла в российской атмосфере дилемма: *или – или!* – а дилемма вообще-то есть выбор из двух вариантов, когда оба... хуже, а вырваться из тенет неразвития непременно надо!

Итак: *сверх*-намерение, *сверх*-воля, *сверх*-усилие, *сверх*-деяние! Нет, ныне уже не государь, не правитель, не вождь, но... *вершитель* – вместе с верящим в Отечество народом и поверившей в возвышение Отечества элитой.

Вызвать веру и укрепить уверенность: словом и делом! Это-то сегодня и самое трудное!

Государство

Оно вроде бы есть – большое, многочисленное, протяженное, но его как бы и нет, ибо молчит оно о главном! И бездействует – тоже в главном! Чиновники есть, их очень много, но они не правят, ибо ими правит... нет, не конституция вовсе, а... коррупция. А ведь в России без государства ничего судьбоносного никогда вообще не происходило и, увы, до сих пор не происходит: ни масштабной стройки, ни замысловатой перестройки, ни неизбежного догоняния Запада с мобилизационной модернизацией, ни умеренного реформирования, ни взрывной революции. Государство в России – более чем государство, это главнейший на российской земле охранитель и делатель – то в роли хладнокровного консерватора, то вдруг в роли темпераментного новатора, мало того, это первый, главный и единственный во всероссийском масштабе *европеец*, хотя при этом и совер-

шенно российский, вовсе и не европейский. Вот и сейчас в России развернута устроенная властями евро-, она же и глобо-, реформа-революция, и как всегда российско-антироссийская, но зато с совершенно неудовлетворительным с позиции нации и государства результатом – с резкими социальными неравенствами и смертоносными проблемами, без всякой потенции к саморазвитию и самосовершенствованию. На очереди вновь *государственная революция*, она же и *антиреволюция*, на этот раз уже *про*-российская, а ежели не так, то жди невозможных потрясений, от которых на Руси-России сладко почему-то никому не кажется!

Предпринимательство

По большому, чуть ли не по гамбургскому, счету своего полнокровного и полноценного *предпринимательства* на Руси-России никогда не было, вернее, что-то такое было, но ограниченное, вспомогательное, неразвитое, нетворческое, по преимуществу заимствованное: торговое, «добытчевское» или первопроходское, но никак не научно-технично-индустриальное, в общем, не европейское. Никакой *предпринимательской революции* в России не свершилось, как это возымело место в той же Европе. Отсюда активные экономически россияне – не предпринимательство в полном смысле слова, а всего лишь бизнесменство, ежели и какое-то подобие предпринимательства, то в европейской мере совсем не реализованное: торговое, промысловое, сырьевое, легкопромышленное, в общем, не слишком индустриальное, не техническое, не новаторское, хотя на рубеже XIX-XX вв. таковое вроде бы и появилось, но, увы, ненадолго.

Нынешний российский «рыночник» – никакой не предприниматель, тем более, не производительный новатор, а всего лишь монетарно-торгово-посреднический делец. Это некий *недо*-предприниматель, а лучше бы сказать – *пере*-предприниматель (в аспекте снятия денежных доходов). Такого «предпринимателя» совсем не интересуется саморазвитие великой страны, ибо он не европеец и не американец, он лишь вырвавшийся на простор денежно-присвоительного накопления бывший советский «службец» или же бывший антисоветский «криминалец». Разумеется, ростки всамделишного предпринимательства (инициативного, новаторского, плодоносного) в России всегда были и даже есть сегодня, но лишь ростки, так и не смогшие, тем более, не могущие сегодня, разрастись во всероссийское предпринимательское древо – почва и воздух, видно, не те!

Отсюда острейшая потребность в государственной поддержке не присвоительно-распределительного бизнеса, как сегодня, а *инновационно-производительного предпринимательства*, что должно быть завтра, но при этом и острая

нужда в *государственном предпринимательстве*, эффективно сочетающемся с соответствующим частно-корпоративным предпринимательством: государственно-корпоративный *неодирижизм* вкупе с корпоративно-государственным *неолиберализмом*, – вот, собственно, и все!

Экономика и хозяйство

В сегодняшней России есть вполне развитая экономика с ее деньгами, финансами и капиталами, но нет вполне и всесторонне развивающегося хозяйства с его неоиндустриальным и высокотехнологичным трудо-творчеством. В Европе экономика служила и служит, худо-бедно, производителю хозяйству, хотя нынешний самонадеянный финансизм уже немало ему препятствует (современный мировой кризис – кризис прежде всего паразитарного финансизма). В России же экономика с ее эгоистическим финансизмом и кромешной коррупцией работает против не только развитивного хозяйства, но и вообще против всякого хозяйства, не давая возможности обеспечить нормальное жизнеотправление человека, общества, нации, государства.

В России нет и почти никогда не было ни свободного хозяйства, ни эффективной ради хозяйства свободной экономики. Россия – *другой мир*, не европейский, и европейским так и не стал, да уже никогда и не станет – невозможно, ненужно и опасно! И не в «институциях» тут дело, не в «производственных отношениях», а в *человеке*, который в России вовсе не европеец. Отсюда своеобразие российского развития: оно *другое, в другом и по-другому*. Хотим мы того или не хотим, но российское развитие не может не быть *государственно-общественным* – побудительно-дружным, мобилизационно-соборным, вдохновенно-бескорыстным. *Дирижистское общеразвитие*, должествующее стать и *национальным саморазвитием!* Отсюда и постреформизм как сброс всяких заимствованных извне и дурных по исполнению и результатам реформ, насаждающих глобо-колониальную экономику и приводящих к стагнации, деградации и развалу народного хозяйства. Не заграничные реформы в России потребны, а *радикальные внутренние перемены* – в политике, экономике, хозяйстве, обществе, государстве, человеке, бытии. Что Западу хорошо, то России – смерть! Не к западной джаз-бандовой какофонии надо российским дирижерам прислушиваться, а к стройному звучанию имперского национального оркестра, демонстрирующего пример именно российского способа бытия – с управителем в центре и общим ладом в окружающем его пространстве!

Неодирижизм и неолиберализм

Неодирижизм – это управление, но по преимуществу через контекст, идеологию и культуру,

общественное сознание, как и через поощрение субъектных интенций, что не исключает ни прямых действий, ни регламентаций, ни запретов, ни понуждения. *Нео* означает, во-первых, новое (не бывшее ранее); во-вторых, с новыми задачами и средствами; в третьих, непременно сопряженное с трудо-творческой свободой (тоже не бывшей ранее). Все дальние и ближние уроки российской истории – в *неодирижизме*, реально осуществимый, однако лишь вкупе с *неолиберализмом*, в котором *нео* как раз и означает сопряженность с неодирижизмом. Не дирижизм здесь служит либерализму, как на Западе, а либерализм обязан послужить дирижизму. Таково главное условие овладения российской нацией *субстанцией развития*, а затем и самим национальным *саморазвитием!*

Россия и саморазвитие

Нынешняя пореформенная Россия не жаждет никакого *саморазвития*, мало того, она бросила оное в жертву частно-присвоительному обогащению, а вместе с этим и в жертву неразвитию. Это проделала вполне реальная и вполне физическая по бытованию Россия. Но есть и другая Россия – *метафизическая*, а с *этой* Россией все обстоит несколько, а может, уже и заметно, иначе: в искорененной аморальным реформизмом стране зарождается и несмотря ни на что поднимает голову, причем вопреки победной на сей момент гадостно-адовой России, *новый российский человек*, – нет, не евро-американский предприниматель, порожденный в свое время агрессивно-новаторским Ренессансом и либерально-обновленческой Реформацией, включая и экономико-научно-технологическую революцию, как и не советско-социалистический службист, наспех выкованный неукротимым большевизмом, а свободный в помыслах и жаждущий необычного жизнетворческого действия россиянин – *новый россиянин* (во все не пресловутый «новый русский», а как раз этому более чем гнусному гибриду «советикуса» с «европеоидом» прямая противоположность). И именно этот *новый россиянин*, еще не очень бытийственно и функционально выраженный, но зато уже метафизически чувствуемый, как раз и стоит за постреформизм и новое развитие, вполне отдавая себе отчет в тягучей невозможности *сверхрешения сверхнеобходимой сверхзадачи*. Но иного выхода у него и у России нет, и потому чаяемый вырыв к развитию должен непременно случиться!

Новая Россия

Ее нет, но она уже есть! *Новая Россия* малопомалу сосредоточивается, неуклюже приподнимается и к кое-чему возвышенному и необычному неброско и тяжело готовится!

Смыслообразующий аспект денежной коммуникации: деньги как метаязык

З. Э. Скрынник,

заведующая кафедрой общественных дисциплин Львовского института банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины,
доктор философских наук, профессор,
г. Львов, Украина

Е. С. Зотова,

заместитель директора Центра общественных наук
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник,
г. Москва
E-mail: eszotova@mail.ru

Generating Sense Aspect of Money Communication: Money as Metalanguage

Z. A. Skrynnik, Y. S. Zotova

В статье рассмотрены деньги как знаковая система, в физической субстанции которой осуществляется согласование индивидуальных смыслов и интересов и воплощается достигнутое взаимопонимание участников рынка. Обосновано, что важной социальной функцией денег является их роль инструмента достижения консенсуса в сфере экономической деятельности.

Ключевые слова: деньги, социальная коммуникация, язык, истинность высказываний, социальное согласие.

Money is considered as a sign system in the physical substance of which the concordance of individual senses and interests is carried out and the attained mutual understanding of market participants is incarnated. It is grounded, that the money main social function is the instrumental role in achievement of consensus in the sphere of economic activity.

Key words: money, social communication, language, truth of utterances, social agreement.

Целью данной статьи является семантический анализ феномена денег с точки зрения интерпретации заложенных в них социальных смыслов, а также с точки зрения того, как интерпретирует и использует эти смыслы человек.

Потребность в деньгах как инструменте коммуникации обусловлена необходимостью достижения эквивалентности в обмене материальными ценностями. Эту потребность не может удовлетворить обычная речевая коммуникация не только потому, что слово не имеет рыночной стоимости – современный денежный знак тоже не имеет собственной рыночной стоимости, более того, он в основном не имеет даже такой эфемерной телесной оболочки, которую имеет

произнесенное или написанное слово, ведь современные деньги – это в преимущественной массе своей слабые всплески электромагнитного поля в компьютерных сетях, которые вообще не воспринимаются чувствами. Однако, кроме того, естественный язык не соответствует потребностям организации рыночных отношений в другом смысле: как отмечает Ю. Хабермас, «нормальный язык является рискованным и одновременно дорогостоящим, малоподвижным, ограниченным в своих возможностях механизмом координации действий» [1, с. 341]. А поскольку жизненный мир может производить только ограниченные расходы для обеспечения координации и понимания, то при достижении определенного уров-

на комплексности повседневный язык получает разгрузку посредством различных типов специализированных языков; эти процессы были исследованы Т. Парсонсом на примере денег [1, 342]. Когда традиционный медиум координации действий оказывается недостаточным, происходит частичное замещение повседневной речи специализированным коммуникативным посредником. Интегрирование «заменителя» в общество может происходить только через этот обедненный и стандартизированный язык, координирующий функционально стандартизированные действия, такие, например, как производство и распределение товаров и услуг, без перегрузки социальной интеграции чрезмерными затратами на рискованные и неэкономные процессы взаимопонимания и без установления обратной связи посредством медиума повседневной речи. Очевидно, что этим требованиям образованного в соответствии со специальными кодами языка управления вполне удовлетворяет такой языковой посредник, как деньги. Он отвечает от нормальной речи как специализированная система кодов, которая вставляется в стандартные ситуации обмена и гарантирует условия осуществления эффективной координации принимаемых решений, не требуя при этом от жизненного мира любых дополнительных ресурсов [там же]. Итак, мы рассматриваем деньги как определенную языковую систему, обнаруживающую в своем функционировании ряд достаточно отчетливых признаков как естественного, так и искусственного языка.

Каждый язык является знаковой системой, которая служит средством человеческого общения, мышления и выражения, специфически человеческим способом хранения и передачи информации. Исходя из таких определений, нельзя не признать, что феномен денег представляет собой конкретный вариант специализированного языка, т. е. специфическую знаковую систему, обеспечивающую общение людей в конкретной сфере – сфере экономической деятельности. Деньги являются средством рационального расчета и осмысления этой деятельности, точного выражения ее реальных и ожидаемых результатов, фиксации и ретрансляции информации, абсолютно необходимой для успешного протекания экономических процессов, т. е. они выполняют именно те функции, которые традиционно считают сущностными признаками языка.

Под естественными языками подразумевают те, которые возникли как следствие многовековой общественной практики человеческого общения. Денежную коммуникативную систему сближает с естественным языком тот факт, что эта система возникла спонтанно в ходе исторической эволюции хозяйственной деятельности людей, ее развитие происходило стихийным путем,

а нынешнее состояние является результатом аккумуляции содержания, созданного всем предыдущим опытом экономических отношений людей на протяжении многих поколений.

В XX в. коммуникативные возможности естественного языка были поставлены под серьезное и обоснованное сомнение философией неопозитивизма, который сосредоточил внимание на вопросе: насколько естественный язык способен адекватно выразить мысль о действительности? Язык, речь, речевая коммуникация воспринимаются как предельные основания человеческого понимания мира и самопонимания. Поэтому речевая коммуникация предстает в современном обществе базовой основой и сознания, и познания, и общественного бытия.

Г. Фреге, чью философию языка считают исходным пунктом для основных направлений исследования языка, сосредоточил внимание лингвистических исследований на объяснении механизмов передачи мысли от одного носителя к другому. Именно во время передачи мысли выявляет себя содержание самой мысли – то, что передается от одного носителя к другому. Согласно Г. Фреге, смыслом каждого высказывания является референтная связь между объектами, обозначенными словами. Смыслы высказываний составляют содержание мышления. Понятие смысла, по Г. Фреге, вводится прежде всего для решения проблемы информативности высказывания. Именно смысл является способом репрезентации объекта в мышлении.

Большой интерес к языково-коммуникативной рациональности, характерный для западноевропейской мысли 60-70-х гг., уходит своими корнями к философскому анализу языка науки как самого совершенного образца ясности, обоснованности и доказательности в аналитической философии языка Л. Витгенштейна. Л. Витгенштейн в «Логико-философском трактате» изложил критику естественного языка, цель которой – показать, что многие проблемы философского осмысления бытия человека в мире связаны с тем, что мы не понимаем логики нашего языка, что многие предложения и вопросы традиционной философии являются псевдопредложениями и псевдовопросами, поскольку они нарушают границы естественного языка так, что ни сами вопросы, ни ответы на них не являются осмысленными. В связи с этим Л. Витгенштейн сформулировал идею, которая стала ключевой в подходах структурно-лингвистического анализа: «Границы моего языка обозначают границы моего мира» [2, с. 80]. Подобно Л. Витгенштейну, Р. Карнап и другие представители логического позитивизма видели несовершенство естественного языка в языковых структурах, которые скрывают и делают невыразительной логическую форму мысли. Это, в частности, наличие в естественном языке

понятий, не обозначающих объектов реального мира, но грамматически выполняющих те же функции, что и понятия, наполненные реальным содержанием. Это также нарушение правил синтаксиса или правил логической связи. Логический позитивизм, исходя из этих соображений, утвердил ориентацию на язык, высказывания которого строятся по строго определенным правилам. Эти правила устанавливаются для множества исходных имеющих смысл объектов, т. е. таких, истинность или ложность которых может быть четко и однозначно выяснена. Идеальным был бы такой язык, который отражал бы факты и раскрывал их логические соотношения самим характером своих символов, его основной признак – прозрачная логическая структура, которая однозначно соотносится со структурой действительности. Таким требованиям в большей мере соответствуют искусственные языки – знаковые системы, созданные специально для удовлетворения определенных практических и научных потребностей: математические, логические языки, языки компьютерных программ.

Денежную коммуникативную систему сближает с искусственным языком именно однозначность ее символов и полная точность их соотношения между собой и с предметными полями, которые эти символы обозначают.

Положение о том, что субстанцией, которая скрепляет общество в некое органическое целое, является язык как главное средство общения, является исходным принципом философии коммуникации. Нормы и ценности, составляющие каркас социальной жизни, закреплены именно в языке. Хабермас рассматривает язык как специфический метаинститут, от которого зависят все другие общественные институты, поскольку социальное действие происходит, собственно, в повседневной речевой коммуникации. В работе «К реконструкции исторического материализма» (Франкфурт, 1976) Хабермас подчеркивает, что «уровень социокультурного развития характеризуется, прежде всего, уровнем развития языковой коммуникации» [3, с. 132].

Поставленная коммуникативной философией задача достичь универсального понимания и всеобщего консенсуса связана с попытками найти метаязык, который мог бы стать основой такого понимания. Главная цель Хабермаса – выяснить общие структуры процесса intersubjectivного понимания, исходя из которых и должна строиться коммуникация. В коммуникативном действии, которое предусматривает взаимодействие, по крайней мере, двух способных к общению и действию субъектов прежде всего с помощью вербальных средств, именно язык и выступает основой для понимания. Предпосылкой понимания говорящим и слушающим друг друга является общность их жизненного мира. Жизненный мир

– это, прежде всего, «образцы истолкований», которые передаются с помощью традиций и языка, поэтому язык является конституирующим фактором жизненного мира, он, по мнению Хабермаса, имеет трансцендентальный характер (интересно сопоставить это с идеей А. Потебни о языке как мистическом ядре нации). Иными словами, язык по отношению к жизненному миру выступает как предельные основания бытия, лежащие вне обстоятельств эмпирических событий – в этом смысле он является мета-языком, субстанцией социальности.

Г. Гадамер в работе «Истина и метод» подчеркивает, что адекватное взаимопонимание не является ни «вживанием» в другого человека, ни подчинением его своему собственному масштабу, это – попытка подняться на уровень высшей всеобщности, способной преодолеть как собственную ограниченность, так и ограниченность другого [4, с. 249]. Суть этой «высшей всеобщности» он усматривает в том, что любое речевое общение предполагает общий язык или, точнее, оно производит такой общий язык. Между собеседниками полагается нечто, к чему они оба причастны и на основании чего происходит между ними обмен. Взаимопонимание по поводу чего-либо, что именно должно быть достигнуто в ходе общения, неизбежно будет означать, что в нем создан общий язык и тогда они оба образуют новое сообщество [4, с. 341]. В том числе и межличностные отношения отнюдь не являются непосредственной встречей между Я и Ты, а имеют опосредствованный языком и речью характер.

Поскольку язык как основание коммуникации и понимания формирует «пространство нашей свободы», то и всеобщее отчуждение, характеризующее состояние бытия в современном мире, по мнению Гадамера, является не просто следствием особых условий социального бытия человека, а возникает из-за его зависимости от построенного им самим типа цивилизации. Чтобы преодолеть эту зависимость, необходимо выяснить «универсально-прагматические условия общения и понимания», а также создать «новые формы жизни», которые воплощались бы в «новой идентичности причастных друг к другу людей» [5, с. 80]. А. Ф. Больнов в языке находит социальное измерение человеческого бытия, и язык предстает в нем как «общий знаменатель» для субъективности и общения. Исходя из такого понимания взаимосвязи языка и принципиальных основ организации жизненного мира, Больнов формулирует положение о превращении языка, коммуникации в одну из важнейших проблем современной философии.

Если применить такой подход к определению смыслов, представленных в денежных знаках, увидим, что деньги по своей сути являются «общим знаменателем», механизмом всегдашнего,

повсеместного, универсального отождествления структурных элементов социальной реальности в общении людей, установления между ними эквивалентности. Содержание же, которое деньги вносят в жизненный мир социума, – это конкретные конфигурации, в которых социальные значения разных вещей и явлений соотносятся между собой. Таким образом, деньги как бы «высвечивают» в вещах действительности их общую социальную субстанцию – то, что каждый предмет в жизненном мире человека является объективированной формой существования отношений между людьми.

По мнению Гадамера, все формы человеческого жизненного сообщества – это проявления сообщества языкового. Взаимная договоренность относительно определенного языка является не настоящим случаем взаимопонимания, а особым случаем соглашения по поводу определенного инструмента, системы знаков, которая служит целям информирования [4, с. 412]. Взаимопонимание посредством медиума денег обусловлено дополнительным фактором – соотношением денежных знаков с фактичностью жизненных ситуаций, смыслы которых они обозначают, то есть истинностью тех или иных высказываний «языка денег». Важно при этом не то, какие конкретно высказывания являются истинными, а какие ложными. Проблемой является выяснение условий, при которых то или иное высказывание выражает истину. В системе денежной коммуникации проблема истинности предстает в форме вопроса о соответствии содержания денежных операций реальным условиям и правилам рыночных отношений, иначе говоря, соответствует ли тождество товаров, установленное с помощью денежного эквивалента, реальному соотношению социальной значимости этих товаров. В таком качестве проблема распадается на два аспекта.

Во-первых, это вопрос истинности самих денежных знаков. Речь идет об их подлинности, поскольку отличие денежных знаков от знаков в других коммуникативных системах заключается в том, что они являются заменителями, «заместителями» означаемых вещей не только в уме, но и в «реальной жизни», практической деятельности людей. Отсюда и необходимость их государственно-правовой легитимации, и проблема достоверности, предотвращения фальсификации этих знаков. Наличие в обращении фальшивых денежных знаков, снижая доверие к денежной единице, меняет приоритеты торговых партнеров и инвесторов. Они могут отказаться от данной валюты из-за недоверия к ней, могут отдать предпочтение накоплению перед инвестированием. Таким образом, высокое потребительское качество финансовых инструментов – их подлинность – предстает одним из реальных рычагов рыночных коммуникаций.

Второй вопрос, связанный с проблемой истинности в системе денежной коммуникации, – это адекватность отражения в денежных ценах социальной значимости вещей, находящихся на рынке как товары. С профессиональной стороны это вопрос об обоснованности и правильности ценовых соотношений, он лежит в сфере компетенции конкретных отраслей экономической науки. С позиций социально-коммуникативного анализа это вопрос о том, какими способами реализуется и насколько достижим в принципе консенсус всех участников рынка посредством денежной коммуникации.

Выступая на рынке в своей функции меры стоимости, деньги проявляют себя по отношению к конкретным участникам рынка как определенная нормативная инстанция. Нормативность денежной коммуникации обуславливает тот факт, что она передает участнику рынка информацию о некоторых конкретных состояниях дел, которые объективно предопределяют экономическую деятельность. Каждый конкретный контекст экономического поведения является случайным, однако он детерминирован общей для всех участников рынка структурой стоимостных значений, выраженных в денежной форме, правилами стоимостных соотношений, заложенных в денежной системе.

Рынок посредством денежной системы конструирует себя для определенного, по выражению Хабермаса, интерпретативного сообщества – в данном случае для участников товарно-денежного обмена, члены которого пытаются достичь понимания и рационального согласия, поскольку это является условием реализации конкретных экономических целей каждого из них.

Хабермас строит свою теорию, исходя из предположения: если кто-то выдвигает определенное утверждение, он тем самым требует признания этого утверждения истинным (нормативно и экспрессивно правильным) со стороны других участников коммуникации. Если иметь в виду, что в теории коммуникации истина равнозначна смысловой значимости, можно утверждать: в условиях рыночных отношений признанием смысловой значимости товара, т. е. правомерности позиции конкретных участников рынка, является готовность его партнеров платить деньги за этот товар.

Значимым на рынке является только такой товар, который может рассчитывать на обоснованное (рационально мотивированное) согласие всех членов данного интерпретативного сообщества, которое выражается в рыночной цене этого товара. Именно установленная рынком цена товара является тем, что Хабермас называет «возможностью рациональной приемлемости» для любой коммуникации. Коммуникативная теория рассматривает общество как неограниченное сообщество интерпретаторов, каждый из которых

участвует в процессе коммуникации, аргументируя и обосновывая собственные утверждения и опровергая чужие, неприемлемые для себя. Никто не имеет привилегированного доступа к условиям истинности (правильности, подлинности), эти условия всегда подлежат интерпретации здесь и сейчас существующими индивидами, конечными и социально обусловленными [6, с. 185-186].

Хабермас выделяет три функции языка: пропозициональную составляющую, которая служит для изображения реального положения вещей, иллюкутивную – для актуализации межличностных связей, а также языковую компоненту, которая придает интенции оратора форму высказывания.

В коммуникативном действии денег эти три аспекта соответствуют описанным Хабермасом особенностям функционирования языка.

1. В пропозициональной функции денежные коммуниканты несут информацию о реальном состоянии дел в жизненном мире человека. Вместе с тем, мы только тогда понимаем определенное предложение, когда мы уже знаем те условия, при которых данное предложение может быть истинным. В денежных отношениях, как и в любой языковой интеракции, каждое коммуникативное действие может быть принято или отвергнуто в трех аспектах. Адресат может вообще отклонить высказывания адресанта, не принимая во внимание ни его (высказывания) истинности, ни грамматической правильности – он отказывается интерпретировать те или иные реалии своего жизненного мира через их денежные эквиваленты. Он может также отклонить его, учитывая нормативный контекст высказывания (т.е. легитимность того, о чем говорится в высказывании) – здесь параметры денежных отношений ставятся в зависимость от ценностных ориентаций человека. Наконец, он может не принять предлагаемую интеракцию, учитывая истинность высказанной партнером интенции (т.е. согласованность между тем, что декларируется, и тем, о чем идет речь на самом деле) – в этом случае условием успешной денежной коммуникации является бизнес-честность и порядочность ее участников.

2. До сих пор, по мнению Хабермаса, объективный мир понимали как коррелят всех действительных ассерторических предложений. Но если выдвигать притязания на действительность также с позиций нормативной правильности и субъективной правдивости, тогда становится необходимым для легитимно регулируемых interpersonalных связей постулировать мир, ана-

логичный «миру фактов» в трех аспектах: 1) мы воспринимаем его как объективный с позиций третьего лица – финансовое положение в нашем жизненном мире для нас является объективной реальностью, независимой от наших желаний, 2) мы как адресат воспринимаем это финансовое состояние как нормативное, по отношению к которому мы чувствуем себя обязанными, оно побуждает нас к определенным действиям, 3) с позиций первого лица мы воспринимаем этот мир как «субъективный» (наш собственный), который мы раскрываем или скрываем перед публикой [1, с. 306].

3. Участники коммуникации получают из жизненного мира, во-первых, консенсуально согласованные образцы толкований. Во-вторых, они получают нормативно надежные образцы связей, на которых базируется солидарность. В-третьих, жизненный мир является источником полученных в процессе социализации компетенций, составляющих «задний план» интенций субъекта. Все эти аспекты связи участников коммуникации с их жизненным миром создают контекст несомненности для процессов взаимопонимания, в том числе и в сфере денежных отношений.

Таким образом, рынок является, безусловно, не единственным, но важным и четко выраженным полем социальной коммуникации, а деньги – той знаковой системой, в физической субстанции которой осуществляется согласование индивидуальных смыслов и интересов и воплощается достигнутое понимание в пределах возможного, хотя и без обладания истиной в последний инстанции. Роль инструмента достижения консенсуса в сфере экономической деятельности можно считать важной социальной функцией денег.

Список литературы

1. Габермас, Ю. Структурні перетворення у сфері відкритості: дослідження категорії громадянське суспільство. – Львів: Літопис, 2000.
2. Павленис, Р. И. Проблема смысла. Современный логико-философский анализ языка. – М., Мысль, 1983.
3. Habermas, J. Zur Rekonstruktion des historischen Materialismus. – Frankfurt a. M., 1976.
4. Гадамер, Г.-Г. Истина і метод. У двох томах. Т. 1. – Київ., Юніверс, 2000.
5. Gadamer, H.-G. Vernunft in Zeitalter der Wissenschaft. – Frankfurt a. M., 1977.
6. Єрмоленко, А. М. Комунікативна практична філософія. – К.: Лібра. – 1999.

Государственное и муниципальное управление

Основные направления совершенствования государственного регулирования конкурентной среды и монополистической деятельности

Г. У. Гулиева,

аспирант Азербайджанского государственного экономического университета,
г. Баку, Азербайджан
E-mail: vsei@vsei.ru

The Basic Directions of the State Regulation Perfection of the Competitive Environment and Monopolistically Activity

G. U. Gulieva

С переходом на устойчивый тип развития правильное формирование конкурентной среды и усовершенствование механизмов обеспечения эффективной конкурентной среды является первостепенной задачей государства. Для обеспечения данной задачи при реализации антимонопольного законодательства и государственной антимонопольной политики становится необходимым определение механизмов и усовершенствование мероприятий государственного регулирования конкурентной среды в стране, что и является объектом исследования данной статьи.

Ключевые слова: государственное регулирование, монополистическая деятельность, конкурентная среда.

With the transition to steady type of development a correct formation of the competitive environment and improvement of maintenance mechanisms of the effective competitive environment is a state paramount problem. For maintenance of the given problem in the process of realization of the antimonopoly law and the state antimonopoly policy there is a necessity to definition of mechanisms and improvement of state regulation actions of the competitive environment in the country, and that is the research object of given article.

Key words: state regulation, the monopolistically activity, the competitive environment.

Введение

Одним из необходимых компонентов социально-экономического развития является обеспечение консенсуса интересов участников деловых отношений. Так как конкуренты совместно противостоят монополизации рынка, то современная конкуренция становится регулируемой, причем она регулируется как правительством, так и участниками рынка. Именно благодаря свободному притоку иностранных капиталов конкуренция на отечественном рынке поддерживается также за счет и иностранных конкурентов, что в итоге влияет на качество, ассортимент товаров и другие показатели. Именно для обеспечения эффективной конкурентной среды на государ-

ственные органы возлагаются полномочия по обеспечению свободы выбора методов и средств экономического состязания хозяйствующих субъектов. Если конкуренция не поддерживается на уровне государства, а монополистическая деятельность и формы недобросовестной конкуренции не ограничиваются законом, то это в итоге приводит к сворачиванию конкуренции, свободы предпринимательства и возникновению монополий.

*Государственные меры по формированию
и развитию конкурентной среды*

Конкуренция представляет собой объективно необходимый регулирующий фактор рыночной

экономики, основанной на свободе предпринимательства. Она также выступает антиподом монополизма в экономике, и потому главной задачей является недопущение монополизации рынка отдельными фирмами. Для реализации данной задачи государством применяется регулирование конкурентной среды и монополистической деятельности.

В современном мире на поддержание конкуренции и ограничение монополистической деятельности направлено законодательство, которое охватывает государственные меры по следующим направлениям:

- меры по созданию, развитию конкурентной среды и защите конкуренции, пресечение действий, направленных на ограничение конкуренции;
- меры по ограничению монополизма, доминирующего положения на товарном рынке.

В основном конкурентный рынок характеризуется отсутствием сговоров и горизонтальных соглашений, т.е. независимым экономическим поведением поставщиков и потребителей. Выделяют следующие основные признаки конкурентной среды:

- на рынке должно действовать достаточное количество имущественно и организационно независимых поставщиков товаров, которое необходимо для возникновения состязательности;
- на рынке должно быть достаточное количество имущественно и организационно независимых покупателей товаров, которое необходимо для формирования некоторого уровня платежеспособного спроса;
- на рынке должны отсутствовать экономические и другие препятствия в доступе к сырью, материалам, комплектующим изделиям, капиталам, трудовым ресурсам, технологиям, информации и т. д.

При интеграционных процессах государство старается способствовать развитию конкуренции в предпринимательской среде, поэтому требуется пересмотр мероприятий, направленных на устранение антиконкурентных действий органов власти и их должностных лиц, на регулирование административных барьеров, инфраструктурных ограничений конкуренции, антиконкурентных действий хозяйствующих субъектов. Если при неразвитой конкурентной среде в основном меры были направлены на устранение административных барьеров входа новых участников на рынки, разграничение функций по контролю и надзору, дисквалификацию должностных лиц органов власти за действия, ограничивающие конкуренцию, и др., то при развитой конкурентной среде эти меры направлены на разъяснение целей и задач конкурентной политики, защиту конкурентной среды от появления новых административных барьеров, отслеживание возникающих инфраструк-

турных ограничений и предупреждение возникновения картелей, снижение их устойчивости.

В условиях интеграции меры, направленные на устранение административных барьеров входа новых участников на рынки, становятся более дискуссионными и требуют проведения анализа и ревизии действующих импортных и экспортных пошлин с точки зрения их влияния на конкуренцию. Так как барьеры для вступления в рынок представляют собой факторы, препятствующие проникновению на рынок новых фирм, то оценка возможностей для вступления в рынок основывается на анализе прибыли и уровне риска. Можно выделить следующие основные барьеры для вхождения в отрасль:

- закрепленные в законах исключительные права, льготы, санитарно-гигиенические, технические, ограничения ввоза или вывоза продукта, необходимость лицензии и др.;
- патенты и авторские права;
- технологические секреты;
- барьеры, установленные на пути международной торговли: таможенные тарифы, квоты, прямые ограничения на ввоз/вывоз и наличие законодательных актов, препятствующих международной торговле.

Учитывая, что расходы на вхождение в отрасль (затраты на реализацию отдельных положений по вхождению в рынок) могут быть слишком дорогими и длительными по времени, государство должно помогать отечественным производителям.

Также существуют барьеры при уходе с рынка, которые представляют собой препятствия, возникающие в случае прекращения деятельности на определенном рынке. Чем выше барьеры для выхода, тем сильнее фирмы расположены остаться на рынке и интенсивнее конкуренция.

Таким образом, барьеры ухода с рынка и входа на него действуют в целом в противоположных направлениях: чем выше барьеры выхода и ниже входа, тем сильнее становится конкуренция.

Основные направления государственного регулирования конкурентной среды

Для реализации задачи обеспечения эффективной конкурентной среды как для отечественных, так и для иностранных хозяйствующих субъектов государством применяются административные и нормативно-ориентированные методы регулирования конкурентной среды и монополистической деятельности в пределах национальных экономик.

Административное (его еще часто называют законодательное) регулирование, которое является главным инструментом государственной антимонопольной политики, основывается на противодействии недобросовестной конкуренции, монополизации экономики путем издания законода-

тельных актов и контроля над их соблюдением со стороны государства. Оно осуществляет регулирование деятельности монополий, создавая условия для воспроизводства конкуренции. В основном это регулирование доступа на рынок и контроль над рыночной концентрацией. Во многих странах осуществляется постоянный мониторинг рынков, доступ на которые затруднен. На основе данных мониторинга рассчитываются и публикуются индексы рыночной концентрации. Конечно, в реальности количественные показатели концентрации довольно условные, так как связь между размерной структурой рынка и поведением предприятий далеко не всегда прямая и не всегда достаточно точная (их цены, объем выпуска продукции, рентабельность не всегда точно указываются). Тем не менее, в некоторых развитых странах законы устанавливают пороговые значения долей рынка, по которым определяется доминирующее положение поставщиков. В каждой стране эти значения свои. Например, в Японии доля одного крупнейшего поставщика не должна превышать 50%, либо доля двух крупнейших поставщиков не превышает 75%. В Великобритании и Франции доминирующим считается предприятие, если его доля на рынке составляет 25% товарного рынка, в России и Азербайджане – более 35%.

Необходимо учитывать и то, что уровень монополизации в плановой экономике был очень высоким, а в процессе разгосударствления он должен был сократиться, что и произошло. Становлением рыночных отношений в Азербайджане за годы реформ количество монопольных предприятий сократилось, о чем свидетельствует нижеследующая таблица.

Таблица 1 – Количество монополистических предприятий

Показатели	1995	1999	2002	01.06.2012
Количество монополистических предприятий	207	107	98	51

Источник: Комитет Антимонопольной политики и помощи предпринимательства АР (до 2001 г.), Департамент Антимонопольной политики Министерства Экономического Развития АР (до 2006 г.), Государственная Служба Защиты прав потребителей и Антимонопольной политики при Министерстве Экономического Развития АР.

Как следует из таблицы 1, за последние 17 лет число монопольных предприятий сократилось почти в 4 раза. Сегодня антимонопольная политика направлена не на сокращение количества монопольных предприятий, а на защиту прав потребителей и устранение правонарушений. При анализе проведенных проверок было выявлено, что со временем количество предприятий, привлеченных к финансовой ответственности, сократилось, но объем штрафов увеличился.

Таблица 2 – Мероприятия, направленные на выявление случаев несоблюдения законов о рекламе и защите прав потребителей, антимонопольного законодательства

Года	Примененные финансовые санкции		Примененные административные штрафы		Поступившие жалобы
	Количество субъектов	Сумма, тыс. АЗН	Количество субъектов	Сумма, тыс. АЗН	
2005	15	19,5	320	13,1	330
2006	22	137,5	367	14,2	519
2007	31	42,0	-	-	204
2008	47	93,3	-	-	153
2009	-	-	845	1363,5	170
2010	46	944,9	1742	2349,3	240
2011	93	306,8	1485	1287,8	522
2012 (первые 5 месяцев)	31	40,3	802	812,3	222

Источник: Департамент антимонопольной политики Министерства экономического развития АР (до 2006 г.), Государственная Служба по антимонопольной политике и защите прав потребителей при Министерстве экономического развития АР.

Из таблицы 2 следует, что хотя жалобы больше всего поступали в 2006 и в 2011 гг., максимальный объем штрафов приходится на 2010 г. А это говорит о том, что государственные мероприятия по устранению несоблюдения законодательства за последние 2 года дали положительный результат. Более детально этот процесс можно проследить по данным таблицы 3.

Из анализа таблицы 3 следует, что объем и сумма санкций возросли. Несмотря на то что государственный контроль стал более эффективным, количество правонарушителей пока еще составляет 80-87% от числа проверяемых.

Наряду с административным регулированием в странах с рыночной экономикой применяются и методы нормативно-ориентирующего воздействия, к которым относятся: правительственные заказы; налоги; банковские проценты; государственные субсидии.

Используя эти рычаги, государство имеет возможность влиять на интенсивность конкуренции в разных секторах и сегментах национального рынка. Основная черта нормативно-ориентирующегося регулирования конкуренции – это стимулирование предпринимательской деятельности. С этой целью для развития приоритетных направлений практикуются конкурсные условия государственного заказа, применяются налоговые льготы и субсидии. Государством оказывается не только финансовая и материальная поддержка, но информационное и консультативное содействие. Само правительство выступает как инструмент государственной поддержки бизнеса

и применяет меры усиления защиты прав предпринимателей при проведении проверок, упрощения порядка выдачи и продления лицензии, сокращения перечня наименований продукции, подлежащей обязательной сертификации, упрощения процедуры государственной регистрации, налоговой отчетности и бухгалтерского учета и т.д. Так, с 2002 г. в ходе экономических реформ количество видов деятельности, требующих лицензирования, сократилось с 200 до 50, упрощена процедура государственной регистрации предприятий: количество процедур сократилось с 13 до 6, а время проведения процедур сократилось до 5 рабочих дней, применяется on-line система налоговой отчетности и т. п.

Таблица 3 – Основные направления государственного контроля

№	Показатели	Года		
		2010	2011	2012 (первые 5 месяцев)
1	Количество контролей	105	139	41
1.1	Недостатки выявлены	79	131	37
1.2	Недостатки не выявлены	26	8	4
2	Мероприятия по устранению несоблюдения закона	68	133	38
2.1	Даны указания	11	34	9
2.2	Привлечены к уголовной ответственности	57	99	29
3	Даны заключения	46	95	31
3.1	Применены финансовые санкции	43	90	24
3.2	Сумма финансовых санкций (тыс. АЗН)	944,9	306,8	40,3
3.3	Предупреждены	3	4	7
3.4	Прекращено делопроизводство	-	1	-

Источник: Департамент антимонопольной политики Министерства экономического развития АР (до 2006 г), Государственная Служба по антимонопольной политике и защите прав потребителей при Министерстве экономического развития АР.

Выводы

Государственная политика регулирования конкурентной среды в современных условиях характеризуется отходом от модели прямого вмешательства, развиваясь в направлении создания условий добросовестной конкуренции и формирования регулятивных механизмов, строящихся на оценке воздействия на конкурентную среду в целом. Современная антимонопольная политика – это политика защиты конкуренции, которая строится на поддержке добросовестной конкуренции. Но при этом государство имеет возможность влиять на интенсивность конкуренции через формирование стимулирующих условий для участников рынка. Рассматривая переход от антимонопольной политики к политике защиты конкуренции, можно выделить следующие ключевые компоненты данного процесса: изменение целей регулятивного контроля; области (субъектов) регулирования; используемых методов и мероприятий; форм организации контроля и др.

Список литературы

1. Der Wettbewerb der Staaten. Tubingen: Mohr Siebek, 1999.
2. Dongens J., Eekhoff J., Hamm W. Globalisierter Wettbewerb. Schicksal und Chance. Bad Homburg: F 1, 1998.
3. Siebert H. The Paradigm of Location Competition // Kieler Diskussionbeiträge. 2000, August. S. 8.
4. Tirole J. The Regulation of Multiproduct Firms // Journal of Public Economics. 1990. № 43. Vol. 1. P. 1-36.
5. Lambsdorff J. Making Corrupt Deals: Contracting in the Shadow of the Law // Journal of Economic Behavior & Organization. 2000. Vol. 48. May.
6. Institut der Deutschen Wirtschaft. Köln. 2007, Fraser Institute. Vancouver. 2008.

Значение делового общения в работе муниципальных служащих

В. А. Жилкина,

заместитель директора по учебной работе Астраханского филиала
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
кандидат психологических наук,
г. Астрахань
E-mail: zdu@afvags.ru

Business Communication Meaning in the Municipal Clerk Work

V. A. Zhilkina

Дано определение делового общения, его отличие от других видов общения, выявлены основные формы делового общения муниципальных служащих.

Ключевые слова: муниципальные служащие, коммуникативная компетентность, деловое общение.

A definition of business communication and its distinction from other views of communications is introduced, municipal clerk's main forms of business communication are detected.

Key words: municipal clerks, communication competence, a business communication.

Одной из приоритетных задач современной России является повышение квалификации кадров муниципальной службы, связанное с изменением социального строя и общественно-экономических отношений в России, потребностью общества в улучшении деятельности всех типов государственных структур. Особое внимание при этом должно быть уделено повышению коммуникативной компетентности муниципальных служащих.

Муниципальная служба в Российской Федерации – это профессиональная служебная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путём заключения трудового договора (договора) [1]. Все должности в структуре органов местного самоуправления подразделяются на:

1) муниципальные должности (депутаты представительного органа местного самоуправления, члены выборных органов местного самоуправления, выборные должностные лица местного самоуправления, члены избирательных комиссий муниципальных образований с правом решающего голоса);

2) должности муниципальной службы – должности в органе местного самоуправления, аппарате избирательной комиссии муниципального образования, которые образуются в соответствии с уставом муниципального образования, с установленным кругом обязанностей по обеспечению исполнения полномочий органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования или лица, замещающего муниципальную должность.

Муниципальная служба, как профессиональная деятельность, имеет свою специфику. Форма управленческого труда представлена в основном действиями по выполнению многочисленных функций планирования, организации, мотивации, регулирования, анализа и контроля за состоянием дел в организации и направлена на решение вопросов жизнедеятельности населения. То есть профессия муниципального служащего – это профессия в системе «человек – человек», где деловое общение является профессионально значимым фактором.

К муниципальным служащим в зависимости от занимаемой должности предъявляются определенные требования: к уровню профессиональ-

ного образования, стажу муниципальной службы (государственной службы) или стажу работы по специальности, профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей [1]. При этом нормативные акты субъектов РФ могут устанавливать дополнительные требования к кандидатам на муниципальные должности.

В начале 90-х годов прошлого века на момент государственного переустройства из-за нехватки профессиональных управленцев в стране на муниципальные должности назначались люди с высшим образованием любой специальности, а не профессионалы в области управления. Вследствие этого возникла необходимость в повышении квалификации муниципальных служащих в системе дополнительного профессионального образования, где приоритетным должен стать курс, направленный на формирование навыков делового общения.

Вопросам делового общения посвящены работы многих отечественных и зарубежных авторов: Г.В. Бороздиной, И.П. Волкова, В.В. Горанчука, Ф.А. Кузина, В.И. Курбатова, Д. Карнеги, Дж. Скотта, В.В. Соколовой и др. В последнее время большое внимание уделялось вопросам общения в экономической и управленческой деятельности (В.Д. Симоненко, Е.С. Никитина, Т.А. Степченко, М.М. Лебедева, Е.В. Руденский, В.П. Шейнов и др.).

Изучение литературных источников по проблемам деловых коммуникаций служащих выявило противоречия между:

- необходимостью формирования у муниципальных служащих навыков делового общения и реальным уровнем их сформированности в современных условиях;

- потенциальными возможностями формирования навыков делового общения муниципальных служащих в системе дополнительного профессионального образования и недостаточной разработанностью содержания программы курсов повышения квалификации для данной категории служащих.

Актуальность проблемы, ее недостаточная разработанность определили выбор темы и цели исследования: разработать учебный курс, направленный на формирование навыков делового общения муниципальных служащих.

В научной и методической литературе нет строгого определения понятия «деловое общение». Некоторые авторы связывают его с коммерческой деятельностью, другие – с профессиональной деятельностью.

В.Н. Лавриненко определяет его следующим образом: «Деловое общение – это межличностное общение с целью организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной, коммерческой, управленческой и т.д.» [6]. Автор подчеркивает, что цель де-

лового общения – это организация плодотворного сотрудничества, и связывает общение с различными сферами деятельности людей.

В.С. Кукушин приводит следующее определение: «Деловое общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающий достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели» [5].

М.В. Колтунова под деловым общением понимает коммуникативную предметно-целевую и по преимуществу профессиональную деятельность в сфере социально-правовых и экономических отношений [4].

Б.З. Зельдович рассматривает деловое общение как коммуникацию, т.е. обмен информацией, значимой для участников общения [2].

Под деловым общением Т.А. Ильина понимает «межличностное взаимодействие, направленное на достижение общности субъектов, выполняющих или предполагающих выполнение совместной деятельности» [3]. Целью делового общения Т.А. Ильина видит обслуживание предметной деятельности.

А.А. Бодалев определяет деловое общение как особую форму общения, направленную на организацию и оптимизацию сотрудничества людей в трудовом процессе (в рамках производственной, научной, коммерческой и других видов совместной деятельности) [7].

Таким образом, деловое общение служит способом организации и оптимизации определенного вида предметной деятельности. В отличие от других видов общения, цель делового общения – достижение результатов совместной деятельности.

Основными составляющими структуры делового общения являются:

- коммуникативная сторона общения (обмен информацией между людьми);

- интерактивная сторона (организация взаимодействия между индивидами);

- перцептивная сторона (процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление взаимопонимания).

Все три стороны тесно переплетены между собой и дополняют друг друга.

Деловое общение сегодня проникает во все сферы общественной жизни. Компетентность в сфере делового общения непосредственно связана с успехом или неуспехом в любом деле: науке, искусстве, производстве, коммерческой деятельности. Коммуникативная компетентность для менеджеров муниципальной службы представляет важнейшую часть профессионального облика.

Менеджер – это профессиональный коммуникатор, т. е. человек, для которого речевая деятельность является важнейшей составляющей

профессиональной деятельности. Поэтому достаточный уровень сформированности навыков делового общения – это необходимое условие успешной деятельности менеджера любого направления, в том числе и муниципальной службы.

Деловое общение имеет свою специфику, заключающуюся в том, что столкновение, взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляются в правовых рамках. Другая специфическая особенность делового общения – его регламентированность, т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям. Эти правила определяются типом делового общения, его формой, степенью официальности и теми конкретными целями и задачами, которые стоят перед общающимися. Они фиксируются, оформляются в виде протокола (делового, дипломатического), существуют в виде общепринятых норм социального поведения, в виде этикетных требований, ограничений временной рамки общения.

Муниципальные образования, как и другие организации, предпринимают различные меры в целях повышения характеристик этичности поведения руководителей и рядовых служащих. К таким мерам относятся разработка этических нормативов, этических правил, создание комитетов по этике, обучение этичному поведению.

Так, муниципальные служащие города Астрахани руководствуются в различных ситуациях делового общения Кодексом деловой этики и служебного поведения муниципальных служащих муниципального образования «Город Астрахань» (утвержденным постановлением мэра города Астрахани от 17.03.2011 № 1853-м). Необходимо отметить, что в Кодексе закреплены расплывчатые правила осуществления делового общения, в основном сводящиеся к общим правилам вежливости.

Важной особенностью делового общения является строгое соблюдение его участниками ролевого амплуа. В деловом общении муниципальные служащие играют роли представителей органа местного самоуправления, оставаясь при этом живыми людьми. Далеко не всегда они согласны с теми тезисами, которые должны высказывать в качестве официальных лиц, но соблюдение ролевого амплуа при этом упорядочивает, стабилизирует рабочий процесс и тем самым обеспечивает его эффективность.

В зависимости от различных признаков деловое общение делится на:

- 1) устное – письменное (с точки зрения формы речи);
- 2) диалогическое – монологическое (с точки зрения однонаправленности / двунаправленности речи между говорящим и слушающим);
- 3) межличностное – публичное (с точки зрения количества участников);

4) непосредственное – опосредованное (с точки зрения отсутствия / наличия опосредующего аппарата);

5) контактное – дистантное (с точки зрения положения коммуникантов в пространстве).

В ходе нашего исследования были выявлены следующие основные формы делового общения в муниципальных образованиях города Астрахани:

- деловая беседа – диалоговая форма делового общения, продолжительный обмен сведениями, точками зрения, часто сопровождающийся принятием решений;
- деловые переговоры – диалоговый вид делового общения, обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу;
- деловое совещание – это общепринятая форма делового общения по обсуждению производственных вопросов и проблем, требующих коллективного осмысления и решения;
- телефонные беседы – вид диалогового делового общения, дистантный разговор, исключая невербальную коммуникацию;
- деловая переписка, в том числе E-mail – обобщенное название различных по содержанию документов, выделяемых в связи с особым способом передачи текста;
- презентация делового общения – информационная презентация, первое официальное представление перед заинтересованной аудиторией малоизвестной продукции, организации и ее создателей; обычно сопровождается слайдами Power Point.

Сегодня рамки делового общения расширяются. Успех муниципального образования во многом зависит от умения представить свои позиции в наиболее выгодном свете, заинтересовать потенциальных партнеров, создать благоприятное впечатление. Поэтому в практику делового общения все активнее входит такой вид делового общения как презентация.

При определении уровня владения навыками делового общения выявилась следующая проблема. Деловое общение с клиентами и партнерами муниципальные служащие осуществляют вежливо, корректно, но часто отвлекаются на внутренние и личные телефонные звонки.

Для определения уровня владения навыками делового общения по телефону муниципальным служащим муниципального образования г. Астрахань был предложен адаптированный тест «Телефонные разговоры» [8]. В результате было выявлено, что только 10% служащих муниципального образования владеют навыками ведения телефонных переговоров.

Автор обратил внимание, что в исследуемом муниципальном образовании не уделяется должного внимания правильности подготовки и проведения совещаний. Так, часть совещаний проводится спонтанно. Организует совещание непо-

средственный руководитель, он же устно оповещает участников совещания о времени, составе и повестке дня.

Для выявления уровня владения навыками организации и проведения совещания среди муниципальных служащих было проведено тестирование «Как вы проводите совещание» [10]. Согласно результатам теста у 37,5% сформированы навыки правильной организации и проведения совещаний. Результат 25% опрошенных противоположен.

Проведенный опрос среди муниципальных служащих «Организация рабочего дня по видам деятельности» [9] позволил выявить следующее: непосредственные руководители проводят 20,2% времени на запланированных совещаниях; 30,2% тратят на десятиминутные обсуждения, связанные с работой; 10,3% – на «малые разговоры»; 8% – на работу с документами.

Рядовые муниципальные служащие 32,8% затрачивают на общение; 30% – на работу с документами; 1,5% – на совещания и 2,3% – на другие виды деятельности.

Можно констатировать (даже с учетом того, что не все муниципальные служащие были искренними при опросе), что около 65% рабочего времени муниципальных служащих занимает общение, причем его нельзя в строгом смысле называть «деловым».

Для решения выявленных в ходе проведенного исследования проблем был разработан учебный курс «Деловое общение муниципальных служащих» в рамках программы повышения квалификации этой категории служащих. Содержание курса обосновано результатами нашего исследования. Для реализации курса выбраны активные методы обучения – деловые игры и тренинги. Эти методы проведения занятий, моделируя разнообразные ситуации профессиональной деятельности муниципальных служащих, позволяют закрепить необходимые знания и навыки делового общения и выработать определенные рецепты для их эффективной профессиональной деятельности. С целью эффективного осуществления такой формы делового общения, как деловая беседа, в рамках курса разработаны памятки для муниципальных служащих с десятью основными

правилами ее проведения. Для усвоения правил подготовки и проведения совещаний используется видеокурс Е.М. Кирилловой «Заседать или совещаться».

Данное исследование не является исчерпывающим решением проблемы формирования навыков делового общения муниципальных служащих. Проведение дальнейших исследований в этой области является, безусловно, актуальным и необходимым.

Список литературы

1. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // Российская газета - Федеральный выпуск № 4310 от 7 марта 2007 г. – Ст. 2.
2. Зельдович, Б. З. Деловое общение: учебное пособие / Б. З. Зельдович – М. : Альфа-Пресс, 2007. – 456 с.
3. Ильина, Т. А. Формирование культуры делового общения старшеклассников : дис. ... канд. пед. наук / Т. А. Ильина. – М., 1995. – 197 с.
4. Колтунова, М. В. Деловое общение: нормы, риторика, этикет : учеб. пособие / М. В. Колтунова. – 2 изд., доп. – М. : Логос, 2005. – 312 с.
5. Кукушин, В. С. Психология делового общения: учеб. пособие (Серия «Новые технологии») / В. С. Кукушин. – М. : ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д : Издательский центр «МарТ», 2003. – 368 с.
6. Психология и этика делового общения: учебник для вузов / под ред. проф. В. Н. Лавриченко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 415 с.
7. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А. А. Бодалева. – М. : Когито-Центр, 2011 г.
8. Пугачев, В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: учебник для студентов вузов / В. П. Пугачев. – М. : Аспект пресс, 2002. – 285 с.
9. Сидоренко, Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2007. – 208 с.
10. Урбанович, А. А. Психология управления: учебное пособие / А. А. Урбанович. – Мн.: Харвест, 2007. – 640 с.

Обоснование пространственной реорганизации крупнейшего города

П. А. Аношкин,

экономист Центра регионального развития инноваций и управления
Пермского национального исследовательского политехнического университета,
г. Пермь

E-mail: anoshkinpaul@gmail.com

Substantiation of a Large City Space Reorganization

P. A. Anoshkin

Цель статьи – представить теоретическое обоснование пространственной реорганизации крупнейшего города в целях создания условий для преобразования индустриального города в постиндустриальный. Приведены аргументы, основанные на определении дифференцированных требований к размещению со стороны различных секторов экономики города. Теоретическое обоснование подтверждено результатами пространственного анализа г. Вены и опытом развития Лондона, Парижа, Берлина. Сделан вывод о необходимости пространственной реорганизации крупнейших российских городов, описаны ожидаемые результаты.

Ключевые слова: экономика города, пространственная модель города, конкурентоспособность территорий, полицентричная модель города, пространственное преобразование территории.

The aim of the article is to introduce a theoretical substantiation of a large city space reorganization to create conditions for a large city transformation to a post-industrial one. The arguments are proposed which are based on the definitions of localization differentiated demands from different sectors of a city economy. The theoretical basis is confirmed with the results of Vienna space analysis and development experience of London, Paris and Berlin. A conclusion about the necessity of large Russian cities space reorganization is made, prospective results are described.

Key words: a city economy, a city space model, spaces competitiveness, a city policentral model, a territory space transformation.

Теория управления социально-экономическими системами, градостроительная теория и практика постоянно развиваются и совершенствуются. Эти две сферы имеют много общего в общенаучных методах исследования и в предметной области. Научное обоснование стратегии пространственного развития, методологии урбанистического планирования и градостроительного проектирования с учетом важнейших характеристик пространственно-распределенных социально-экономических систем остается актуальной задачей российской региональной науки.

Исторически сложилось так, что практически все самые крупные города Европы в начале своего развития имели радиально-кольцевую структуру транспортной системы, например: Амстердам, Милан, Париж, Краков, Киев, Москва и другие.

С нарастанием транспортных проблем радиально-кольцевая структура превращалась в сетчатую.

Для крупных и крупнейших городов важным является тип структур, который можно назвать смешанной структурой. Эта структура соединяет элементы сетчатых и радиально-кольцевых систем, которые могут накладываться одна на другую или могут размещаться в разных районах города.

Стратегические задачи по повышению конкурентоспособности территорий и национальных государств и практические задачи городского развития со второй половины XX в. стимулировали новые подходы к изучению, концептуальному пониманию, прикладному моделированию, регулятивным воздействиям на пространственное развитие крупных городов.

К таким подходам следует отнести, например, теории городского упадка, которые объясняют

причины такого рода процессов, а также пытаются предложить рецепты решения проблемы.

Hans Skifter Andersen рассматривает процесс упадка в рамках депрессивных европейских городских территорий и выделяет несколько сфер, в которых происходит упадок:

- физическая среда (ветшают жилая застройка, инфраструктура);
- социальная среда (растет преступность; возникают социальные конфликты);
- финансовая сфера (растет разрыв между тарифами ЖКХ, стоимостью аренды недвижимости и качеством предоставляемых услуг; ухудшается качество управления в общественном секторе);
- общественная среда (местное сообщество не в состоянии организовать совместные действия для решения насущных проблем) [4].

Британский экономист Кейт Баркер выделяет следующие меры в области территориального планирования, которые могут помочь развитию жилищного строительства в Великобритании и предотвратить упадок в сфере жилищного строительства. Во-первых, предлагается снятие части ограничений на использование земли, чтобы сделать землю более доступным ресурсом для строительства. Во-вторых, рекомендуется увеличение скорости получения разрешений на строительство при сохранении возможности местного сообщества влиять на решения в этой области [5].

Теория компактного города, появившаяся в 60-70-х годах в США и Великобритании, получила наибольшее развитие в европейской практике планирования по следующим причинам:

- городам не хватает территории для развития, представляется более рациональным использовать более интенсивно уже имеющуюся территорию;
- социальное взаимодействие с использованием открытых городских пространств является важным элементом европейской культуры;
- компактный город позволяет сократить транспортные издержки [10].

Дж. Джекобс в книге «The Death and Life of Great American Cities» (1961) выразила идею, что современное городское планирование в США ухудшает социальный капитал города, уничтожает соседские взаимосвязи на территории. По мнению Джекобс, новое городское планирование должно быть основано на четырех принципах: смешанное использование территории (жилая застройка, промышленность, офисные здания, социальная инфраструктура); короткие кварталы; здания разного возраста в рамках квартала; повышение плотности использования территории [7].

Парадигма компактного города воплощается в практике территориального планирования в развитых странах, что можно проследить на примере таких городов, как Вена, Париж, Лондон,

Ванкувер, Портланд, Лос-Анджелес, Барселона, Берлин и др. Таким образом, значительная часть исследователей в сфере пространственного развития признает более высокую эффективность полицентричной модели пространственной организации крупного города, являющегося ядром агломерации. Пространственное преобразование города обеспечивает снижение таких негативных внешних эффектов моноцентричного развития, как перенаселенность, экологические и транспортные проблемы, рост издержек при реализации социальных и бизнес-проектов в центральных районах.

Российские города и агломерации находятся в настоящее время на этапе преобразования индустриальной фазы развития в динамичную и постиндустриальную [2]. В связи с этим меняется структура экономики города, при этом каждый сектор экономики города имеет собственную логику развития и предъявляет специфические требования к территориальным условиям. Мы рассмотрели требования к пространственной организации крупнейшего города в разрезе различных экономических секторов.

Первичный сектор (primary sector) объединяет отрасли, связанные с добычей сырья и его переработкой в полуфабрикаты. Сегодня преобладание первичного сектора в экономике города свидетельствует о низком уровне ее экономического развития, об индустриальной фазе агломерационных процессов.

Вторичный сектор (secondary sector) объединяет предприятия отраслей, связанных с производством готовой продукции. Современные динамические модели оптимизации размещения промышленности, а также мировой опыт преобразований крупных промышленных городов свидетельствуют о том, что процессы городской концентрации производства имеют собственную динамику и направлены на постепенное перемещение из центра на периферию.

Третичный сектор (tertiary sector), называемый также сектором услуг. Более высокий уровень конкуренции при производстве потребительских услуг и при организации розничной торговли, в отличие от предприятий четвертичного сектора, стимулирует снижение издержек деятельности. Одним из путей снижения издержек является развитие предприятий сферы услуг в сетевой форме, что предполагает определенные требования к территориальным условиям, а именно наличие достаточного трафика конечных потребителей услуг, хорошего уровня освоенности территории, в частности транспортной доступности. При этом эффективная пространственная организация предполагает приближение к потребителям, которые не концентрируются в центре метрополии, но распределены по всей территории города. Следовательно, для развития малого и среднего

бизнеса в третичном секторе необходимы более равномерные территориальные условия.

Четвертичный и пятеричный секторы экономики являются подсекторами третичного сектора и также представлены предприятиями сферы услуг. Развитие этих секторов имеет ключевое значение для повышения конкурентоспособности города, так как подобные сферы экономической деятельности привлекают наиболее квалифицированные и экономически активные слои населения, способствуют размещению центров принятия решений и привлекают инвестиции в «новую экономику».

Предприятия четвертичного сектора в значительной мере связаны с добычей или последующей переработкой информационных ресурсов. Естественным местом размещения таких инновационных центров и предприятий четвертичного сектора является центральная зона мегаполисов. Это объясняется такими преимуществами центра, как информационная доступность, высокая концентрация спроса и факторов предложения. При этом предприятия-новаторы готовы нести более высокие издержки ради сохранения вышеперечисленных преимуществ.

Важным видом экономической деятельности современного крупного города является инновационная деятельность, связанная с исследова-

ниями, конструированием, экспериментальным производством. Для такой инновационной деятельности имеют значение связи с существующими местными и международными научными и образовательными центрами, а также оптимизация издержек на аренду площадей. Наиболее оптимальным вариантом размещения таких инновационных предприятий являются старые промышленные зоны, из которых ушло производство.

К пятеричному сектору (quinary sector) относят предприятия, оказывающие услуги в области образования, здравоохранения, культуры и научных исследований. В целях совмещения принципов эффективности и кооперации представляется наиболее правильным кластерный подход при развитии пятеричного сектора.

Обобщение теоретического обоснования полицентричной модели города, исходя из специфики различных секторов экономики города, представлено на структурно-логической диаграмме (рис. 1).

Следовательно, каждый сектор экономики города обладает собственной динамикой пространственного расположения, обусловленной сочетанием внутренней и внешней экономики с издержками переполнения, специфическими для различных секторов экономики. Такие зако-



Рисунок 1 – Факторы размещения фирм из различных секторов экономики

номерности способствуют формированию полицентричной модели крупнейшего города в условиях трансформации из индустриальной фазы в постиндустриальную.

Данное утверждение можно подтвердить результатами пространственного анализа территории столицы Австрии – Вены, обладающей следующими характеристиками: большая плотность застройки; высокая степень использования территории; увеличение территориального дифференцирования различных направлений использования.

В отчете Венского технического университета [6] представлены результаты исследования экономического использования территории г. Вена с помощью пространственной компьютерной модели города. Анализ показал, что в зонах с плотным использованием земли наблюдается меньший экономический рост по сравнению с зонами неплотного использования. В отношении отраслей, характеризующихся спадом/замедлением в развитии, отмечено, что более значительное число предприятий прекращают свое существование в плотно используемых зонах по сравнению с другими территориями. Следовательно, изменение экономической структуры, осуществляемое по соответствующим направлениям с разными темпами на плотно и неплотно используемых территориях, ведет к неравномерному распределению и плотности размещения предприятий отдельных групп отраслей.

Так, предприятия вторичного сектора (комплексные группы 1-4) чувствительны к цене на недвижимость, ее рост приводит к перемещению на периферию города. Предприятия третичного сектора (комплексные группы 5-7) имеют ориентацию на близость к потребителю. Предприятия четвертичного сектора, специализирующиеся на высококвалифицированных услугах в области информации, нечувствительны к цене на недвижимость, в то же время предприятия, специализирующиеся в исследованиях, дислоцируются на периферии (см. табл. 1).

Подтверждением ранее сделанных выводов может послужить опыт реорганизации исторически возникших производственных зон в пределах городских территорий на примере западноевропейских столиц – Парижа, Лондона и Берлина. Функционирование промышленных предприятий в этих случаях вступало в объективное противоречие с интересами современного развития столичных агломераций. Появилась необходимость найти оптимальное соотношение между интересами города и функционирующих в нем компаний. В каждом случае на государственном уровне были созданы собственная модель управления, механизмы реорганизации промышленных территорий и привлечения инвестиций (см. табл. 2).

Таблица 1 – Территориальное распределение предприятий г. Вена

	Комплексная группа	Территориальное размещение	Факторы размещения
1	Машины, устройства, инструмент, отопление и удаление отходов	Равномерно по территории	Отрицательная связь с ценой на недвижимость, положительная – с плотностью населения
2	Дерево и изделия из дерева	Равномерно по территории	Отрицательная связь с ценой на недвижимость, положительная – с плотностью населения
3	Химия, фармацевтика, косметика и пластмасса	Внешние районы города (юг)	Торговые предприятия располагаются на торговых улицах, производственные и исследовательские – на периферии
4	Электрика и электроника	Внешние районы города (юг)	Отрицательная связь с плотностью использования территории
5	Здравоохранение, защита и охрана труда	Равномерно по территории	Положительная связь с плотностью использования территории
6	Продукты питания и деликатесы, напитки	Плотность размещения выше в центральных и иммигрантских районах	Положительная связь с плотностью населения
7	Кожа и текстиль	На торговых улицах в центральных районах	Высокая плотность использования приводит к отрицательной динамике в отрасли
8	Экономические и правовые службы	Ориентация на центральный район и западную периферию	Положительная связь с плотностью использования территории и с ценой на недвижимость

Кроме преобразования территории города в целях его конкурентного развития и повышения инвестиционной привлекательности был достигнут дополнительный важный результат – постепенное повышение эффективности деятельности промышленных предприятий, которая определяется не только прибыльностью в краткосрочном периоде. Повышение эффективности связано с тем, что переезд на новую территорию сопровождался формированием новой стратегии и установлением новых хозяйственных связей предприятий, а также модернизацией производств в целях решения экологических проблем.

Такой вывод подтверждается результатами опроса 300 руководителей предприятий, которые сменили место размещения в период 1998-2000 гг. (департамент Валь-де-Уаз – пригород Парижа) [1]. Среди названных причин реорганизации подавляющее большинство руководителей

Таблица 2 – Характеристика проектов реорганизации промышленных территорий городов-столиц

Параметры реорганизации	Париж	Лондон	Берлин
Основания реорганизации	Более равномерное распределение деловой активности по территории страны, деиндустриализация территории Парижа, сокращение безработицы в депрессивных территориях Франции	Несоответствие промышленных предприятий жестким нормам экологического законодательства (1955 г.). Стремление повысить инвестиционную привлекательность производственных предприятий города	Баланс хозяйственной структуры Западного и Восточного Берлина после объединения. Формирование современного европейского столичного города, повышение инвестиционной привлекательности города после отмены привилегий
Характеристика проектов реорганизации	Ликвидация производственных функций предприятий, строительство на высвобождаемых площадях административно-офисных комплексов. Основные стимулы определяются государственной политикой и налоговыми льготами	Ликвидация промпредприятий, не подлежащих модернизации, выведение промпредприятий на периферию, проведение модернизации. Освободившиеся территории в центре использованы под жилищное строительство и транспортные развязки	Промышленные территории сохранены как таковые, поставлена задача привлечения новых предприятий взамен неэффективных (социалистических), инвестиций. Офисное строительство не поощряется
Районы реорганизации	Ла-Дефанс 1955- 1990 гг.: зона А (130 га), зона Б (600 га). С 1995 г. созданы дополнительные зоны приоритетного развития деловой активности и городские свободные зоны	Созданы производственные территории на восточных и северных окраинах, в т. ч. Дагенем (Beam Reach), Восточный Лондон (Thames Gateway Park), Доклендз и др.	Создание делового центра взамен «полосы отчуждения». Более половины промышленных территорий переданы под жилищную застройку. Оставшиеся промтерритории 1700 га являются резервом промышленности
Административные механизмы	Методы градостроительного регулирования: запретительные и контрольные меры при промышленном строительстве. В меньшей степени: экологические критерии	Расторжение договоров аренды земли с промпредприятиями (85%), передача земли городу (15%)	Градостроительное регулирование. Предусмотрено создание 47 промышленных зон с разной специализацией
Экономические механизмы	Финансовая помощь от государства (безвозмездные кредиты); пособия на перевод персонала, на обучение новых работников; льготные условия приобретения и аренды земли; налоговые льготы (снижение налоговой нагрузки может достигать 30-70%)	Строительство инфраструктуры на периферии за счет города, организация зон деловой активности с налоговыми льготами. Оплата за счет города подготовки персонала, обеспечение общественным транспортом	Инвестирование 100 млрд. евро в обновление коммунальной и транспортной инфраструктуры. Налогово-финансовое стимулирование техно-промышленных парков
Методы привлечения инвестиций	Разработка типового проекта «Зон согласованных действий», который распределяет риски и ответственность между местными властями и инвесторами при подготовке участка под застройку. Решение принимает коммуна	Создание «Зон деловой активности» на территории города с предоставлением налоговых льгот, льготных тарифов за пользование инфраструктурой. Решение принимает правительство	Льготный налоговый режим и льготы по аренде земли, государственные субсидии, предоставление займов на льготных условиях, гарантии по кредитам. Создание институтов по работе с инвесторами
Результаты реорганизации	Ла-Дефанс: 132 000 новых рабочих мест, 1 528 новых компаний с товарооборотом 145 млрд. евро. Создание 500 000 новых рабочих мест в промышленности отдаленных регионов	Сокращение объемов выбросов по всей стране на 75%. Масштабные инвестиции в модернизацию со стороны крупных производств. Создание новых рабочих мест в депрессивных районах и в новых отраслях (около 200 000)	Создание производственно-технологических парков. «ВИСТА-Адлерсхоф»: 300 предприятий, 15 институтов, 5000 раб. мест. «Вюльхайде» (130 предприятий, 1500 р.м), ТИБ (50 предприятий, 14 институтов, 2000 р.м.) и др. Итого более 12000 р.м.

предприятий - 76,5% - назвали внутренние причины, и только 19,5% руководителей признали, что внешние факторы заставили предприятия сменить место локализации.

Рассмотренные теории пространственно-экономической трансформации города, а также зарубежный опыт реорганизации промышленных территорий в крупных городах Европы может составить основу формирования экономической и городской планировочной политики в отношении территорий Москвы, Петербурга и других крупнейших российских городов. Городская политика, организованная по принципам реоргани-

зации территории европейских городов, позволит достичь следующих результатов:

- оптимизация территориальных условий в интересах устойчивого развития современного мегаполиса, получение синергетического эффекта для развития города;
- повышение эффективности и инвестиционной привлекательности промышленных предприятий, передислоцированных на периферию или в другие регионы;
- привлечение иностранных инвестиций;
- повышение экономической эффективности использования территории города;

- повышение конкурентоспособности города.

Следует принимать во внимание весьма существенную инерционность пространственной организации города, которая во многом обусловлена высокой значимостью первоначальных инвестиций в основные фонды, относящиеся к зданиям, сооружениям и инфраструктуре. Поэтому города осуществляют пространственное преобразование своей территории поэтапно и на основе обоснованных программ. В качестве примера такой программы можно рассмотреть монографию С.А. Ершовой, С.Д. Митягина. В качестве инструмента пространственного анализа и планирования города может быть рекомендована авторская пространственно-аналитическая система города (Аношкина Е.Л., Страумит И.С., Аношкин П.А. *Urban Network Opportunities - University*. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2010616307 от 22.09.2010).

Список литературы

1. Белов, В. Б. Опыт реорганизации промышленных территорий в крупных городах Европы (на примере Парижа, Лондона, Берлина) / В. Б. Белов, К.К. Баранова, А. А. Громыко. – ДИЕ РАН № 144. – М.: ИЕ РАН; изд-во «ОГНИ», 2004. – 84 с.
2. Бозе, Э. Городская агломерация: старое название – новое содержание / Э. Бозе. – Российское экспертное обозрение «Удобное пространство города». – 2007. - № 4-5 (22).
3. Ершова, С. А. Экономические и градостроительные проблемы развития исторического промышленно-селитебного пояса Санкт-Петербурга / С. А. Ершова, С. Д. Митягин; под ред. проф. С. А. Ершовой. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 528 с.
4. Andersen, H. S. *Urban sores: on the interaction between segregation, urban decay, and deprived neighbor hoods*, Ashgate Publishing, Ltd., 2003. – 202 p. <http://books.google.com/books?id=uf0vS1A-0dkC>.
5. Barker, K. *Review of Housing Supply*, HMSO, 2004. - 10 pages.
6. Giffinger, R., Kalasek, R., Binger, B. *Kleinräumige Wirtschaftsentwicklung im dicht genutzten Stadtgebiet von Wien*. – *Stadtenwicklung Wien*, 2004. – 78 pp.
7. Jacobs, J. [Электронный ресурс] // *The Commons*: сайт. - URL: <http://www.ecoplan.org/carfreeday/EarthCFD/partners/writer-jacobs.htm> (дата обращения: 19.01.2012).
8. *Urban Ecology, Innovations in Housing Policy and the Future of Cities: Towards Sustainability in Neighbourhood Communities* // <http://www.istp.murdoch.edu.au/ISTP/publications/jscheurer/urbanecology/>

Предпринимательство и менеджмент

Социально-экономическая ответственность предпринимателей

С. Н. Гапонова,

профессор Воронежского государственного университета инженерных технологий,
доктор экономических наук,
г. Воронеж

В. С. Рац,

старший преподаватель экономического факультета
Якутской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Якутск
E-mail: SARGYLANA-RAC@mail.ru

Businessmen's Socio-Economic Responsibility

S. N. Gaponova, V. S. Rats

Рассматриваются различные аспекты социальной ответственности компаний. Приводятся сведения о том, что компании, придерживающиеся основных принципов социальной ответственности бизнеса, могут увеличить объемы продаж, укрепить позиции своих брендов на рынке, а также повысить собственную инвестиционную привлекательность.
Ключевые слова: предпринимательство, социальная ответственность бизнеса.

The article is devoted to companies' different aspects of social activity. The data are introduced that the companies which keep to the main principals of the business social responsibility can increase sales, strengthen their brands position on the market and also upgrade their own investment attractiveness.

Key words: business, business social responsibility.

Совершенствование внутренней институциональной среды предпринимательства происходит за счет повышения его социально-экономической ответственности. Это связано с тем, что в настоящее время, в период социального созревания, установления традиций и тенденций деятельности российского бизнеса особую актуальность имеет осознание и правильное формирование этих институтов. Причина состоит в том, что значительно проще изначально создавать юридически и социально направленные экономические отношения, чем после того, как они будут сформированы, реформировать их. В этой связи в российском обществе все активнее поднимается вопрос об институте социальной ответственности бизнеса.

Вопросу социальной ответственности бизнеса с каждым годом уделяется все большее внимание. Часто бизнесмены и некоторые экономисты-исследователи наряду с понятием социальной ответственности используют понятия «корпоративная социальная ответственность», «социальные инвестиции», «корпоративное гражданство» и другие подобные категории. Поэтому необходимо дать четкое определение данной категории, которое соответствовало бы реальному социально-экономическому явлению.

Существует достаточно большое количество публикаций, рассматривающих исследуемую категорию с разных сторон, в различных плоскостях и аспектах¹. Например, в коллективной моногра-

¹ Корпоративная ответственность: управленческий аспект / под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова; Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации. М.: КноРус, 2008; Аверин, А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия [Текст] / А. Н. Аверин. М.: Альфа-Пресс, 2008; Туркин, С. Как выгодно быть добрым [Текст]: сделайте свой бизнес социально ответственным / С. В. Туркин. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007; Корпоративная социальная ответственность [Текст] / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. М.: Дашков и К°, 2007; Бизнес и общество [Текст]: выгодное партнерство / [А. А. Нецадин, Н. И. Горин, Г. Л. Тульчинский и др.]; под общ. ред. А. А. Нецадина. М.: Вершина, 2006; Тульчинский, Г. Л. Бизнес в России. Проблема социального признания и уважения [Текст] / Г. Л. Тульчинский. М.: Вершина; СПб., 2006.

фии «Бизнес и общество: выгодное партнерство» рассматриваются основы институциональных преобразований в сфере отношений бизнеса и государства, а также бизнес-агентов между собой. В результате делается вывод, что «необходимая предпосылка эффективного функционирования бизнеса в нашей стране – понимание того, что он сам не только может, но и должен изменить общество, как среду своей жизнедеятельности»². Кричевский Н.А. и Гончаров С.Ф. дают авторское определение корпоративной социальной ответственности: «КСО – это не абстрактная социально-экономическая категория, а вполне конкретная реакция бизнес-сообщества на происходящие изменения в трудовых коллективах, окружающем сообществе, национальном и международном развитии. Корпоративная социальная ответственность – это система добровольных взаимоотношений между работником, работодателем и обществом, направленная на совершенствование социально-трудовой ответственности, поддержание социальной стабильности в трудовом коллективе и окружающем сообществе, развитие социальной и природоохранной деятельности на национальном и международном уровнях»³.

Авторам ближе определение, данное Ассоциацией менеджеров России, которая считает, что «социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанных напрямую с основной деятельностью компании и выходящей за рамки определенного законом минимума»⁴.

Социальная ответственность бизнеса и корпоративная социальная ответственность – это синонимы, поэтому здесь и далее эти понятия рассматриваются как равноценные. В них в сжатой и лаконичной форме содержатся все стороны деятельности предпринимательства, подчеркивается его добровольность, которая может выходить за рамки минимума, определенного законом, и это тот редкий случай, когда нарушение закона не только не карается, но и приветствуется.

Сделаем несколько уточнений к предложенному Ассоциацией менеджеров России определению. Во-первых, представляется, что социальная ответственность бизнеса имеет не только добровольный, но и принудительный характер (например, в случаях нарушения прав работника; при загрязнении окружающей среды и т. п.). Во-вторых, словарь русского языка Ожегова С. Н. дает определение ответственности как «облеченности

правами и обязанностями»⁵. Имеется в виду, что наличие прав подразумевает наличие обязанностей. Следовательно, для экономических субъектов социальная ответственность их деятельности представляет собой институт, который предполагает выполнение определенных обязанностей в силу того, что они имеют законодательно оговоренные права. Наряду с ними они могут добровольно брать на себя дополнительную ответственность, что в конечном счете будет способствовать улучшению социальной обстановки как внутри предприятия, так и в обществе в целом. В-третьих, если рассмотреть данную категорию с позиций институциональной системы, то ее определение будет выглядеть несколько иначе.

Институт социальной ответственности тесно связан с институтом более высокого ранга – институциональной системой, является ее органичной составляющей. С позиций институциональной теории социальная ответственность – это институт системы экономических отношений, складывающейся по поводу адекватного и позитивного решения социальных задач внутреннего и общезкономического значения, способствующей эффективному развитию экономики.

Следует отметить, что проблема социальной ответственности в полной мере стоит не только перед крупным бизнесом, но и перед малым предпринимательством.

Современный российский бизнес имеет сравнительно небольшую историю, и вопрос о его социальной ответственности встал сравнительно недавно. В российской экономической жизни формулировка «социальная ответственность бизнеса» вошла в широкий обиход после расширенного заседания правления Торгово-промышленной палаты РФ в декабре 2002 г. На нем было отмечено, что, требуя от власти уничтожения административных барьеров, бизнес отдает себе отчет в необходимости участия в обновлении медицинских учреждений, развития наукоемких отраслей, с которыми государству в одиночку не справиться. Бизнес-сообщество готово участвовать в развитии трудовых отношений, борьбе с бедностью, безнадзорностью детей, в стабилизации экологической ситуации и спасении памятников архитектуры.

Еще более серьезно о ней заговорили после 2005 г., когда между предпринимателями и различными общественными организациями был подписан соответствующий меморандум. Участники этого меморандума в лице бизнесменов

² Бизнес и общество: выгодное партнерство / А. А. Нецадин, Н. И. Горин, Г. Л. Тульчинский и др. ; под общ. ред. А. А. Нецадина. М.: Вершина, 2006. С. 29.

³ Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. М.: Дашков и К°, 2007. С. 11.

⁴ Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / под ред. С.Е. Литовченко, М.И.Корсакова. М., 2003. С. 15.

⁵ Ожегов, С.И. Словарь русского языка / Под ред. Н.Ю. Шведовой. М.: Русский язык, 1983. С. 412.

надеются, что даже сама по себе декларация намерений по стремлению быть социально ответственными повысит имидж их компаний, а значит, будет способствовать дальнейшему продвижению их товаров и услуг на тех или иных рынках. Мировая практика свидетельствует о том, что компании, которые придерживаются основных принципов социальной ответственности бизнеса, могут увеличить объемы продаж, укрепить позиции своих брендов на рынке, а также повысить собственную инвестиционную привлекательность и даже сократить себестоимость производства продукции.

В западном капиталистическом мире данный вопрос стоит на повестке дня уже несколько десятилетий. Современная западная экономическая теория дает три основные интерпретации социальной ответственности бизнеса. Первой и наиболее известной является теория корпоративного эгоизма, в соответствии с которой главной и единственной ответственностью бизнеса является увеличение прибыли и выплаты растущих дивидендов акционерам компаний. Эта идея принадлежит Милтону Фридману – создателю и лидеру монетарной теории. Вторая теория противоположна первой, т.к. настаивает на том, что корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни. Поэтому ее можно назвать теорией корпоративного альтруизма. Третья теория занимает промежуточное положение между двумя названными. К ней больше подходит определение «центристская теория разумного эгоизма». Ее суть в том, что социальная ответственность бизнеса – это просто хороший бизнес, поскольку сокращает долгосрочные потери прибыли. Другими словами, из социальной ответственности тоже можно получать прибыль в долгосрочной перспективе. Суть в том, что, с одной стороны, вкладывая свои денежные средства в социальные и филантропические программы, корпорация сокращает свои текущие прибыли. С другой стороны, в долгосрочной перспективе корпорация создает благоприятный имидж о своей социальной политике, что создает оптимистичные долгосрочные авансы на получение устойчивой прибыли. Отсюда вывод, что социально ответственное поведение – это возможность для корпорации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости.

Последняя теория получила свое практическое подтверждение. Зарубежные исследования в области социальной ответственности бизнеса показали самую непосредственную зависимость

между социальной ценностью компании (точнее, ее суммарный эффект позитивного влияния на общество) и уровнем позитивной оценки ее репутации как со стороны покупателей, так и со стороны партнеров по бизнесу, конкурентов, государственных административных органов. При проведении правильной политики социальной ответственности компании, работающие в области розничной торговли, получают очень высокие положительные результаты. Так, «увеличение социальной ценности компании на один пункт ведет к улучшению репутации на 0,55 пункта, в то время как увеличение экономической ценности на тот же пункт повышает репутацию только на 0,32 пункта»⁶.

Организация Conference Board, исследовавшая 469 американских компаний разных отраслей, сделала заключение, что между социальной активностью компании, с одной стороны, и доходностью активов, доходностью продаж, доходностью капитала и доходностью акций – с другой, просматривается существенная положительная корреляция. Ею приводятся следующие данные: «Общая прибыль акционеров компаний, имеющих высокие финансовые и социальные показатели (social performance), за последние 15 лет выросла на 43%. За то же время этот показатель для «просто» финансово успешных компаний вырос всего на 19% (Schmidt, 2000). Социальная вовлеченность приносит свои дивиденды. Доходность продаж у социально активных компаний на 3% выше, доходность активов выше на 4%, а доходность капитала и акций на 10% выше, чем у компаний, не проявляющих себя в этой сфере (KLD, 2002)»⁷.

Социальная политика многих компаний сводится к элементарной благотворительности. Так, журнал «Время: малый бизнес» отмечает, что сумма ежегодных пожертвований крупных российских корпораций составляет до 500 млн. евро. Более 50% этих пожертвований выделяют пятьдесят крупнейших национальных компаний: ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «СУАЛ», ОАО «Газпром», ОАО «Северсталь» и др. На социальные цели каждая из них ежегодно тратит в среднем 10-50 млн. евро. Во всех национальных корпорациях, как, впрочем, и в крупных компаниях «второго эшелона», социальными программами занимаются специальные отделы или специалисты по связям с общественностью, которые отвечают исключительно за социальную помощь.

Малый бизнес не располагает такими финансами, а потому не в состоянии проводить благотворительность в больших масштабах. Однако у него выше репутация, поскольку субъектам, за-

⁶ Зачем бизнесу социальная ответственность? // Управление компанией. 2004. № 7. С. 21.

⁷ Там же.

⁸ Путь ответственных: от социального рэкета к социальному инвестированию // Время: малый бизнес: для успеха малого бизнеса и предпринимателей. 2004. № 10. С. 15.

нимающимся малым бизнесом, не надо оправдывать свои сверхприбыли, сглаживать экологические и социальные дисбалансы, которые порождает деятельность крупных корпораций. Начиная с момента своего зарождения в 90-х годах прошлого века и по настоящее время основная задача малого и среднего бизнеса состоит в том, чтобы выжить и превратиться в результативный, динамично развивающийся бизнес, а значит и социально ответственный.

Социальная ответственность не может, да и не должна сводиться только к пожертвованиям. Она связана, прежде всего, с основной деятельностью компаний: качеством товаров и услуг, уровнем заработной платы, охраной труда, законопослушностью. Сюда же в полной мере можно отнести честный бизнес с выплатой «белых» зарплат сотрудников, оплату больничных, декретных отпусков, создание нормальных условий труда и питания на работе и т. д. В сфере малого бизнеса многие процессы идут быстрее, чем в крупном, и это дает возможность быстро увидеть результаты предпринимаемых усилий.

Таким образом, социальная ответственность полезна как обществу, так и бизнесу, который из своей правильной социальной позиции может получать немалую экономическую выгоду. Можно заключить, что быть социально ответственной фирмой выгодно. Одновременно с этим можно утверждать и то, что экономическая деятельность фирмы имеет социальную составляющую, следовательно, социальное измерение. На современном этапе развития экономическая и социальная составляющие деятельности бизнеса представляют собой две стороны одной медали, т. е. две взаимопредполагающие и взаимообуславливающие составляющие. Отсутствие одной из них делает неполноценным, а то и невозможным существование другой.

Совершенствование внутренней институциональной среды предпринимательства возможно за счет придания позитивного направления развития особенностям его социальной ответственности, а также устранения негативных явлений, имеющих место в его деятельности.

Список литературы

1. Аверин, А. Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия / А. Н. Аверин. – М.: Альфа-Пресс, 2008.
2. Бизнес и общество: выгодное партнерство / А. А. Нецадин, Н. И. Горин, Г. Л. Тульчинский и др. ; под общ. ред. А. А. Нецадина. – М.: Вершина, 2006.
3. Зачем бизнесу социальная ответственность? // Управление компанией. – 2004. – № 7. – С. 21.
4. Корпоративная ответственность: управленческий аспект / под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова; Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации. – М.: КноРус, 2008.
5. Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. – М.: Дашков и К°, 2007.
6. Путь ответственных: от социального рэкета к социальному инвестированию // Время: малый бизнес: для успеха малого бизнеса и предпринимателей. – 2004. – № 10. – С. 15.
7. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. – М., 2003. – С. 15.
8. Тульчинский, Г. Л. Бизнес в России. Проблема социального признания и уважения / Г. Л. Тульчинский. – М.: Вершина ; СПб., 2006.
9. Туркин, С. В. Как выгодно быть добрым: сделайте свой бизнес социально ответственным / С. В. Туркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Совершенствование организации финансового механизма предпринимательских систем сетевого маркетинга на рынках потребительских товаров

С. А. Заболотский,

старший преподаватель кафедры денег, кредита и финансов
Вятской государственной сельскохозяйственной академии,
кандидат экономических наук,
г. Киров
E-mail: rus@vsei.ru

Finance Mechanism Organization Perfection of Net Marketing Entrepreneurial System on the Consumer Market

S. A. Zabolotsky

В статье рассмотрена история развития и механизм организации предпринимательских систем сетевого маркетинга на рынках потребительских товаров, автором обоснованы основные направления совершенствования организации финансового механизма систем сетевого маркетинга.

Ключевые слова: организация финансового механизма, предпринимательство, сетевой маркетинг.

The article considers the development history and organization mechanism of the net marketing entrepreneurial system on the consumer market, the author grounds the main directions of perfection of the finance system mechanism organization of the net marketing.

Key words: finance organizing, entrepreneurship, net marketing.

В современных экономических условиях, которые характеризуются возрастающей сложностью и динамичностью внешней среды, обостряющейся конкуренцией на рынке товаров, работ и услуг, трудно переоценить значение научного обоснования всех сфер маркетинговой политики предприятия. Особенно актуальными в настоящее время становятся проблемы формирования и функционирования эффективно действующих систем распределения товаров.

Всё большую популярность в сфере распределения товаров приобретает концепция сетевого маркетинга, так как она дает возможность расширить коммерческую деятельность, обходясь без ряда типичных для традиционной торговли обязательных этапов, что выгодно потребителям и предпринимателям.

Сетевой маркетинг как разновидность систем распределения товаров получил применение сравнительно недавно, но уже успел себя заре-

комендовать и доказал свою жизнеспособность и эффективность. Дальнейшее развитие системы сетевого маркетинга имеет большое значение в современных социально-экономических условиях.

После завершения процесса производства какого-либо продукта начинается процесс его распределения на пути к конечному потребителю.

Совокупность стадий, действий и методов по определению, выбору и привлечению потребителей, выявлению рациональных путей и средств поставки товаров согласно условиям договора представляет собой процесс распределения.

В настоящее время производитель может самостоятельно продавать свою продукцию, непосредственно взаимодействуя с конечным потребителем. Однако практически все производители товаров прибегают к помощи различного рода посредников, а также вступают в партнерские отношения для реализации своей продукции. Это связано с территориальной разобщенностью

производителя и большинства потребителей его продукции, а также с невозможностью производителя организовать прямые взаимоотношения с каждым потребителем или клиентом.

На практике существуют прямой и непрямой пути распределения (сбыта) товаров. В зависимости от числа посредников в непрямой системе сбыта устанавливается уровень канала, в качестве которого могут выступать юридические или физические лица, выполняющие функции перемещения товара от производителя к потребителю. Число промежуточных уровней характеризует протяженность канала. Например, канал нулевого уровня не включает посредника, так как производитель с помощью собственных внутренних или внешних образований передает товар непосредственно потребителям. При одно-, двух- и трехуровневом каналах в систему распределения встраиваются один, два и три посредника, соответственно оптовый, мелкооптовый и розничный продавец.

Существуют следующие прямые пути распределения товаров:

1. Продажи по почтовым и телевизионным каталогам.

2. Продажа товаров конечному потребителю при помощи листовок, каталогов и рекламы в СМИ, при которой нет продавцов или агентов, непосредственно взаимодействующих с потребителем.

3. Продажи на проводимых мероприятиях (ярмарки, аукционы, выставки, банкеты и т.п.).

4. Продавцы, непосредственно работающие с потенциальными покупателями, или агенты, работающие с каталогами товаров.

5. Многоуровневый маркетинг или сетевой маркетинг, в котором действуют независимые дистрибьюторы.

Естественно, при прохождении товара через любой канал сбыта отпускная цена производителя возрастает. Наша задача – определить, какой путь сбыта дает наименьшее увеличение первоначальной цены производителя.

Непрямые пути сбыта потребительских товаров сопровождаются излишними на сегодняшний день издержками обращения. К числу таких издержек можно отнести расходы на строительство или аренду помещений для организации розничной торговли и сопутствующие коммунальные платежи, на оплату труда продавцов, консультантов, менеджеров торговых предприятий, на рекламу и стимулирование сбыта.

Таким образом, на издержки, связанные с оптово-розничной торговлей, приходится в среднем 60% от конечной продажной цены продукции (без учета НДС и транспортно-заготовительных расходов), а отпускная цена производителя в результате увеличивается в 2,5 раза или на 150%. Кроме того, при наличии посредников несоблю-

дение сроков оплаты поставок продукции между участниками оптово-розничной «цепочки дистрибуции» может привести к возникновению дебиторской задолженности и у производителя.

Продажи по почтовым и телевизионным каталогам и продажи на проводимых мероприятиях получают все большее распространение. Однако ассортимент предлагаемых товаров довольно ограниченный.

Остальные способы прямых продаж предполагают отсутствие всех выше перечисленных расходов, в том числе и расходов на рекламу. Торговый агент или дистрибьютор при непосредственном контакте с покупателем передает и необходимые сведения о продаваемом им товаре. К преимуществам прямых продаж также можно отнести то, что, как правило, расчеты за товары осуществляются в момент продажи или на условиях предоплаты (на основании сделанных заказов).

Третий путь прямых продаж (см. выше) заключается в том, что производитель самостоятельно нанимает продавцов или торговых агентов для продвижения своей продукции на рынок. Прибыль продавца или торгового агента составляет разница между продажной ценой товара и отпускной ценой производителя или определенный процент от продажной цены товара.

Особым своеобразием отличается четвертый путь прямых продаж – многоуровневый или сетевой маркетинг. В сетевом маркетинге развитие бизнеса заключается в формировании новых уровней распределения потребительских товаров. Дистрибьюторы действуют самостоятельно и независимо и сами приглашают к сотрудничеству других людей, то есть кадровыми вопросами в данном случае занимается не производитель, а непосредственно дистрибьюторы, действующие по собственной инициативе. Доход дистрибьютора составляют бонусы или роялти, учитываемые в конечной цене товара.

К недостаткам системы сетевого маркетинга можно отнести то, что дистрибьюторы получают высокий процент бонусных возвратов или роялти с большого объема товарооборота. Для этого необходима большая группа дистрибьюторов, на создание которой требуется значительный период времени. Поэтому, особенно в начале работы, дистрибьютор получает доход в результате продажи товара своим клиентам, не входящим в дистрибьюторскую сеть. Розничная наценка при этом составляет 20-40% от продажной цены товара. В результате отпускная цена производителя возрастает на процент, сопоставимый с оптово-розничной наценкой.

Негативным моментом, по нашему мнению, также является рост количества компаний, работающих по системе сетевого маркетинга, каждая из которых разрабатывает собственный план

вознаграждений и работает обособленно. В результате возрастает информационная нагрузка на потенциальных дистрибьюторов. Поэтому возникает необходимость объединения сетевых компаний для работы по единому плану вознаграждений и увеличения ассортимента товаров.

Рассмотрение сетевого маркетинга как системы должно основываться на базе теории систем. Нам представляется возможным выделение следующих элементов системы сетевого маркетинга (ССМ): сетевая компания; независимый дистрибьютор; конечный потребитель (клиент). Таким образом, под *системой сетевого маркетинга* будем понимать сетевую компанию, всех ее дистрибьюторов и потребителей товаров сетевой компании.

Следует отметить, что выделенные нами элементы ССМ существуют лишь в системе: сетевая компания не может функционировать (распределять свои товары) без дистрибьюторов, а деятельность дистрибьюторов, в свою очередь, не имеет смысла без наличия клиентов.

Сетевой маркетинг можно рассматривать как динамическую систему, имеющую следующие базовые компоненты.

- 1) продукция (вход);
- 2) распределение (процесс);
- 3) товар (выход).

Связи в ССМ возникают между следующими элементами:

- сетевой компанией и дистрибьюторами;
- спонсором и спонсированными дистрибьюторами;
- дистрибьютором и клиентами.

При этом связи между элементами ССМ могут носить как материальный (товарно-денежные отношения по поводу распределяемого товара между сетевой компанией и дистрибьютором, между дистрибьютором и клиентом), так и нематериальный характер (обмен информацией между сетевой компанией и дистрибьютором, между дистрибьютором и клиентом, информационный обмен в рамках дистрибьюторской сети).

В 90-е годы XX в. сетевой маркетинг стал самой быстро растущей системой торговли и распространения товаров и услуг. По некоторым оценкам, сейчас от 4000 до 5000 компаний в мире работают по системе сетевого маркетинга. В настоящее время существует многоуровневая система дистрибуции потребительских товаров, в которой практически отсутствуют отмеченные выше недостатки. Это система «Network-21» (далее Nt-21), по которой работает одна из первых созданных в мире сетевых компаний – компания «Amway». В течение нескольких лет к системе «Network-21» присоединился ряд крупнейших производителей, известных во всем мире: Philips, Sony, Panasonic, Microsoft, IBM, Tefal, Adidas, Canon, Pierre Cardin, Seiko, Levis, Coca-Cola, Kodak, Braun,

Siemens, Bosch и др. (всего более 500 производителей). Российские производители потребительских товаров в данной системе пока участия не принимают.

В структуре объемов продаж потребительских товаров по различным путям сбыта (табл. 1) в течение последних 42 лет происходят следующие изменения:

- удельный вес реализации товаров посредством сетевого маркетинга и прочих прямых путей сбыта возрастает на протяжении всего рассматриваемого временного горизонта (за исключением 2001-2002 гг.);

- увеличение удельного веса прямых путей распределения потребительских товаров (включая и сетевой маркетинг) происходит на фоне снижения доли продаж через систему оптовой розничной торговли;

- значительный рост объемов продаж через систему сетевого маркетинга (более чем в 4 раза) в 90-е годы XX в. по сравнению с предшествующим аналогичным периодом связан с расширением деятельности сетевых компаний в странах Восточной Европы, Азии, с выходом на рынки стран бывшего СССР.

- на своей исторической родине (в США) сетевой маркетинг в начале XXI в. составляет более 10% от общего объема продаж потребительских товаров;

- удельный вес системы сетевого маркетинга в России постоянно возрастает, но составляет пока менее 2% от общего объема продаж.

Таблица 1 – Удельный вес отдельных путей сбыта в общем объеме товарооборота потребительских товаров, %

Показатели	1961-1970 гг. в ср.	1971-1980 гг. в ср.	1981-1990 гг. в ср.	1991-2000 гг. в ср.	2001-2010 гг. в ср.г.
1.Объем продаж в мире, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- США	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Россия	-	-	-	100,0	100,0
2.Оптовая-розничная система	99,6	96,9	95,4	90,8	91,2
- США	98,6	92,1	94,5	90,1	86,9
- Россия		-	-	99,1	97,9
3.Сетевой маркетинг	0,2	2,1	3,7	7,6	6,6
- США	0,7	7,1	4,7	6,6	10,1
- Россия	-	-	-	0,4	1,3
4.Прочие прямые пути сбыта	0,2	1,0	0,9	1,6	2,2

Динамика темпов прироста объемов продаж сетевых компаний отражает особенности концепции сетевого маркетинга. В первые годы своей деятельности любая сетевая компания имеет высокий темп прироста объемов продаж (свыше

100% в год), но с течением времени темп прироста постоянно снижается.

На основании имеющихся данных и рассчитанных показателей можно сделать следующие выводы:

В течение анализируемого периода абсолютное большинство потребительских товаров в мире (более 90%) реализуется через систему оптово-розничной торговли.

Второе место в объемах продаж потребительских товаров занимает система сетевого маркетинга. Имеется тенденция увеличения удельного веса объема продаж сетевых компаний в общем объеме продаж. Это происходит за счет снижения доли оптово-розничной торговли.

Прочие прямые пути сбыта занимают в настоящее время чуть более 2% в общем объеме продаж и не играют большой роли в продвижении потребительских товаров от производителя к потребителю.

Для характеристики потенциала и привлекательности сетевого маркетинга как одного из видов предпринимательской деятельности необходимо оценить средний уровень доходов дистрибьюторов сетевых компаний и показатель рентабельности вложенного капитала.

Так как данный вид предпринимательской деятельности не требует значительных капиталовложений, то по показателю отдачи на вложенный капитал сетевой маркетинг предпочтительнее любого другого вида бизнеса.

В системе Nt-21 предусмотрена возможность получения трех основных видов дохода по итогам работы за каждый календарный месяц.

Первый вид дохода возникает, если дистрибьютор занимается розничными продажами товаров. Купив товар по 70% стоимости, дистрибьютор продает покупателю за 100%. Возможность получения данного вида дохода не запрещается разработчиками системы Nt-21, хотя и не приветствуется. В любой другой сетевой компании данный вид дохода является одним из основных.

Второй вид дохода является основным в системе Nt-21. Это так называемая «бонусная система». Денежные средства для выплаты дохода заложены в цене товара, в разнице 30% между ценой товара в системе Nt-21 и отпускной ценой производителя. Для выплаты дохода используется 21% из имеющихся 30%. В число дистрибьюторов системы Nt-21, как и любой другой сетевой компании, можно попасть только после заключения соответствующего соглашения с человеком, который уже является официально зарегистрированным участником данной системы. Этот человек будет являться информационным спонсором. Заключив соглашение и пройдя регистрацию в качестве дистрибьютора системы Nt-21, человек получает право приобретать товары по 70% стои-

мости. В цену товара дополнительно включаются транспортно-заготовительные расходы и НДС.

Возникновение и увеличение данного вида дохода связано с созданием и ростом собственной дистрибьюторской сети. Доход рассчитывается исходя из объема группового товарооборота и установленного процента бонусных возвратов. Объем товарооборота определяется за каждый календарный месяц отдельно. Цена каждого товара переводится в условные денежные единицы – баллы, чтобы определять объем товарооборота деловых партнеров, работающих в разных странах со своими национальными валютами. В настоящее время в системе Nt-21 1 балл = 1,4 долл. США. В прайс-листе рядом с ценой товара в национальной валюте стоит цена товара, выраженная в баллах, которая является единой для всех стран.

Третий вид дохода – авторское вознаграждение. Для выплаты авторского вознаграждения используются 4% из имеющихся 30%. Если один из деловых партнеров, находящихся в первой фронтальной линии дистрибьютора, достигает вместе со своей группой объема товарооборота 10000 баллов и более в месяц, то он получает на свою группу максимальный процент возврата – 21%. Следовательно, его информационный спонсор, стоящий на одну ступень выше, от данной группы не сможет получить второй вид дохода. В этом случае данная группа дистрибьюторов отделяется от спонсора и работает самостоятельно под руководством того же самого дистрибьютора, достигшего 21%-ного уровня. Спонсору выплачивается авторское вознаграждение, имеющее юридическую силу, в размере 4% от объема товарооборота вновь созданной 21%-ной группы. Количество созданных спонсором дистрибьюторских групп не ограничивается. Авторское вознаграждение выплачивается с товарооборота каждой созданной 21%-ной группы.

Данная система предусматривает еще несколько видов материальных поощрений: повышенный авторский гонорар, выплаты по итогам финансового года, денежные выплаты и туристические поездки для дистрибьюторов, выполняющих определенный стабильный уровень товарооборота и др. Данные виды поощрений устанавливаются в твердых суммах, а не в процентах от товарооборота. Для этих целей используются оставшиеся 5% (30% - 21% - 4%) и средства производителя – компании Amway.

Под дальнейшим развитием системы сетевого маркетинга мы будем понимать рост объемов продаж потребительских товаров через систему сетевого маркетинга и увеличение количества ее участников.

Как отмечалось, отпускная цена производителя увеличивается ровно на 75% при реализации товара через систему Nt-21, что в 2 раза ниже

средней наценки в оптово-розничной торговле. Расчет средней оптово-розничной наценки проводился в начале 90-х гг. XX в. по инициативе разработчиков системы Nt-21 (США). В данном исследовании было проведено 1,5 млн. наблюдений в 40 тыс. розничных торговых точек в 25 странах мира. Исследование проводилось на различных промышленных и продовольственных товарах более чем 5000 производителей.

Перечислим выявленные нами факторы, замедляющие развитие всей системы сетевого маркетинга, в том числе и системы Nt-21, в мировом масштабе.

Небольшой ассортимент товаров, реализуемых через систему сетевого маркетинга, относительно общего ассортимента потребительских товаров. Пожалуй, только система Nt-21 начинает постепенно менять сложившуюся ситуацию в сторону увеличения ассортимента товаров. В настоящее время через систему Nt-21 можно приобрести практически любой вид промышленных потребительских товаров и несколько видов не скоропортящихся продовольственных товаров. По нашему мнению, через систему сетевого маркетинга могут распределяться не только любые потребительские товары, но и потребительские услуги.

Небольшое количество производителей, использующих концепцию сетевого маркетинга при продвижении своих товаров, по отношению к общему количеству товаропроизводителей.

Сетевые компании работают обособленно друг от друга в соответствии с индивидуальным маркетинг-планом. В результате дистрибьютор может работать сразу в большом количестве компаний и должен знать содержание маркетинг-плана каждой из них. Также это способствует появлению компаний, маскирующихся под сетевые и не ставящих целью продвижение на рынок товаров или услуг. Обманутые ожидания участников таких «лжесетевых» компаний отрицательно сказываются на имидже всей концепции сетевого маркетинга.

Большинство людей не учитывает риск утраты источника своих доходов и не диверсифицирует виды своей деятельности (работа по найму и предпринимательство), а большинство предпринимателей не создает диверсифицированный портфель активов (реальных и финансовых).

Сделанные нами выводы дополнены проведением социологического исследования реакции покупателей на разницу в ценах на один и тот же товар у разных продавцов и выявления уровня существенности указанной разницы.

Результаты проведенного анкетирования свидетельствуют о том, что большинство опрошенных обратит внимание на разницу в ценах на один и тот же товар, средняя цена которого превышает 300 руб. По результатам проведенного анкетиро-

вания уровень существенности разницы в ценах составил 30% и выше. Необходимо также отметить тот факт, что абсолютное большинство опрошенных будут покупать товары по существенно более низкой для них цене непосредственно на товарном складе, а не в магазине или другом месте розничной торговли. Наличие товарного склада недалеко от дома или места работы покупателя имеет значение в отношении реализации товаров, средняя цена которых не превышает 1000 руб. В анкету также были включены вопросы, касающиеся стремления людей к организации собственного предпринимательского дела. Практически все опрошенные ответили, что не против, если их личные доходы возрастут, но организовать собственный бизнес при этом желает незначительная часть респондентов. Основной причиной того, что люди не ведут собственное дело, является наличие риска возможной утраты вложенного капитала или неполучения дохода (отдачи).

Необходимость дальнейшего развития системы сетевого маркетинга обусловлена, на наш взгляд, следующими причинами:

- низкий уровень наценки в системе Nt-21 по сравнению со средним уровнем наценки в оптово-розничной торговле позволит потребителям сократить свои личные или семейные расходы;
- возможность организации собственного предпринимательского дела независимо от образования, возраста, материального положения индивида;
- развитие сетевого маркетинга будет способствовать выравниванию уровня доходов населения.

Учитывая вышеизложенное, необходимо поставить цель дальнейшего развития системы Nt-21 – это создание на ее основе системы распределения всех потребительских товаров через единую мировую потребительскую сеть. В соответствии с поставленной целью необходимо внести ряд изменений в систему Nt-21 в два этапа.

1 этап. Увеличение количества производителей в системе Nt-21 и ассортимента предлагаемых ими товаров. Администрация системы Nt-21 должна активно вести переговоры с руководством компаний-производителей потребительских товаров о возможности распределения их продукции через данную систему в качестве дополнительного канала сбыта не в ущерб существующим на предприятиях каналам сбыта. Рост ассортимента товаров в системе Nt-21 должен положительно сказаться на привлекательности данной системы, так как у потенциальных покупателей увеличиваются возможности выбора товаров.

Если мероприятий первого этапа окажется недостаточно для ускорения развития системы сетевого маркетинга, то можно приступить к реализации мероприятий второго этапа.

Таблица 2 – Содержание анкеты

Вопрос анкеты	Варианты ответов
1. Привлечет ли Ваше внимание разница в ценах на определенный промышленный товар у различных продавцов, средняя цена которого не превышает 100 рублей.	А. Да Б. Нет
2. Привлечет ли Ваше внимание разница в ценах на определенный товар у различных продавцов, средняя цена которого не превышает 1000 рублей.	А. Да Б. Нет
3. Привлечет ли Ваше внимание разница в ценах на определенный промышленный товар у различных продавцов, средняя цена которого превышает 1000 рублей.	А. Да Б. Нет
4. Если Вы положительно ответили хотя бы на один из вышеприведенных вопросов, то какая разница в ценах на определенный товар является существенной.	А. до 20% Б. от 20% до 30% В. от 30% до 40% Г. более 40%
5. Если Вам предложат приобретать товары по ценам, которые будут существенно ниже уровня цен на аналогичные товары в магазинах и других местах розничной торговли, то станете ли Вы приобретать товары непосредственно на складе, а не в магазине.	А. Да Б. Нет
6. Если Вы положительно ответили на вопрос №5, то будете ли Вы приобретать товары, цена которых не превышает 100 руб., на складе, находящемся на расстоянии 10-20 км от Вашего дома или места работы.	А. Да Б. Нет
7. Если Вы положительно ответили на вопрос №5, то будете ли Вы приобретать товары, цена которых не превышает 1000 руб., на складе, находящемся на расстоянии 10-20 км от Вашего дома или места работы.	А. Да Б. Нет
8. Если Вы положительно ответили на вопрос №5, то будете ли Вы приобретать товары, цена которых превышает 1000 руб., на складе, находящемся на расстоянии 10-20 км от Вашего дома или места работы.	А. Да Б. Нет
9. Хотите ли Вы увеличить свой личный доход.	А. Да Б. Нет
10. Есть ли у Вас желание организовать собственное предпринимательское дело.	А. Да Б. Нет
11. Если Вы положительно ответили на вопрос №10, то по каким причинам Вы не занимаетесь предпринимательской деятельностью.	А. Нет времени Б. Не хочу рисковать В. Другая причина

2 этап. Снижение уровня наценки в системе Nt-21 до 50%, а если и этого окажется недостаточно, то до 25% от отпускной цены производителя. Это потребует внесения значительных изменений в маркетинг-план системы. Изменения касаются, прежде всего, шкалы бонусных возвратов. Если снизить уровень наценки с 75% до 50%, то есть в 1,5 раза, то величину процентов бонусных возвратов необходимо также сократить в 1,5 раза. Кроме того, при значительном увеличении коли-

чества производителей и ассортимента предлагаемых товаров необходимо увеличить и количество баллов, на которые начисляются проценты бонусных возвратов. Мы предлагаем увеличить шкалу баллов в 10 раз, а также в 10 раз увеличить и цену 1 балла (с 1,4 долл. до 14 долл. США).

Также введем дополнительный процент бонусных возвратов с товарооборота 1000 баллов в месяц. Шкала процентов бонусных возвратов при уровне наценки 50% от отпускной цены производителя или 20% от цены товара в розничной торговле представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Шкала процента бонусных возвратов

Объем товарооборота, баллов	Ставка, %
0 – 999,99	0
1000 – 1999,99	1
2000 – 5999,99	2
6000 – 11999,99	4
12000 – 23999,99	6
24000 – 39999,99	8
40000 – 69999,99	10
70000 – 99999,99	12
100000 и более	14

Остальные 6% (20-14%) будут составлять фонд выплат третьего вида дохода – авторского гонорара. Оставшиеся 6% дохода от текущих продаж можно распределить следующим образом: по 2% от объема продаж группы с товарооборотом 100000 баллов и более получают 3 вышестоящих (вертикально вверх по иерархической лестнице) деловых партнера (спонсоры) дистрибьютора, создавшего данную группу. Система Nt-21 получила свое название на основе максимально установленного в настоящее время процента бонусных возвратов 21%. При снижении уровня наценки до 50% максимальный процент бонусных возвратов составит 14%. Тогда система должна сменить название на Nt-14. Если уровень наценки в системе Nt-21 снизить до 25% от отпускной цены производителя или до 10% от розничной цены, то шкала бонусных возвратов будет выглядеть следующим образом: см. таблицу 4.

Таблица 4 – Шкала процента бонусных возвратов

Объем товарооборота, баллов	Ставка, %
0 – 999,99	0
1000 – 1999,99	0,5
2000 – 5999,99	1
6000 – 11999,99	2
12000 – 23999,99	3
24000 – 39999,99	4
40000 – 69999,99	5
70000 – 99999,99	6
100000 и более	7

Остальные 3% (10% - 7%) будут составлять фонд выплат третьего вида дохода – авторского

гонорара. В этом случае система будет иметь название Nt-7.

Рассмотрим некоторые организационные аспекты создания единой потребительской сети на основе системы сетевого маркетинга.

В силу своих особенностей система сетевого маркетинга требует организации сложного автоматизированного учета ежемесячных объемов товарооборота каждого дистрибьютора и иерархической структуры дистрибьюторской сети.

При создании единой потребительской сети система усложняется необходимостью учета ежемесячных объемов потребления товаров каждым человеком и иерархической структуры потребительской сети.

Объемы покупок потребительских товаров через систему сетевого маркетинга должны быть персоналифицированы. Для этого каждому участнику данной системы необходимо присвоить персональный идентификационный номер потребителя (ПИНП), учитывающий иерархическую структуру потребительской сети.

Следующий вопрос, на который необходимо ответить, – это организация администрирования и уровень затрат, связанных с обслуживанием системы сетевого маркетинга. В системе Nt-21 существует отлаженная система администрирования дистрибьюторской сети и автоматизированного учета объемов товарооборота каждого дистрибьютора. Расходы по администрированию данной системы составляют в настоящее время 1,8% от общего объема товарооборота в системе, то есть не оказывают существенного влияния на уровень цен. Данные расходы включаются в конечную цену товара и оплачиваются потребителем.

Резервы снижения цены товара заложены в корректировке комплекса маркетинга компании-производителя потребительских товаров при распределении его продукции через систему сетевого маркетинга. Компании-производители могут отказаться от использования рекламы и проведения PR-кампаний для продвижения своей продукции. Примером может служить сетевая компания Amway. За время своей работы с 1959 г. компания не израсходовала ни одного доллара на рекламу и PR-кампании, что не помешало ей достичь к 2003 г. товарооборота 20 млрд. долл. в год. Лишь относительно небольшому количеству компаний, использующих традиционные методы продвижения товаров, удалось достичь подобных результатов.

Однако при распределении товаров всех производителей через одну сетевую систему у покупателя возникает проблема выбора, товар какой фирмы приобрести. В данном случае задача производителя сводится к тому, чтобы заинтересовать своим товаром не покупателя, а только предпринимателя в системе сетевого маркетинга.

Если данным товаром будет лично пользоваться предприниматель системы сетевого маркетинга, то именно его он будет рекомендовать к личному использованию нижестоящим деловым партнерам и отдельным покупателям своего потребительского рынка.

В настоящее время в системе сетевого маркетинга участвуют только производители, ориентирующиеся на мировой рынок потребительских товаров. Мы полагаем, что возможно включение в систему и производителей, ориентирующихся только на национальный или региональный рынок. Для увеличения скорости включения в данную систему производителей продовольственных товаров можно делегировать полномочия по принятию решений о возможности участия того или иного производителя в системе национальным и местным органам, контролирующим качество продукции. Решение о возможности включения в систему сетевого маркетинга того или иного производителя промышленных товаров принимает и должен принимать специальный экспертный комитет, созданный разработчиками системы Nt-21.

В какой степени продаваемые в России потребительские товары будут соответствовать установленным системой Nt-21 требованиям, в той же степени будут результативны и предлагаемые мероприятия по развитию сетевого маркетинга в России.

К недостаткам, присущим системе сетевого маркетинга при ее функционировании в России, можно отнести отсутствие налогообложения доходов дистрибьюторов сетевых компаний, возникающих в результате продажи товара конечному потребителю. Данный вид дохода аналогичен первому виду дохода в системе Nt-21. Проблема состоит в том, что определить реальную сумму данного вида дохода, получаемую каждым дистрибьютором, практически невозможно. Для предпринимателей, получающих таким образом прибыль, можно установить налог на вмененный доход по аналогии с налогообложением некоторых видов предпринимательской деятельности. При этом налогообложение доходов, получаемых от расширения дистрибьюторской сети (например, второй вид дохода в системе Nt-21), осуществляется и должно осуществляться в соответствии с общим порядком налогообложения доходов от индивидуальной предпринимательской деятельности, установленным в конкретной стране.

Возможность включения в систему сетевого маркетинга ряда потребительских услуг может быть ограничена тем, что большинство производителей услуг не прибегает к помощи посредников в продвижении их к потребителю. В результате стоимость услуги в системе сетевого маркетинга при прочих равных условиях будет выше, чем вне данной системы. С другой стороны предпри-

ниматели-сетевики стали бы пользоваться услугами только тех производителей, которые находятся в системе сетевого маркетинга, и активно предлагать своему потребительскому рынку пользоваться услугами именно этих производителей.

В заключение можно предложить три возможных сценария развития системы сетевого маркетинга: оптимистический, реалистический и пессимистический.

Оптимистический сценарий предполагает, что привлекательность сетевого маркетинга как вида предпринимательской деятельности возрастет без внесения каких-либо изменений в систему. Это все равно приведет в дальнейшем к увеличению количества производителей, использующих концепцию сетевого маркетинга, ассортимента предлагаемых ими товаров, объединению сетевых компаний. Уровень наценки при этом может быть не уменьшен, а, наоборот, увеличен до среднего уровня наценки в оптово-розничной торговле, для того чтобы предприниматели смогли получить более высокие доходы.

Реалистический сценарий предполагает, что система сетевого маркетинга будет развиваться медленными темпами в том же направлении, что и до настоящего времени. Постоянное снижение темпов прироста количества участников системы сетевого маркетинга и объемов продаж сетевых компаний приведет руководство сетевых компаний и системы «Network-21» к решению о необходимости проведения мероприятий, подобных предложенным в данной работе.

Пессимистический сценарий предполагает прекращение функционирования системы се-

тевого маркетинга в результате полной утраты доверия к данной системе со стороны потенциальных участников либо из-за введения законодательных преград. Так как система сетевого маркетинга имеет признаки пирамиды, то при лоббировании своих интересов в законодательных органах предприниматели оптово-розничной системы торговли могут добиться законодательного запрета на использование концепции сетевого маркетинга в продвижении товаров и услуг от производителя к потребителю.

Список литературы

1. Абраменко, Г. В., Шорин, А. А. Применение системного анализа в технике и экономике / под ред. Ю. И. Краснощекова. – М.: ЦЭИ Химмаш, 2001.
2. Барбер, Д. Сетевой маркетинг: Руководство для начинающих / Пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000.
3. Заболотский, С. А. Организация сетевого маркетинга в системе рынка потребительских товаров: автореф. дис. ... канд. экон. наук: (08.00.05) / Заболотский Сергей Алексеевич; [Экон. фак. Вятской ГСХА]. – Киров, 2005.
4. Сетевой маркетинг в цифрах // Вестник Мирового союза предприятий прямых продаж. – 2004. – №5. – С. 5.
5. Сивогракова, А. Из опыта управления фирмой, использующей сетевой маркетинг // Российский экономический журнал. – 1999. – №1. – С. 36.
6. Флейшман, Б. Ш. Основы системологии. – М.: Радио и связь, 1982.

Механизм управления прибылью производства в экономических системах

С. Н. Сахнов,

директор Краснодарского филиала ФГБУ «МНТК «Микрохирургия глаза»
им. акад. С. Н. Федорова» Минздрава России, заведующий кафедрой глазных болезней
Кубанского государственного медицинского университета,
кандидат экономических наук,
г. Краснодар
E-mail: tan_rad@mail.ru

The Profitability Management Mechanism of Manufacture in Economic Systems

S. N. Sakhnov

В статье рассматриваются методические вопросы управления прибылью организаций на основе оценки безубыточности, предельной эффективности и кризисности производства, с детализацией в рамках конкретных работ в территориально-отраслевой экономике.

Ключевые слова: анализ, прибыль, оценка, безубыточность, эффективность, кризисность, управление, предприятие, моделирование.

Some methodical questions of organisations profit management on the basis of a break-even estimation, marginal efficiency and manufactures crisis, with detailed elaboration within the limits of concrete workings out in the territorially-branch economy are considered in the article.

Key words: an analysis, profit, an estimation, break-even, efficiency, crisis, management, an enterprise, modelling.

В рамках экономического обоснования закономерностей и направлений развития субъектов хозяйствования особое значение имеет методология оценки финансовых результатов, безубыточности, предельной эффективности и кризисности хозяйственной деятельности экономических систем [1, 2].

В качестве методической основы таких расчётов выступает использование маржинального анализа [12, 17] и математического аппарата, позволяющих исследовать зависимости результативных и факториальных признаков, осуществить оценку уровней безубыточности и кризисности производства, с дальнейшей разработкой стратегий и управленческих решений экономического развития.

В современной экономической литературе зависимость между объемами реализации продукции, её себестоимостью и прибылью анализируется на основе классического подхода, подразумевающего изменение объемов продаж при

стабильных объемах постоянных затрат и удельных переменных (в расчёте на единицу продукции) издержках [3, 5, 12 и др.].

Так, Савицкая Г. В. [12, с. 377-378] в постановочном плане рассматривает расчёт, когда независимо от объемов выпускаемых изделий (вплоть до 1000 ед.) постоянные затраты составляют 4 млн. руб., переменные расходы 12 тыс. руб./ед. (при точке безубыточности 50 ед.), хотя очевидно, что к выпуску в рамках использования всей производственной мощности предприятие идёт несколько лет при явном изменении затрат. Бланк И. А. [3, с. 190] при анализе управления операционной прибылью в длительной динамике признаёт возможность увеличения объемов постоянных издержек и снижения переменных затрат, хотя последний постулат никак не подтверждается реальной экономикой.

Кроме того, данная методология рассматривается этими и другими авторами на условных примерах, при этом нигде не анализируется про-

блема, как определить исходные параметры постоянных и переменных затрат, которые различны не только по предприятиям одного профиля, но и существенно (особенно с позиций постоянных издержек) изменяются в динамике, прежде всего, в отраслях с неустойчивой экономикой.

В связи с тем фактом, что в реальной экономике наблюдаются изменения как общей массы затрат на производство, так и объёма постоянных затрат и удельных переменных издержек, необходимо разработать методологию, учитывающую эти изменения в реальной экономике.

Для этого, с одной стороны, следует решить задачу разработки механизма выявления закономерностей трансформаций в динамике объёма постоянных затрат и удельных переменных издержек, с другой стороны, решить задачу обоснования технологии расчётов, в рамках которой очевидна значимость оценки уровня безубыточности производства и возможной его кризисности.

Концептуальным базисом нашего исследования являются наблюдающиеся в реальной практике и изучаемые с помощью соответствующего инструментария (включающего как набор методов познания, так и систему необходимых показателей) закономерности развития организационно-экономических субъектов хозяйствования.

Во-первых, для каждого производимого продукта существует точка безубыточности, после которой любая экономическая система начинает функционировать в зоне прибыли [3], в связи с тем что только условно-переменные затраты увеличиваются пропорционально росту объёмов продаж того или иного продукта, тогда как условно-постоянные издержки или стабильны, или изменяются в меньшей степени.

Во-вторых, по мере роста объёмов продаж и соответствующего насыщения рынка конкретными товарами или услугами, цены, как правило, стабилизируются, с возможностью дальнейшего снижения. Этим определяется тот факт, что в видимой перспективе при перепроизводстве продуктов наблюдается кризисная точка, которую можно и должно предвидеть на основе соответствующих расчётов.

В-третьих, предприятия и корпоративные структуры, осуществляющие многономенклатурную деятельность, функционируют, особенно во время финансового кризиса, в условиях ограниченности собственных денежных средств, при практической невозможности получения необходимых кредитов в связи с высокими процентными ставками.

В-четвёртых, недостаток денежных средств и соответствующее «сжатие» потребительского рынка обуславливают для многих организаций низкие объёмы продаж, переход всех или значительной части видов экономической деятельности в убыточную зону, с резким ухудшением

финансового состояния, вплоть до возможности банкротства [18].

Выход из этой ситуации состоит в разработке и реализации стратегии развития [1, 8, 13] экономических систем на основе минимизации удельных и структуризации абсолютных издержек в рамках соответствующего мониторинга и управления затратами. Для этого реализуется последовательная система необходимых расчётов в рамках нормативного планирования [10]:

- регрессионное моделирование [11] позволяет выявить зависимости полной себестоимости и выручки по конкретным товарам и услугам от объёмов продаж, с определением индивидуализированных точек безубыточности и кризисности;

- исходя из полученных моделей применительно к имеющемуся объёму денежных средств разрабатываются варианты сочетания ограниченного ассортимента продуктов, начиная от минимально доходного и заканчивая максимально выгодным (вплоть до оптимальных параметров), с их функционированием в прибыльной зоне;

- по итогам каждого года реализации стратегии часть полученной прибыли может реинвестироваться в производство пользующихся потребительским спросом иных видов товаров и услуг, с их выводом из убыточной зоны и переводом в прибыльную [2].

При наблюдающихся в реальной практике тенденциях изменения удельной себестоимости и цен на реализуемую продукцию по мере увеличения объёмов реализации продукции в конечном итоге проявляются три специфические фазы формирования и функционирования убыточного или прибыльного производства.

Сущность первой фазы, характерной в связи с кризисными явлениями в настоящее время для многих предприятий, заключается в низких уровнях интенсивности производства с позиций имеющихся и кредитных денежных средств, преобладающем удельном весе постоянных затрат в полной себестоимости, очень высоких издержках в расчёте на единицу продукции. Даже при возмозможности большей цене такая производственная деятельность убыточна.

Особенности второй фазы экономического развития заключаются в последовательном переходе от минимальной до максимальной прибыльности. Дело в том, что при начальном увеличении объёмов продаж выявляется точка безубыточности, когда удельная себестоимость снижается до уровня цены. При последующем увеличении регулирующего фактора (размеров реализации продукции) зона прибыльности расширяется, объём сальдированного финансового результата и уровень рентабельности возрастают.

Специфика третьей фазы возможного развития экономических систем, связанной с увеличением объёмов продаж, определяется спросом

на конкретную продукцию и формирующейся на этой основе ценой. При стабильной цене зона прибыльности будет расширяться вследствие продолжающегося, хотя и замедленными темпами, снижения себестоимости продукции. Если же цены будут снижаться, то и размер прибыли, соответственно, тоже. В этом случае наблюдается точка кризисности производства, свидетельствующая, как правило, о перепроизводстве той или иной продукции в связи с насыщением рынка, падением спроса.

Не допустить третью фазу экономического развития, когда начинается и может расширяться новая зона убыточности, можно посредством стратегического видения и управления. Как правило, при этом может применяться ряд стандартных или индивидуальных стратегий, как порознь, так и комбинированно, в том числе минимизации удельных затрат, реструктуризации производства, концентрированного или интегрированного роста, диверсификации.

Во многих случаях эффективной является стратегия реструктуризации производства, алгоритм которой заключается в ряде последовательных этапов. Для этого в каждом конкретном предприятии определяется ограниченный набор прибыльных отраслей, с последующим реинвестированием полученной прибыли для развития других видов продукции, с их соответствующим выводом в прибыльную зону.

На первом этапе разработки стратегии формируется необходимая информационная база, в том числе характеристик ключевых показателей деятельности экономических систем, которая в динамике, по мере реализации необходимых управленческих решений, непрерывно пополняется.

Сущность второго этапа заключается в операционно-элементном анализе [12] деятельности экономических систем. Операционный подход необходим, в частности, для измерения условно-постоянных и условно-переменных затрат, элементный – для изучения уровней и изменения характеристик исследуемых показателей, в том числе ключевых.

Логика третьего этапа определяется разработкой системы корреляционно-регрессионных моделей, отражающих особенности формирования и трансформаций разнообразных экономических показателей, прежде всего объёмов производственных затрат и выручки от объёмов реализации продукции.

На четвёртом этапе осуществляется последовательное обоснование точек безубыточности и кризисности продаж продукции, соответствующих зон (вначале убытка, далее прибыли, с возможным переходом к новой зоне убытка), с конечным выявлением зон экономической безопасности.

Диалектика пятого этапа заключается в вариантных оценках (на основе расчётно-конструктивного метода) сочетания различных отраслей и видов экономической деятельности при фиксированных издержках по критерию максимизации прибыли или рентабельности. Вариантные оценки могут быть логично продолжены и закончены оптимизационными расчётами в рамках соответствующего математического аппарата – линейного программирования, с учётом использования корреляционно-регрессионного анализа.

Соответственно, на шестом этапе разрабатывается итоговая стратегия, включающая реструктуризацию производства, при лимитированных (на первой фазе развития) издержках, с последующим реинвестированием части полученной прибыли для последовательной диверсификации хозяйственной деятельности, с целью повышения прибыльности экономической деятельности, в рамках индивидуальной (по конкретной организации) или общей структурно-элементной (по совокупности организаций) моделей, на основе расчётно-конструктивного метода или оптимизационных расчетов.

Проведенное исследование, в рамках совершенствования методологии финансово-экономических расчётов [2, с. 85-95, 203-241], позволяет осуществлять разработку и дальнейшую реализацию стратегии последовательной диверсификации производства в предприятиях по фазам развития, с переходом от убыточности (при минимуме прибыльных видов экономической деятельности) к прибыльности, исходя из имеющегося рыночного спроса.

Важными элементами здесь являются мониторинг выполнения намеченных решений, со скользящей корректировкой характеристик стратегии, в рамках простой или сложной итерации – с возвращением к исходному этапу и разработкой новой стратегии (с учётом изменяющихся факторов внешней и внутренней среды, появляющихся угроз и возможностей) или уточнением некоторых позиций в рамках реализации стратегического предвидения. Соответствующее моделирование реальных зависимостей и вариантные расчёты, выполненные нами на материалах модельных хозяйств [2] по промышленным и сельскохозяйственным предприятиям в разрезе конкретных видов продукции, свидетельствуют о возможности прибыльной деятельности с рентабельностью 25% и более.

Список литературы

1. Бабков, Г. А, Муратова, Л. И. и др. Методика финансовых исследований и расчётов в реальном секторе экономики. – Волгоград: ВолГТУ, 2012.
2. Сахнов, С. Н., Хоружий, В. И. Оценка безубыточности и кризисности функционирования

экономических систем. – Краснодар: КФ МНТК МГ, 2012.

3. Бланк, И. А. Управление прибылью. – Киев: Эльга Ника-Центр, 2002.

4. Гребнев, Е. Т., Кандрашина, Е. А., Хайнце, Х., Бабенков, Д. Н. Процессно-ориентированное управление // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 1.

5. Джикия, К. А., Удалов, А. В., Хоружий, В. И. Теория и методология экономического анализа. – М.: МСХА, 2001.

6. Друкер, П. Управление, нацеленное на результат / под общ. ред. И. А. Кузьмина. – М.: Технолог. шк. бизнеса, 1994.

7. Ефремов, В. С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2.

8. Карлофф, Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1992.

9. Ляско, В. И. Стратегическое планирование развития предприятия. – М.: Экзамен, 2005.

10. Миронов, Н. В. Нормативные методы планирования в системе хозяйственного механизма. – Минск: Беларусь, 1986.

11. Общая теория статистики.

12. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2000.

13. Томпсон мл. Артур А., Стрикленд, Ш. А. Дж. Стратегический менеджмент. – М.: Вильямс, 2003.

14. Управление предприятием с помощью системы Balanced Scorecard // Финансовый директор. – 2003. – № 3.

15. Шеремет, А. Д., Сайфулин, Р. С., Нарашев, Е. В. Методика финансового анализа. – М.: Инфра, 2000.

16. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.

17. Экономический анализ / под ред. М. И. Баканова и А. Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 1999.

18. http://en.wikipedia.org/wiki/profit_center.

Сравнительный анализ тенденций и показателей развития страхового сектора России

Е. А. Шустова,

аспирант Московского гуманитарного университета,

г. Москва

E-mail: rus@vsei.ru

Tendencies and Data Comparative Analysis of the Russia Insurance Sector Development

Y. A. Shustova

В статье рассматривается современное состояние страхового сектора российской экономики в сравнении со странами, являющимися членами Евросоюза, по ключевым показателям, его особенности и характерные тенденции.
Ключевые слова: страхование, страховой сектор, ВВП страны, страховые премии, кадровая политика.

The article is devoted to the modern state of the Russia economy insurance sector in comparison with the European Union countries on the key data, its peculiarities and specific tendencies.

Key words: insurance, insurance sector, a country GDP, insurance premiums, professional policy.

Страхование как часть национальной социальной системы государства положена в основу социального вектора развития его деятельности. Формируясь как самостоятельный сектор экономики, она участвует в образовании ВВП страны. Основы её современного функционирования закладывались в годы перестройки российской экономики. Современная система страхования складывалась в условиях развития негосударственного сектора экономики при его естественной потребности в страховой защите и отсутствии государственной поддержки. Для того периода развития страхового рынка в России было свойственно появление новых, небольших компаний, не имеющих опыта в страховании; существенные региональные диспропорции (когда зарегистрированных в столице компаний насчитывалось более половины от их общего числа по России); создание объединенного органа саморегулирования – Всероссийского союза страховщиков.

В настоящее время в России страховой сектор экономики относится к быстроразвивающимся. Динамика объемов собранных страховых премий в РФ за последнее пятилетие имеет положитель-

ную тенденцию, причем доля обязательного страхования является доминирующей. Для понимания значения и развития страхового сектора важно проанализировать динамику объемов собранных страховых премий в РФ в процентах к ВВП (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика объемов страховых премий в РФ в % к ВВП¹

Годы	Сбор страховой премии к ВВП, (%)
1991	1,1
1992	0,6
1993	0,7
1994	1,2
1995	1,5
1996	1,4
1997	1,4
1998	1,6
1999	2,0
2000	2,4
2001	3,1
2002	2,8
2003	3,2
2004	2,9
2005	2,3
2006	2,3
2007	2,33
2008	2,29
2009	2,5
2010	2,3

¹ Дюжиков, Е. Ф. Место России на европейском страховом рынке // Allinsurance.ru: независимый сайт о страховании в России URL: www.allinsurance.ru/AllDocs/EFIA-6LQCF8-05-02-06?opendocument (дата обращения 31.03.2011).

Средний темп прироста этой доли за двадцатилетний период составляет примерно 4,2%, что характеризует положительную динамику. Однако если рассмотреть средний прирост доли объемов страховых премий РФ к ВВП за последнее десятилетие (2001-2010 гг.), то он составляет приблизительно 3,3%. Положительную динамику среднего темпа прироста в целом формирует деятельность страховых организаций в первое десятилетие после становления рыночной экономики РФ (1991-2000 гг.), когда он составлял приблизительно 9,1% (табл. 1). Если же сравнивать эти данные с динамикой объемов собранных премий в части ВВП у стран Европы за аналогичный период 2000-2009 гг. (табл. 2), то средний прирост их доли показывает как положительные, так и отрицательные значения, в силу особенностей экономики каждой из них (Германия – 1,2%, Франция – 1,4%, Великобритания – (-1,6)%, Италия – 3,2%, Испания – (-1,3)%). В некоторых странах доля объемов собранных премий в ВВП сокращается. В целом,

если же сопоставлять данные по РФ со статистикой по другим странам, то можно говорить о том, что страховой сектор экономики России не достиг высокого европейского уровня развития.

По сравнению со странами Европы объемы собранных страховых премий в части ВВП у России значительно ниже (табл. 2). Это объясняется более длительным функционированием европейского рынка страхования в капиталистических условиях и, соответственно, значительной долей страхового сектора в формировании ВВП этих стран. Однако в кризисных условиях 2008-2009 гг. в России отмечается положительная динамика значения данного показателя, как и в большинстве стран Европы, таких как Австрия, Германия, Финляндия, Франция, Италия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Норвегия и Швеция. Это отражает адекватность развития страхового сектора в России, а также его способность устойчиво воспринимать как внешние, так и внутренние негативные воздействия (табл. 3).

Таблица 2 – Динамика объемов страховых премий в % к ВВП в странах Европы²

Страны	Годы										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Австрия	5,6	5,9	5,8	5,9	6,0	6,3	6,1	5,9	5,8	6,0	
Бельгия	7,9	7,9	8,3	9,3	9,8	11,2	9,3	9,3	8,5	8,4	
Германия	6,4	6,4	6,6	6,8	6,9	7,0	7,0	6,7	6,6	7,1	
Дания	6,3	6,8	7,3	8,0	8,1	8,2	8,5	8,6	8,9	8,8	
Испания	6,5	6,0	6,6	5,2	5,4	5,4	5,4	5,2	5,5	5,8	
Финляндия	8,9	8,5	8,5	8,7	8,7	9,1	8,9	8,4	8,6	9,2	
Франция	9,1	8,6	8,5	8,9	9,5	10,2	10,9	10,3	9,4	10,3	
Великобритания	15,0	13,9	14,9	14,4	13,9	14,5	15,1	17,9	13,6	13,0	
Италия	5,7	6,1	6,8	7,3	7,3	7,7	7,2	6,4	5,9	7,6	
Люксембург	3,8	3,5	3,8	3,5	3,5	3,6	3,3	3,3	4,8	5,2	
Нидерланды	10,2	9,5	9,5	9,8	9,9	9,4	13,6	13,2	12,8	13,4	
Норвегия	4,4	4,1	4,5	4,8	5,0	4,9	4,5	4,6	4,1	4,5	
Польша	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	3,2	3,5	3,7	4,6	3,8	
Португалия	6,0	6,2	6,2	6,8	7,3	9,0	8,4	8,4	9,2	9,0	
Швеция	7,4	7,1	6,4	7,0	6,6	7,6	7,4	7,5	7,5	7,9	

Таблица 3 – Основные показатели развития страхования в странах Европы за 2009 год³

Страны	Сбор страховой премии (€м)	ВВП (€м)	Численность населения (в тыс. чел.)	Сбор страховой премии к ВВП (%)	Размер премии на душу населения
Австрия	16 420	275 538	8 372	6,0	1 926
Бельгия	28 386	339 057	10 753	8,4	2 640
Германия	171 330	2 404 400	82 087	7,1	2 087
Дания	19 902	224 928	5 511	8,8	3 611
Испания	60 374	1 049 052	46 221	5,8	1 306
Финляндия	16 182	175 758	5 332	9,2	3 035
Франция	200 057	1 943 436	64 526	10,3	3 100
Великобритания	203 809	1 568 204	61 707	13	3 303
Италия	117 866	1 533 800	60 067	7,6	1 962
Люксембург	1 935	37 530	495	5,2	3 909
Нидерланды	76 395	574 826	16 493	13,4	4 632
Норвегия	11 824	263 944	4 807	4,5	2 460
Польша	11 824	308 597	38 114	3,8	310
Португалия	14 559	162 343	10 674	9,0	1 364
Швеция	23 244	292 989	9 280	7,9	2 505
Россия⁴	979 099*	38 786 400*	141 900	2,5	6 900**

* млн.руб.

** руб.

² CEA Statistics № 40: European Insurance in Figures, Data 1999-2008// <http://www.cea.eu/index.php/facts-figures/statistical-publications> (дата обращения 07.12.2011).

³ CEA Statistics № 42: European Insurance in Figures, November 2010// <http://www.cea.eu/index.php/facts-figures/statistical-publications> (дата обращения 07.12.2011).

⁴ Федеральная служба государственной статистики РФ // URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/finance/index.html# (дата обращения 07.12.2011)

На функционирование каждой отрасли в нашей стране неизбежно влияют особые природно-климатические условия, увеличивающие издержки ведения любого, в том числе и страхового, дела по сравнению со среднемировыми. Они сказываются на уровне эффективности, платеже- и конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности российских страховых организаций. Вопрос отличия экономики России от других стран в силу природно-географических особенностей затрагивался А. П. Паршевым в публицистической книге «Почему Россия не Америка»⁵, Е. В. Гильбо в работах «Экономика и энергетика в России: перспективы в условиях базовых природных ограничений» и «Россия не станет богатой, пока не прекратится ее сырьевая специализация». Согласно его исследованиям, климат нашей страны определяет увеличение затрат при организации финансовых проектов, в том числе, сказываясь на продолжительности жизни российского населения, он ведет к росту реальной стоимости рабочей силы, а также формирует у предпринимателей лишние общественно необходимые издержки. Все это в конечном счете ведет к ограничению платежеспособности, а как следствие, влияет на предпочтения потенциальных потребителей. Поэтому страховые потребности в российском обществе, сдерживаемые, помимо социально-экономических, и объективными природно-физическими условиями, в последние десятилетия показывают слабо прогрессирующую динамику роста страхового рынка. Вот почему при сравнении показателей функционирования страхового рынка России с аналогичными показателями других стран нужно учитывать эту особенность. Однако следует обратить особое внимание на то, что при подобных обстоятельствах в странах Европы создан ряд организаций, занимающихся проблемами рисков, вызванных климатическими и экологическими изменениями (The Munich Climate Insurance Initiative (MCI), The Geneva Association, ClimateWise, The United Nations Environment Programme Finance Initiative (UNEP FI)).⁶ Их образование вызвано необходимостью противостоять современным катаклизмам и техногенным ситуациям по всему миру. В России подобные начинания отсутствуют, а о природно-климатических условиях в страховом деле в РФ упоминается лишь косвенно (когда речь заходит о социально-экономических отношениях, складывающихся в страховом секторе).

Динамику показателей эффективности страховых организаций определяет спрос на страховые услуги со стороны страхователей, который зависит от динамики их доходов. Это обуславливает взаимозависимость ВВП от страхового сектора экономики, а значит, косвенным образом отражает взаимосвязь динамики доходов страны и страховых организаций, а также их взаимного перераспределения, что является характерным для любого сектора экономики в мире в целом.

В условиях кризиса многие страховые организации стремятся сокращать долю своих издержек. Вследствие склонности управляющих структур сохранять прочные отношения со страхователями и придерживаться достойного места на страховом рынке в первую очередь за счет сокращения издержек компании прибегают к корректировке и пересмотру кадровой политики. Такая модернизация кадровых структур страховых организаций, направленная на выявление более профессиональных и квалифицированных работников, способствует повышению показателей эффективности их деятельности. Это приводит к сокращению сотрудников. За период 2006-2010 гг. средний прирост численности работников российского рынка страхования оказывается отрицательным и составляет приблизительно (-3,7%)⁷.

Подвергнув анализу динамику численности работников, занятых в страховых организациях в странах Европы за период 2000-2009 гг. (табл. 4), можно также отметить отрицательные значения этого показателя: Австрия – (-0,7)%, Германия – (-1,1)%, Великобритания – (-3,1)%, Финляндия – (-0,1%).

Значительному сокращению управленческих расходов и издержек любой организации способствует кадровая модернизация, что наиболее актуально в кризисных условиях. Она проявляется в применении различных форм и систем стимулирования работников, увязанных с показателями эффективности их деятельности.

Рациональное управление персоналом, осуществляемое в рамках стратегии происходящих внешних и внутренних изменений среды деятельности страховой организации, направлено прежде всего на его устойчивое развитие. Руководство страховых компаний создает необходимые условия для обеспечения оптимального вклада страхового работника в выполняемую им работу через воздействие на систему организации труда сотрудников. Повышение квалификации и компе-

⁵ Паршев, А.П. Почему Россия не Америка: Крымский Мост - 9Д, Форум. – Москва, 2001.

⁶ Geneva Association RISK AND INSURANCE Economics Tackling Climate Risk: An Insurance Contribution to the COP Discussions // www.genevaassociation.org/Publications/Geneva_Papers_on_Risk_and_Insurance.aspx (дата обращения 09.12.2011).

⁷ Данные по численности занятых в страховых организациях за 2010 г. согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ составляют 206 661 чел. // www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/finance/index.html# (дата обращения 07.12.2011).

Таблица 4 – Динамика численности работников, занятых в страховых компаниях в России и в странах Европы, в тыс. чел.⁸

Страны	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австрия	28,5	27,4	25,9	26,1	26,5	26,3	26,3	26,7	26,5	26,7
Бельгия	24,9	26,3	25,9	24,7	24,5	24,0	23,7	24,0	24,3	24,0
Германия	240,2	245,4	248,1	244,3	240,8	233,3	225,7	218,9	216,3	216,5
Дания	13,8	13,7	13,5	13,6	14,2	14,0	14,3	15,9	16,3	16,5
Испания	45,9	55,7	47,5	48,1	45,9	49,1	48,0	47,9	49,2	н/д
Финляндия	11,6	10,9	11,3	11,5	11,2	10,4	10,6	10,7	10,8	10,6
Франция	136,5	138,6	139,2	138,5	138,0	143,7	143,8	143,9	145,2	147,4
Великобритания	228,3	223,9	217,5	211,3	208,1	176,1	179,3	177,5	178,7	171,5
Италия	42,3	41,7	39,9	39,3	40,1	39,9	39,8	46,3	46,8	47,4
Люксембург	2,3	2,5	2,7	2,7	2,9	3,0	3,2	3,2	3,3	3,5
Нидерланды	48,5	50,2	50,1	48,2	53,2	52,9	52,5	52,0	51,0	50,9
Норвегия	9,3	9,0	9,8	9,6	9,3	9,9	9,3	9,5	9,3	9,3
Польша	32,8	32,6	29,5	28,9	28,7	28,9	28,4	30,3	29,6	29,1
Португалия	13,6	13,7	13,1	12,6	11,8	11,8	11,5	11,3	11,3	11,2
Швеция	17,2	17,3	18,9	18,9	18,9	19,0	19,4	20,0	20,7	н/д
Россия	102,6	98,4	100,6	138,3	170,5	204,4	239,9	227,9	214,5	225,2

тенций страховых работников, разработка рациональной системы контроля деятельности и оценки результатов их труда, а также вознаграждений и оплаты – вот основные механизмы влияния.

Таким образом, проведенный сравнительный анализ тенденций и показателей развития страхового рынка России позволяет сделать вывод о том, что за последние два десятилетия данный сектор экономики прошел значительный путь своего развития и стал неотъемлемой частью европейского страхового рынка.

Список литературы

1. Дюжиков, Е. Ф. Место России на европейском страховом рынке // Allinsurance.ru: независимый сайт о страховании в России, URL: www.allinsurance.ru/AllDocs/EFIA-6LQCF8-05-02-06?opendocument (дата обращения 31.03.2011).

2. Паршев, А. П. Почему Россия не Америка. М: Крымский Мост - 9Д, 2001.

3. Федеральная служба государственной статистики РФ // URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/finance/index.html#

4. CEA Statistics № 40: European Insurance in Figures, Data 1999-2008// URL: www.cea.eu/index.php/facts-figures/statistical-publications.

5. CEA Statistics № 42: European Insurance in Figures, November 2010// URL: www.cea.eu/index.php/facts-figures/statistical-publications.

6. CEA Statistics № 42: European Insurance in Figures, November 2010, p. 47 // URL: www.cea.eu/index.php/facts-figures/statistical-publications.

7. Geneva Association RISK AND INSURANCE Economics Tackling Climate Risk: An Insurance Contribution to the COP Discussions // URL: www.genevaassociation.org/Publications/Geneva_Papers_on_Risk_and_Insurance.aspx.

⁸ CEA Statistics № 42: European Insurance in Figures, November 2010, p. 47 // www.cea.eu/index.php/facts-figures/statistical-publications (дата обращения 07.12.2011).

Системный подход к эффективности и качеству услуг в общественном питании

В. А. Сидякова,

аспирант Нижегородского государственного инженерно-экономического института,
г. Нижний Новгород
E-mail: valy-0573@mail.ru

The Systems Approach to Services Efficiency and Quality in Catering

V. A. Sidyakova

В статье рассматриваются теоретические аспекты системного подхода к эффективности качества услуг как одного из ключевых факторов повышения уровня качества в общественном питании.

Ключевые слова: сфера услуг, эффективность, качество услуг, система качества, оценка качества услуг.

The article deals with the theoretical aspects of the effectiveness of the system approach quality as a key and relevant factor in quality improving in catering.

Key words: service, efficiency, quality of service, quality system, evaluation of quality services.

Сфера услуг является составной частью народно-хозяйственного комплекса, участвует в общей системе экономических отношений и подчиняется экономическим законам. Под услугами принято понимать результаты экономической деятельности, которые не принимают материальной (вещественной) формы и удовлетворяют определенные потребности: личные, коллективные и общественные.

Важность роли услуг в экономике труда обусловлена следующими факторами:

- высокой доходностью (ликвидностью) услуг, которые, как правило, потребляются в момент их производства;
- относительно невысокой материалоемкостью (включая так называемые нематериальные услуги), что увеличивает объем добавленной стоимости, а следовательно и национальный доход;
- минимальной продолжительностью по времени факта получения платы за выполненные услуги [5, с. 140].

Основопологающим для классификации услуг является то, что они могут иметь материальный и нематериальный характер. По нашему мнению, услуги материальные – это услуги, оказанные материальному производству. Услуги нематериальные – услуги науки, страховых организаций, банковские услуги, услуги связи, образования, куль-

туры, обороны, здравоохранения и прочие. Под нематериальными услугами следует понимать результаты социально-экономической деятельности предприятий и учреждений сферы услуг и населения, удовлетворяющие потребности населения и государства (республики, региона), но не воплощающиеся в материальных продуктах.

В рыночной экономике принципиальным является деление услуг на рыночные и нерыночные. Рыночные услуги различаются по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим прибыль, т.е. это услуги, предназначенные к реализации или предоставляемые по экономически значимым ценам. Нерыночные услуги оказываются бесплатно (табл. 1).

Следует отметить, что главное в данной классификации – на кого (или на что) направлены услуги и являются ли они осязаемыми, т.е. это так называемая классификация услуг по признаку осязаемости: «услуги осязаемые» и «услуги неосязаемые».

Выделяются два наиболее распространенных подхода к классификации услуг: классификация по отраслевому признаку на основе исторически сложившихся традиций сбора статистических данных в той или иной стране и классификация на основе степени проявления тех или иных свойств услуг и их функциональной сущности.

Таблица 1 – Существующая классификация услуг

Основная типология в классификации услуг	Сфера услуг
1 Осязаемые действия, направленные на тело человека	Здравоохранение, пассажирский транспорт, салоны красоты и парикмахерские, физкультурно-оздоровительные, спортивные заведения и комплексы, рестораны, кафе, столовые
2 Осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты	Грузовой транспорт, ремонт и содержание оборудования, охрана, поддержание чистоты и порядка, прачечные, химчистки, ветеринарные услуги
3 Неосязаемые действия, направленные на сознание человека	Образование, радио- и телевизионное вещание, информационные услуги, театры, музеи, концертные залы
4 Неосязаемые действия с неосязаемыми активами	Кредитно-банковские учреждения, юридические и консультационные услуги, страхование, операции с ценными бумагами на фондовом рынке

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции и оказываемых услуг. В настоящее время выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность связана с двумя показателями: уровнем цены и уровнем качества продукции (работ, услуг).

В рыночной экономике проблема качества является также важнейшим фактором повышения уровня жизни, экономической, социальной и экологической безопасности. Качество – комплексное понятие, характеризующее эффективность всех сторон деятельности: разработка стратегии, организация производства, маркетинг и др.

В условиях рынка при трактовке понятия «качество» в центре внимания находится личность потребителя. При оценке качества услуги потребитель сравнивает то, что ему предоставили, с тем, что он желал бы получить. [3, с. 177].

Качество услуги свидетельствует также о способности услуги удовлетворять определенные потребности и, соответственно, характеризует уровень «зрелости» системы предоставления услуги. В соответствии с терминологическим стандартом ИСО 8402, услуга является одним из видов продукции, но обладает, тем не менее, рядом особенностей, позволяющих выделить ее в самостоятельный системный объект исследования.

Понятия эффективности и качества услуг характеризуются не только как экономические ка-

тегории, но им свойственен системный подход и эмерджентность, а также сценарный характер развития, который необходимо моделировать на основе результатов мониторинга на альтернативной основе как со стороны изготовителя, так и со стороны потребителя услуг.

Качество, характеризующее систему, обусловлено качеством подсистем, но не является их суммой, т.к. ассоциируется с эмерджентностью системы. Эмерджентность системы проявляется в существовании внешней оценки эффективности системы по критериям, отличным от критериев эффективности элементов системы. Поэтому, «встраивая» услугу в систему жизненного цикла, следует оценивать её по двум сценариям: с точки зрения исполнителя (как совокупности качества внутренних процессов, т.е. качества подсистем) и с точки зрения потребителя (как степени удовлетворенности услугой, или внешней оценке системы).

Система качества услуг в сфере общественного питания представляет собой сложный технологический процесс, включающий ответственность руководства, закупку сырья и продуктов, разработку новых видов продукции, управление производством, контроль, идентификацию услуги и продукции, предупреждение ошибочных действий, управление процессами обслуживания, статистические методы, экономическую (продовольственную) безопасность продукции, маркетинг, подготовку и переподготовку кадрового персонала.

Повышение эффективности общественного питания основывается на принципах интенсификации производства – достижение высоких результатов при наименьших затратах материальных и трудовых ресурсов.

Качество услуг предприятий общественного питания можно интерпретировать как способность услуги отвечать на ожидания потребителя или обеспечивать платежеспособную гарантию потребительского выбора по приемлемой цене. Сравнение систематизированных показателей качества предоставляемых услуг предприятиями общественного питания является условием непрерывного процесса улучшения качества услуг предприятиями общественного питания, который сводится к повторению циклов по контролю всех стадий производства кулинарной продукции и оказания услуг, показатели качества устанавливаются на основе маркетинговых исследований и выбора эталонного предприятия.

Одним из важных составляющих качества сервиса является качество обслуживания. В условиях жесткой рыночной конкуренции решающим фактором для долгосрочного функционирования компании становятся прочные доверительные отношения с клиентами. Качественное обслуживание клиентов – не только одно из конкурентных преимуществ, но и абсолютных приемов во мно-

гих сферах деятельности, что стало единственным условием достижения успеха в бизнесе.

В современных системах управления предприятиями общественного питания все более заметную роль играет управление качеством продукции и услуг. Это происходит по следующим причинам:

1) качество – наиболее весомый компонент при предоставлении конкурентоспособных услуг;

2) качество продукции и услуг должно гарантировать их безопасность и экологичность, обеспечивать возможность их обязательной сертификации в условиях государственного регулирования экономики и социальной сферы [4, с. 47].

Понятие «качество» может быть охарактеризовано как с технической, так и функциональной стороны. *Техническое* качество – это то, с чем остался клиент после взаимодействия с услугодателем (например, блюдо или напиток в ресторане). *Функциональное* качество – это процесс предоставления услуг. Во время этого процесса потребители проходят множество этапов в их взаимодействии с обслуживающим персоналом фирмы. Функциональное качество может улучшить впечатление от пищи, которая не вполне оправдала ожидания клиента, но если функциональное качество низкое, то ничто другое не исправит возникшее чувство неудовлетворения у клиента.

К важнейшим характеристикам услуги, обеспечивающим её способность удовлетворять определенные потребности, относятся надежность, предупредительность, доверительность, доступность, коммуникативность, своевременное и внимательное отношение к потребителю услуги [1].

Для измерения качества услуг общественного питания должна быть введена единая система оценок и мер, на которую и стоит ориентироваться специалистам. При этом целесообразно внедрять индикаторы качества услуг общественного питания. Для этого необходимо использовать такие показатели качества услуг, которые были бы легко соизмеримы, стандартизованы, подходили для различных классов и типов услуг и ситуаций, не требовали бы значительной трудоемкости в процессе оценивания услуг.

Существующая концепция управления качеством концентрирует свое внимание на достижении требуемого качества именно на уровне организации, и существующие системы менеджмента качества (МС ИСО 9000, TQM, Европейская модель превосходства в бизнесе) ориентированы на обеспечение эффективности функционирования организации через качество как важнейший компонент, характеристику этой эффективности.

Анализ существующих методов измерения и оценки качества услуг показывает, что они направлены главным образом на получение внешней оценки систем предоставления услуги и жизненного цикла услуги (т.е. оценки с точки зрения

потребителя). Кроме факторного анализа внешней среды (экзогенные факторы), необходимо выполнять факторный анализ внутренних (эндогенных) факторов, способствующих поиску резервов и неиспользованных возможностей по повышению эффективности и качества услуг в общественном питании в условиях рынка [2, с. 44].

За рубежом разработаны различные модели контроля качества услуг. В России они применяются, как правило, лишь в крупных западных компаниях, работающих по западным стандартам, системно подходят к регламентации своей работы и формированию корпоративных ценностей. В каждой сфере услуг существуют свои показатели качества, но есть и стандартный набор, который необходим любой организации.

В сфере услуг (в том числе в сфере общественного питания) системы качества менее распространены, чем в сфере материального производства, из-за того, что:

- сама работа в сфере обслуживания имеет «творческий характер» и оценивается непосредственно клиентом;
- обслуживание и потребление осуществляется зачастую одновременно;
- в сфере услуг высок процент ручного труда, качество которого зависит от индивидуального характера работника;
- многообразие требований клиентов затрудняет стандартизацию методов обслуживания [2, с. 46].

Однако нужно отметить, что в России накоплен определенный опыт процедуры обязательной сертификации услуг общественного питания, проведения необходимого инспекционного контроля. В этой связи считаем, что для более эффективного государственного регулирования деятельности предприятий общественного питания, контроля качества предоставляемых услуг необходимо введение обязательной сертификации предприятий питания.

Тенденция совершенствования операций в сфере услуг в настоящее время характеризуется усилением участия потребителя в производстве услуг. Во многих случаях для завоевания преимущественного положения на рынке услуг прибегают к упрощению или устранению отдельно технологического цикла процесса по предоставлению услуги, то есть развивается метод самообслуживания, который проявляется в различных формах.

Широкое распространение в настоящее время получило использование в деятельности предприятий питания магнитных и идентификационных карт, автоматизированных систем управления, таких технологий, как «свободное движение», «быстро и по-домашнему», «быстрое питание», «быстрое обслуживание».

В международной практике большое внимание уделяется измерению и оценке удовлетворенности потребителей. Измерение удовлетво-

ренности потребителей можно рассматривать как частный случай измерения качества, когда в роли субъектов оценки системы жизненного цикла услуги (системы предоставления услуги) рассматриваются только потребители.

Характерной особенностью измерения удовлетворенности потребителей является концентрация внимания на изучении зависимости между удовлетворенностью и поведением потребителя.

Достаточно широкое распространение имеет такой метод измерения удовлетворенности потребителей, как построение индекса удовлетворенности потребителей, учитывающего факторы воспринимаемого качества продукта, ожиданий потребителей, имиджа организации, воспринимаемой ценности продукта, лояльности потребителей. Будучи в определенной мере упрощенным инструментом, индекс удовлетворенности потребителей, тем не менее, содержит потенциально ценную информацию для всех субъектов оценки продукции и услуг и обладает способностью сравнения, позволяя проводить сопоставление продукции и услуг на уровне предприятий-изготовителей отдельно взятых регионов и стран.

Одной из форм проведения оценки качества услуг является сертификация соответствия. При сертификации оценка осуществляется в форме определения соответствия (несоответствия) оцениваемого объекта требованиям определяющего документа (стандарта, технических условий, регламента, норм и т.п.).

Деятельность по сертификации соответствия организуется через создание систем сертификации, которые могут быть обязательными или добровольными и в рамках которых применяются единые, конкретные правила и процедуры.

Принципиальным различием между обязательной и добровольной сертификацией, действующих в рамках национальной системы сертификации «Системы сертификации ГОСТ Р», является их различная целевая направленность.

В требованиях, касающихся применения системы ХАССП, должны быть учтены принципы, разработанные Комиссией «Кодекс Алиментариус». Требование к установлению «критических пределов» не подразумевает необходимость количественного определения таких пределов в каждом случае [6, с. 101].

ХАССП (Анализ Рисков и Критических Контрольных Точек) – это концептуально упрощенная система, с помощью которой предприятия, производящие продовольственные продукты, способны идентифицировать и оценивать риски, влияющие на безопасность выпускаемых ими пищевых продуктов, внедрять механизмы технологического контроля, необходимые для профилактики возникновения или сдерживания рисков в допустимых рамках, следить за функционированием контрольных механизмов и вести текущий

учет. В настоящее время ХАССП признана наиболее эффективной системой, в максимальной степени гарантирующей безопасность продуктов питания, поставляемых потребителям в общенациональном масштабе.

Система ХАССП – это инструмент, позволяющий операторам пищевого бизнеса достигнуть более высокого уровня безопасности пищевой продукции. По нашему мнению, это система управления безопасностью пищевых продуктов, которая обеспечивает контроль на абсолютно всех этапах пищевой цепочки, в любой точке производственного процесса, а также хранения и реализации продукции, где существует вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Успешное применение процедур, основанных на принципах ХАССП, требует полного сотрудничества и обязательств со стороны служащих пищевого бизнеса. Авторы статьи солидарны с тем, что система ХАССП – это инструмент, позволяющий операторам пищевого бизнеса достигнуть более высокого уровня безопасности пищевой продукции при выполнении ее органолептических свойств.

Таким образом, в системах качества услуг общественного питания можно выделить приоритетные компоненты, подлежащие постоянному контролю: планирование процесса управления качеством, распределение ответственности за предоставление услуги, утверждение нормативно-технической документации (спецификаций), оценка и учет степени удовлетворения пользователя. Это позволит не только повысить качество предоставляемых услуг, но и повысить их эффективность.

Список литературы

1. Климина, Е. В. Повышение качества образовательных услуг как условие перехода к постиндустриальной экономике // Отраслевая экономика. – (40) УЭК № 4, 2012. <http://www.uecs.ru/uecs40-402012/item/1231-2012-04-09-05-48-49>
2. Мордовченков, Н. В. Некоторые аспекты формирования инновационной инфраструктуры в сфере услуг на мезоуровне // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 3 (23). – С. 44-48.
3. Мордовченков, Н. В., Панина, М. В. Повышение качества труда на предприятиях машиностроения (теория, опыт, практика): Монография. – Н. Новгород: ВГИПУ, 2006.
4. Окрепилов, В. В. Управление качеством: Учебник для вузов. – М.: Экономика, 2008.
5. Смирнов, В. В., Мордовченков, Н. В. Эффективность труда и рыночной инфраструктуры: теория, методология, опыт: монография. – Н. Новгород: ВГИПА, 2005.
6. Чебышев, П. Л. Менеджмент систем качества. – М.: Издательство Стандартов, 2007.

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в российский нефтегазовый комплекс

А. С. Брагин,

аспирант кафедры мировой экономики
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
г. Москва
E-mail: brander2007@mail.ru

Attraction Problems of the Foreign Investments in the Russian Oil and Gas Complex

A. S. Bragin

На сегодняшний день нефтегазовый комплекс является основной движущей силой экономики России, в том числе и на международных рынках. В статье рассматриваются различные аспекты привлечения иностранных инвестиций в этом отраслевом сегменте. Автором предпринята попытка выявить ключевые проблемы привлечения зарубежных капиталов в эту важную отрасль российской экономики.

Ключевые слова: углеводородное сырье, российский нефтегазовый комплекс, ключевые проблемы привлечения иностранных инвестиций, инновационный потенциал отрасли, отложенный инвестиционный спрос, низкий коэффициент извлечения нефти (КИН), административные барьеры, НДС, сильный моральный и физический износ, ухудшение экспортного потенциала.

Nowadays, the oil and gas complex is considered to be the main motive power of the Russian economy including international markets; that is why looking through the aspects of attraction of foreign investments in this branch segment is especially urgent. Both wellbeing of the country and its further transition to an innovative way of development depends on a successful covering of the existing brunch investment demand. In this article the author undertook attempt to shed light on key problems of attraction of the foreign capitals in this vitally important subject of the national economy.

Key words: hydrocarbon resources, Russian oil and gas complex, key problems of attraction of the foreign capitals, innovative potential of branch, delayed investment demand, low oil recovery factor(ORF), administrative barriers, tax on mining, high moral and physical wear, deterioration of an export potential.

Глобальный характер энергетических проблем и все большая их политизация, а также влиятельное положение нефтегазового комплекса (НГК) России в системе мировой энергетики выдвинули энергетический фактор в число базовых элементов российского сотрудничества с международными энергетическими организациями.

Бурный рост НГК на фоне умеренного развития внутреннего потребления его продукции определил активный характер участия страны в международном разделении труда, экспортных и импортных операций на рынке углеводородов. Доля российского экспорта в общемировом торговом балансе минерального сырья держится на уровне 7-8%, в том числе нефти – 8%, газа – 34%. В стоимостном балансе экспорта России на УВС и продукты его переработки приходится 71%.

Несмотря на то что первые крупные контакты по освоению российских недр были подписаны еще в начале 90-х («Сахалин-1», «Сахалин-2», «Харьяга»), западные инвесторы не спешили вкладывать средства в России [3, с. 17]. Переломным моментом для развития процессов иностранного инвестирования стало подписание соглашения о слиянии английской компании BP и ТНК в конце сентября 2003 г. Сумма сделки превысила 7,6 млрд. долл. Именно она положила начало полномасштабному притоку иностранного капитала в НГК России.

После некоторого спада инвестиционной активности зарубежного капитала в нефтегазовой отрасли России в период 2008-2010 гг. показатели участия постепенно возвращаются на докризисный уровень. В 2011 г. 14861 млн.

долл., или 7,6% от всех иностранных инвестиций в российскую экономику, пришлось на добычу топливно-энергетических полезных ископаемых (ТЭПИ).

НГК России принадлежит «пальма первенства» и по сумме накопленных иностранных инвестиций. По состоянию на 2010 г. в добыче ТЭПИ было аккумулировано 45899 млн. долл. (из них 19249 – ПИИ, 325 – портфельные инвестиции, 26325 – прочие), в нефтепереработке – 34505 млн. долл. (из них 1786 – ПИИ, 2591 – портфельные, 30128 – прочие). Таким образом, к концу 2010 г. в НГК РФ, по косвенным подсчетам, было накоплено около четверти всех иностранных инвестиций (15,3% – в добыче ТЭПИ и 11,5% – в нефтепереработке и коксохимии). Если в 2005 г. они составляли более 31,5 млрд. долл., то в 2012 г., по оценкам экспертов, превысили 115 млрд. долл.

Академик Нигматулин Р.И. считает, что инвестиционный спрос российского НГК в зависимости от сценария развития страны (инерционного или инновационного) будет варьировать в следующем диапазоне: 2006-2015 гг. – 525-575 млрд. долл., 2016-2025 гг. – 575-675 млрд. долл. [8, с. 27].

Между тем аккумуляция значительных зарубежных инвестиций требует от страны-реципиента, в данном случае России, целого ряда условий. Исполнительный директор компании Shell Иерун Ван Дер Вир сформулировал их следующим образом:

- а) «единство и незыблемость условий контракта»;
- б) «представление о тех налоговых условиях, в которых мы будем работать в будущем»;
- в) важность «не только буквы контракта, но и духа контракта (ведь при желании можно всегда найти, к чему придраться)»;
- г) «послужной список страны (насколько часто она изменяла условия контракта)»;
- д) «наличие механизма для скорейшего решения разногласий»;
- е) «качество рабочей силы»;
- ж) «уровень развития нефтегазового сервиса и инфраструктуры»;
- з) «развитие экспортного потенциала» [10].

Что является объективными препятствиями для масштабной экспансии иностранного капитала в национальную нефтегазовую отрасль?

Несмотря на присутствие на российском рынке углеводородов всех «грандов» мирового НГК, полномасштабное проникновение иностранного капитала в наиболее доходные и значительные проекты в России эффективно блокируется как на уровне ведущих отечественных компаний, так и аффилированными ими лицами из властных структур.

Отрасли НГК России глубоко монополизированы: на рынке действуют крупные естествен-

ные монополии: в газовой – РАО «Газпром», на которую приходится более 82% добычи и транспортировки газа, в нефтяной – АК «Транснефть», единолично контролирующая сеть нефтепроводов России. В нефтяной отрасли значение Индекс Херфиндаля – Хиршмана составляет, по некоторым оценкам, 6000 [11]. На 9 вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) приходится более 89% добычи и переработки нефти. Они характеризуются высокими показателями отраслевых барьеров как стратегического, так и институционального характера.

На олигополистическом рынке нередко имеет место скрытый сговор «по типу картельного», ценовой параллелизм, перекрёстное субсидирование и соглашения о разделе рынка с установлением полумонопольной гегемонии ВИНК на закреплённых за ними территориях. В значительной степени инвестиционную привлекательность российского НГК снижают проблемы чрезвычайно высоких административных барьеров и проявления ресурсного национализма.

Отсутствие чётких правил игры – основная проблема зарубежных инвесторов, действующих в отечественном НГК. Сроки стабилизационных оговорок (7 лет) крайне неудовлетворительны для претворения в жизнь проектов с участием западных ТНК (всего лишь семь лет), в то время как в мировой практике они могут превышать 30-35 лет. И это при условии, что этап «прибыльной нефти» обычно может наступать через пять-семь лет после осуществления значительных инвестиций.

Таким образом, объективно ухудшающуюся ситуацию 2008 г. усугубила нерациональная и негибкая система экспортных пошлин. Цены на нефть упали, а таможенная пошлина по инерции взималась со старых цен. В результате экспорт стал убыточным. Что касается непосредственно экспортной пошлины, на ее долю в добычных налогах в 2008 г., по оценкам «Газпром нефти», приходилось уже 58%, на НДС – 34%, на налог на прибыль и прочие сборы – всего 8%. Общая же налоговая нагрузка превышает 91%. Таким образом, экспортная пошлина стала выполнять несвойственную ей функцию основного рентного налога, причем в отличие от НДС она принципиально не может быть дифференцирована.

Также отсутствует дифференцированный подход к изъятию горной ренты, в результате чего нерентабельными остаются начальные и конечные стадии проекта, что влечёт за собой завышение среднесуточных дебитов, сравнительно быструю консервацию невыработанных до конца залежей углеводородов, и как следствие, значительный рост фонда неработающих скважин. Предусмотренные в настоящее время критерии дифференциации НДС неприменимы к большинству раз-

рабатываемых месторождений, следовательно, фактическое отсутствие дифференциации налога существенно снижает инвестиционную привлекательность upstream-проектов (добыча УВС).

Проблема непосильной налоговой нагрузки в условиях кризиса тесно связана с другой глобальной фундаментальной проблемой – периодическим падением цен мирового рынка на нефть.

По оценкам аналитиков ОАО «Газпром нефть», в рамках существующей фискальной системы при цене нефти 50 долларов США за баррель 30% нефтедобычи на разрабатываемых месторождениях для компаний нерентабельны, еще 17% нерентабельны при \$80 за баррель и 3% - при \$100. С новыми месторождениями проблем ещё больше: 49% некупаемой добычи при \$60 за баррель и 39% при \$80. Даже при \$100 за баррель 30% новой добычи оказывается нерентабельной.

Основным недостатком отраслевого рынка труда является нерациональная структура занятости в отрасли. Последняя не отвечает современным требованиям к качеству труда. Этот вывод можно конкретизировать следующим примером: в России оценку нефтяных месторождений осуществляют большие группы геологов, в то время как на западе – небольшие многофункциональные бригады, куда входят геологи, инженеры-разработчики и экономисты, и это дает больше возможностей определить оптимальный (инженерно-экономический) проект разработки месторождения; в результате излишки рабочей силы составляют не менее 35%. Для российской нефтедобычи характерны самостоятельные и относительно небольшие нефтедобывающие управления, в которых заняты сотни административных сотрудников. В США и странах ЕС на сопоставимых промыслах количество персонала на 90% меньше [7, с. 14].

Привлекательность нефтяного и газового секторов для иностранных инвестиций во многом определяется их экспортной составляющей, поскольку цены на экспортных рынках не регулируются государством и определяются соотношением спроса и предложения. Вследствие этого ключевой проблемой привлечения иностранных инвестиций в Россию автору представляется ухудшение экспортного потенциала нефтегазового сектора.

Проблемы экспортного потенциала нефти

К основным проблемам развития экспортного потенциала нефти можно отнести:

- а) недостаточные мощности трубопроводной системы;
- б) ограниченность освоенной ресурсной базы, которая не обеспечивает сколь-нибудь существенное расширение экспорта при росте внутреннего спроса;

в) необходимость больших инвестиций в освоение новых месторождений нефти и создание транспортной сети;

г) более высокие затраты по сравнению с другими экспортерами нефти на её транспортировку;

д) снижение конкурентоспособности из-за роста себестоимости добываемой и экспортируемой нефти;

е) высокий уровень износа основных фондов;

ж) низкая производительности труда в отрасли.

Рассмотрим изложенные факторы подробнее.

Основным фактором, влияющим на эффективность экспортных поставок нефти, является наличие развитой инфраструктуры – трубопроводного транспорта и экспортных терминалов. Главными морскими воротами России остаются Новороссийск, Туапсе и Приморск, в которых эффективность экспорта нефти несколько ниже, чем при экспорте по другим направлениям. Ориентация российских поставщиков нефти на Европу – это не самая эффективная стратегия. Прогнозируется, что рост потребления нефти в Китае и Индии будет увеличиваться и станет большим, чем в Европе. Однако экспорт российской нефти в перспективном азиатском направлении в настоящее время сильно ограничен из-за неразвитости инфраструктуры (в основном это железнодорожные перевозки).

Кроме того, продажи в Европе осложняются следующими факторами:

а) возрастает конкуренция за счет экспорта в Европу дубайской нефти и более «легкой» казахской;

б) в ЕС введены жесткие требования по качеству нефтепродуктов, что приведет к существенному дисконту на нефть марки Urals с повышенным содержанием серы [2, с. 42].

Конкурентоспособность нефти на экспортных рынках напрямую зависит от ее качества. Однако современная система транспортировки по основным каналам в Европу не позволяет отделить «легкую» нефть с месторождений Западной Сибири от «тяжелой», добываемой в Поволжье и на Урале. По некоторым оценкам, потери на качестве доходят до 30 долларов на тонну.

Один из факторов, определяющих инвестиционную привлекательность нефтегазовой отрасли, – это состояние основных фондов. В начале XXI в. износ основных фондов в отраслях НГК составлял: в нефтедобывающей – 65%, нефтеперерабатывающей – более 80%, газовой – более 73%. Ситуация усугубляется изношенностью трубопроводного транспорта. Более 50% магистральных нефтепроводов эксплуатируются 28 лет при нормативе в 30 лет, 13% – свыше 30 лет, 20% – в пределах 20-30 лет и только 35% – 10-20 лет.

Средний возраст магистральных газопроводов – 22 года, более 15% отработали свой срок амортизации (33 года и более), 64% – это трубопроводы, срок службы которых от 10 до 32 лет. Техногенные катастрофы стали повседневной реальностью российского НГК. Вследствие обесценения амортизационных фондов в 90-х гг. оборудование устарело как морально, так и физически и слабо обновляется. Что же касается сроков полной модернизации (технико-технологического перевооружения) отечественной нефтяной отрасли, то высказываются довольно пессимистичные оценки – не менее 12-15 лет.

Следствием столь высокого морального и физического износа является снижение показателей производительности труда и основных фондов. Так, аналитики McKinsey отмечают, что совокупный показатель производительности труда и основных фондов в российской нефтедобывающей промышленности составляет 55% уровня техасских компаний, добывающих нефть на материке. А с учетом неблагоприятных геологических условий и более молодого возраста разработанных отечественных нефтяных месторождений McKinsey и вовсе снижает российский показатель до 30% техасского [7, с. 39].

Основные причины низкой производительности труда в отрасли: а) низкий уровень извлечения нефти (среднероссийский коэффициент извлечения нефти (КИН) составляет 0,3-0,31 (т.е. 30-31%); б) неэффективность бурения и низкое техническое обеспечение буровых работ; в) невысокая автоматизация работ (почти не используются средства дальнего телеметрического контроля и управления скважинами); г) низкий уровень технического обслуживания жизнеспособных фондов;

Не способствует притоку иностранного капитала и деградация ресурсной базы. Состояние сырьевой базы нефтедобычи России в настоящее время характеризуется ухудшением качества запасов как на разрабатываемых, так и на вновь вводимых в промышленную эксплуатацию месторождениях. Прирост последних обеспечивается за счет открытия в основном небольших по величине запасов месторождений, которые к тому же достаточно удалены от основных центров потребления. Объем трудноизвлекаемых запасов составляет около половины от всего числа разведанных. Ухудшается структура разведанных запасов. В балансе запасов большинства нефтяных компаний доля высокопродуктивных (активных) запасов нефти составляет около 45% и продолжает снижаться, в то время как доля низкорентабельных запасов возрастает. Следует отметить, что вновь открываемые нефтяные месторождения в основном мелкие, не превышающие нескольких сотен тысяч тонн, низкодебит-

ные. Дебит нефтяных скважин за 10 лет в целом по России снизился в 5 раз, а в Западной Сибири – более чем в 10 раз. В диапазоне низких дебитов скважин (от 10 до 25 тонн/сутки) находятся более 70% запасов нефти. Четверть разрабатываемых запасов имеют выработанность свыше 80%, более трети запасов имеют обводненность свыше 70%.

Фонд бездействующих скважин к 2008 г. возрос до 25,9 тыс. единиц с потенциальной добычей до 80 млн. тонн нефти в год, что привело к безвозвратным потерям части извлекаемых запасов. При этом доля бездействующих скважин в общем эксплуатационном фонде скважин составляет 16,3%. В результате состав, себестоимость добычи и условия добычи сильно варьируются по России. В среднем в 2007 г. себестоимость добытой нефти колеблется от 15 долл. до 35 долл. за 1 тонну для извлекаемых запасов Западной Сибири, от 25 до 75 долл. за тонну в Прикаспийском районе, до 60 долл. в Республике Коми, от 40 до 80 на Сахалине и от 50 до 100 долл. в Восточной Сибири и на ДВ.

Согласно прогнозам авторов энергетической стратегии развития России, затраты на добычу и транспортировку нефти возрастут к концу 2020 г. до 78 долл. за тонну (или чуть более 10 долл. за баррель), что в 1,5-2 раза ниже сегодняшней себестоимости добычи «чёрного золота» на шельфе Северного моря и в 2-2,5 раза выше аналогичных показателей стран Персидского залива. Следует учитывать также, что российские нефтяные компании и их иностранные партнёры работают на месторождениях и в регионах с объективно сложными горно-геологическими условиями. Для сравнения: средний дебит скважин в России 8-9 т/сутки, в Саудовской Аравии – 643, в Иране – 419, Кувейте – 275, Мексике – 145 т/сутки [3, с. 35].

Отрицательно сказываются на конкурентоспособности продукции НГК проблемы чрезмерно высоких транспортных пошлин «Транснефти» и установление равного доступа к трубопроводным мощностям. Основной проблемой доступа магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов являются отсутствие транспарентного механизма распределения квот пропорционально объемам добычи и переработки нефти.

Основными проблемами развития экспортного потенциала российских нефтепродуктов можно считать:

а) высокую долю затрат в суммарном экспорте дешевого мазута, который было бы более целесообразно перерабатывать внутри страны;

б) худший по сравнению с конкурентами ассортимент и качественные параметры основных экспортных товаров (дизельного топлива, автомобильного бензина и мазута);

в) высокий физический и моральный износ основных фондов;

г) необходимость использования иностранных перевалочных терминалов, вследствие чего растут затраты.

Конкурентоспособность российских нефтепродуктов на экспортных рынках достаточно низкая, особенно по такому показателю, как качество. Основные целевые продукты нефтепереработки уступают по эксплуатационным и экологическим свойствам в серийном производстве мировому уровню. Сложившаяся структура экспорта нефтепродуктов обусловила меньшую стоимость экспортной корзины в сравнении с нефтью. Эффективность поставок в дальнее зарубежье дизельного топлива и мазута низкая, и ценовая конкурентоспособность обеспечивается в основном в годы высоких цен. Производственные фонды большей части отечественных НПЗ по технологической структуре заметно уступают зарубежным аналогам.

Возрастная структура отечественных НПЗ оценивается как критическая: амортизация производственных фондов – около 80%, а сроки службы большей части оборудования превышают нормативные в 2-3 раза. В результате основные фонды имеют низкий КПД и высокий расход ПЭР. Так, средняя глубина переработки нефти на НПЗ России в 2010 г. составляла 72%, выход светлых фракций в среднем составляет 40-45%, в то время как в США и ЕС он превышает 80%. Большинство отечественных НПЗ (более 88%) было построено до 1980 г., и загрузка на них составляет порядка 50% [1, с. 106].

Проблемы экспортного потенциала газа

Основные проблемы развития экспортного потенциала по газу выражаются в следующем:

а) ограниченность освоенной ресурсной базы;

б) ограниченные мощности трубопроводной системы;

в) неблагоприятная для России география прохождения трубопроводов;

г) необходимость больших инвестиций в создание и освоение инфраструктуры;

д) ограниченность финансовых ресурсов Газпрома.

Одной из важных проблем нефтегазовой отрасли России является превышение темпов добычи нефти и газа над темпами прироста запасов. Из извлечённых из земных недр в 2008 г. 489 млн.т при отсутствии адекватного финансирования геологоразведки (не более 5,5% всех капитальных затрат ВИНК) невозобновлёнными осталось более 31% (152 млн.т). Из 662 млрд.куб.м. газа, соответственно, более 26% (172,1 млрд.куб.м.).

Основными проблемами доступа к газотранспортной системе являются отсутствие публичной информации о наличии свободных мощ-

ностей системы и отсутствие у Газпрома объективных экономических стимулов к развитию системы в интересах независимых производителей газа.

Нерешенные проблемы доступа, низкие внутренние цены и блокирование возможности поставлять газ на экспорт не побуждают независимых производителей и нефтяные компании вкладывать средства в развитие газотранспортной системы. Возможный отказ в доступе к газотранспортной системе серьезно повышает проектные риски независимых производителей газа и сдерживает их активность в реализации проектов по увеличению производства газа.

Для повышения инвестиционной привлекательности НГК необходимо:

а) существенное реформирование налоговой системы;

б) дальнейшее совершенствование практики применения соглашений о разделе продукции;

в) создание равных, конкурентных условий для всех участников рынка;

г) переход к конкурентным, рыночным механизмам ценообразования с сохранением государственного регулирования цен и тарифов на услуги естественных монополий.

При этом необходимость эффективного государственного регулирования обусловлена следующими основными факторами:

а) большой зависимостью социальной сферы от НГК;

б) высокой степенью монополизации и необходимостью реализации структурных реформ;

в) большой зависимостью социальной сферы от НГК;

г) территориально-географическими особенностями страны и ее экономики;

д) большой зависимостью бюджета и внешнеторгового баланса страны от ТЭК.

Решение вышеуказанных проблем не только необходимо, но пока еще возможно. В этом случае у нефтегазового комплекса России существенно усилятся конкурентные преимущества, что позволит получить полномасштабный приток иностранных инвестиций и значительно увеличить в среднесрочной перспективе долю экспорта углеводородов на мировом рынке.

Список литературы

1. Годин, Ю. Геополитическая роль внешней торговли энергоресурсами // МЭиМО. – 2010. – № 2. – С. 99-112.

2. Грицевич, И. «Зелёная книга» ЕС - новые направления действий. // Экономическое обозрение. – 2009. – № 4. – С. 39-48.

3. Егоров, В. И. Экономика нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. – М., 2006.

4. Интернет-портал «Русская энергетика»: [http:// www.rusenergy.ru](http://www.rusenergy.ru)
5. Конопляник, А., Субботин, М. Государство и инвестор: об искусстве договариваться (концессионное законодательство в России). – М.: ЭПИ-центр, 2004. – 68 с.
6. Кутузова, М. Насколько эффективна стратегия зарубежных компаний в России // Нефть России. – 2008. – № 6. – С. 34-41.
7. Максимов, Ю. И. Оптимизация развития и размещения нефтегазовой промышленности. – М.: Наука, 2006.
8. Нигматулин, Р. И. Нефть, газ, мир , Россия: состояние и перспективы // Энергия. – 2008. – № 12. – С. 24-32.
9. Рушайло, П. Не так страшен иностранец // Нефть России. – 2008. – № 11. – С. 25-30.
10. BP Statistical Review of World Energy 2012 // Официальный сайт компании BP: <http://www.bp.com/statisticalreview>
11. Вишневер, В. Я. Некоторые вопросы структурного анализа нефтяного рынка России // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 3. – С. 21.

Рецензии, отклики

Оригинальное исследование современных
мирохозяйственных процессов
(рецензия на монографию А. К. Субботина «Гиперконкуренция
и эффективность управления. Анализ экономики стран-лидеров
современного мира. Взгляд из России»¹)

В. П. Клавдиенко,
ведущий научный сотрудник экономического факультета
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
доктор экономических наук,
г. Москва
E-mail: rus@vsei.ru

The Original Research
of the Modern World-Economy Processes
(A monograph review by A. K. Subbotin «Hypercompetition
and the Management Effectiveness. An Analysis of the Modern
World Leading Countries Economy. A look from Russia»)

V. P. Klavdienko

Статья является развернутой рецензией на монографию А. К. Субботина «Гиперконкуренция и эффективность управления. Анализ экономики стран-лидеров современного мира. Взгляд из России».

Ключевые слова: глобализация мировой экономики, международная конкурентоспособность отдельных стран и национальной экономики, мирохозяйственное развитие, российская элита, мировая финансовая элита.

The article is a full monograph review by A. K. Subbotin «Hypercompetition and the Management Effectiveness. An Analysis of the Modern World Leading Countries Economy. A look from Russia».

Key words: the world economy globalization, the international competitiveness of some countries and the national economy, the world-economy development, the Russian elite, the world finance elite.

В эпоху глобализации мировой экономики возрастает и приобретает новые особенности конкуренция не только между транснациональными компаниями, но и между отдельными странами и их экономическими агентами. В связи с этим изучение подходов и методов оценки конкурентоспособности, сравнительного анализа конкурентоспособности отдельных стран, ключевых факторов, определяющих уровень и динамику международной конкурентоспособности национальной экономики, требует все большего вни-

мания со стороны научных исследователей, представителей государственной власти и бизнеса. Особую актуальность приобретают эти вопросы в связи с вступлением России в ВТО, что потребует гигантских усилий не только представителей власти и бизнес-элиты, но и широких кругов общества по повышению способности принимать вызовы на международных рынках и способности адекватно противостоять глобальным вызовам.

Каковы особенности конкуренции между странами и компаниями в условиях глобализа-

¹ Субботин, А.К. Гиперконкуренция и эффективность управления. Анализ экономики стран-лидеров современного мира. Взгляд из России. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. 288 с.

ции; как меняется уровень конкурентоспособности ведущих стран мира; какие факторы стимулируют рост международной конкурентоспособности и какие факторы его тормозят; отчего Россия, обладающая богатыми природными ресурсами и интеллектуальным потенциалом, явно отстает от стран-лидеров глобальной конкуренции; как будет выглядеть расстановка сил в мировом сообществе, кто будет управлять мирохозяйственными процессами в середине текущего столетия? На эти и многие другие актуальные и непростые вопросы дает ответ в своей новой монографии доктор экономических наук, профессор А.К. Субботин.

Структура монографии выдержана в классическом стиле, материал в ней разделен на три части: вопросы методологии оценки конкурентоспособности стран, анализ международной конкурентоспособности ведущих стран мира, роль глобальной финансовой элиты в управлении мирохозяйственным развитием. Несомненный интерес вызывает выполненное автором сопоставление методологии оценки конкурентоспособности стран, предлагаемой Всемирным экономическим форумом, и подходов российских ученых к определению и анализу конкурентоспособности. В этой части книги выявляются слабые и сильные стороны различных методологических подходов к расчетам рейтингов индекса глобальной конкурентоспособности и индекса роста конкурентоспособности, раскрывается роль рейтинговых исследований в формировании рациональных систем управления экономикой и обществом. Автор последовательно проводит мысль о том, что в условиях глобализации конкуренция между странами и транснациональными компаниями приобретает форму гиперконкуренции – ожесточенной, часто бескомпромиссной борьбы той или иной страны за выживание, сохранение своего суверенитета и территориальной целостности или компании, отвергающей принципы устойчивого развития в пользу стратегии неустойчивого роста, систематического разрушения рынка для получения конкурентных преимуществ (с. 18-20, 249).

На основе целого ряда показателей автор проводит сравнительный анализ конкурентоспособности ведущих стран мира и делает прогноз соотношения сил в мировой экономике на долгосрочную перспективу. По его мнению, к 2040-2050 гг. США утратят лидерство по целому ряду показателей конкурентоспособности, ослабнет их финансовое, военное и технологическое превосходство. «При этом не должно складываться ложное впечатление о начале упадка США, – замечает А. Субботин, – и хотя к середине столетия они уже утратят статус сверхдержавы, но будут первой среди равных» (с. 69-71). Основной фактор относительной утраты позиции США как глобального

лидера – усиление роли Китая и других быстро развивающихся государств, в том числе Индии, Бразилии. Эти государства, которые сегодня находятся на подъеме, укрепят свое экономическое и политическое влияние в мировом сообществе, а также свои позиции и роль в международных организациях. В области технологий Соединенные Штаты могут остаться лидером по качественным показателям, но по количеству коммерциализуемых технологий они утратят позиции в пользу Китая. Паритетные позиции в финансовой сфере будут занимать Китай, Европа, Индия, Япония, США. Военное превосходство разделит с США Китай (с. 70-71).

Значительное место в книге отводится анализу глобальной конкурентоспособности Китая, основных факторов достигнутых страной неоспоримых успехов. В 2010 г. по объему произведенного ВВП Китай обошел Японию и стал второй экономикой мира, с очевидными амбициями на лидерство в некоторых областях в обозримой перспективе. Даже в условиях современного мирового финансового кризиса экономика КНР продолжает прирастать высокими темпами. В 2011 г. прирост ВВП составил 7,5%. Среди факторов, обеспечивающих высокую динамику экономики и повышение уровня глобальной конкурентоспособности КНР, автор справедливо выделяет единство и сплоченность китайского общества; эффективное стимулирование и поддержку сферы образования, науки и технологий на всех уровнях власти; умелое использование иностранных инвестиций; продуманную внешнеэкономическую экспансию, позволившую захватить значительную долю мировых экспортных рынков и обеспечить повышение финансовой конкурентоспособности страны. В отличие от США, Китай не имеет огромных долгов, может себе позволить достаточно спокойно продолжать динамичное развитие недостижимыми для других ведущих стран мира темпами и быстро сокращать экономический и технологический разрыв с США. Будущее Китая в значительной мере зависит от стратегии формирования нового мирового порядка, в том числе от правильного выбора партнеров при решении принципиальных вопросов мирового развития (с. 251).

Конкурентоспособность третьей в мире страны по объему произведенного ВВП – Японии, как констатирует автор, опирается на высочайшую, непревзойденную дисциплину труда, упорство, настойчивость и социальную выносливость населения. Эти качества японцев сочетаются с громадным опытом страны в разработке и реализации стратегических программ глобального масштаба, в производстве высокотехнологической продукции, завоевании мировых рынков товаров и услуг, в том числе финансовых, и вхождением в узкую группу стран, которые умеют воевать (с. 152).

Природные катастрофы, через которые прошла Япония в 2011 г., совместившиеся с мировым финансовым кризисом, существенно подорвали ее конкурентные позиции. Предпринимаемые в стране традиционные меры стимулирования экономического роста посредством уменьшения налогов на корпорации являются недостаточными. Для выхода из состояния стагнации Японии предстоит найти неординарные решения, национальной элите и населению еще раз продемонстрировать единство и готовность реализовать стратегические задачи национального и глобального масштаба, напомнить всем о действительно высокой эффективности своего государственного управления (с. 220-221).

Рассматривая факторы конкурентоспособности европейских стран, важнейшими автор считает: уникальное интеграционное объединение – Европейский союз, высокий уровень подготовки научных кадров, многовековые традиции университетского образования (с. 178). Негативные факторы конкурентоспособности европейских стран связаны с нарушением оптимального соотношения государственного регулирования экономики и либерализации в пользу последней, с иммиграционной политикой и набором так называемых либеральных ценностей типа «толерантности» (с. 180). Мощный удар европейской экономике нанес нынешний глобальный финансовый кризис. В большинстве стран ЕС сократилось промышленное производство и внешняя торговля, возросла безработица и государственный долг, уменьшились реальные доходы населения. А. Субботин констатирует, что наиболее критическое положение сложилось в странах еврозоны. Долги проблемных стран, прежде всего Греции, Испании, Ирландии и Португалии, растут, бюджетные расходы сокращаются медленно, кредиты дают неохотно и под все больший процент. В этой ситуации ЕС либо безотлагательно начнет движение в сторону создания сильного банковского и финансового союза, либо потеряет единую валюту, как полагает автор.

В среднесрочной перспективе, наряду с укреплением финансовой интеграции, конкурентоспособность европейской экономики будет опираться на следующие приоритетные инициативы: улучшение условий и возможностей финансирования научных исследований, разработок и инноваций; повышение эффективности системы образования и доступа молодежи на европейский рынок труда; расширение использования возобновляемых источников энергии и снижение эмиссии парниковых газов; усиление социальной и территориальной сплоченности; выравнивание уровней развития регионов и уменьшение уровня бедности по всему ЕС. Для реализации этих приоритетных задач Брюссель будет использовать весь комплекс политических, экономических

и социальных инструментов, особенно наднациональное регулирование единого внутреннего рынка, финансовые рычаги и инструменты внешней политики. При этом Европа будет играть немаловажную роль в становлении нового мирового порядка. На ее плечи ляжет коррекция позиций США по отношению к Китаю, выбор собственной позиции по отношению к России и постсоветскому пространству вокруг нее, а также весьма непростые решения при выборе стратегии по отношению к странам Ближнего и Среднего Востока (с. 193).

Достаточно быстро реформирует свою экономику и повышает конкурентоспособность Индия. Успешно развивается электронная индустрия, судостроение, авиация, ракетная техника, атомная энергетика, создается современная инфраструктура, укрепляется обороноспособность страны. Геополитическое положение Индии, ее природные ресурсы, человеческий, производственный и финансовый потенциалы так велики, что страна уже становится объектом попыток великих держав использовать ее в своих интересах в позиционировании при формировании нового мирового порядка. В частности, США ослабили ограничения в сфере передачи Индии технологий двойного применения. Прокладывая путь в будущее, принимая участие в становлении нового мирового порядка, именно Индия ставит вопрос об этике бизнеса как неотъемлемой черте устойчивого развития. Это позволяет инициировать идеи о пересмотре международного права, о недопустимости использования военной силы для смены политического режима в странах и последующего использования ресурсов этих стран под прикрытием мифических ценностей, за которыми стоит стремление захватить то, что не принадлежит борцам за эти ценности. Особая роль Индии в такой сложной обстановке состоит в том, чтобы, с одной стороны, демпфировать агрессивные действия наиболее ретивых сторонников экспансии в самых лучших декларируемых намерениях, а с другой – сохранить страну с удивительным духовным, человеческим и материальным потенциалом (с. 167).

Бразилия – пятая в мире страна по территории и численности населения – за последние два десятилетия вышла на седьмое место в мире по произведенному ВВП и сегодня занимает особые позиции в Южной Америке. Страна сумела выйти из-под активного влияния США, развить наукоемкие отрасли промышленности, включая собственную авиационную, космическую, судостроительную промышленность, укрепить национальную финансовую систему. В условиях кризиса экономика страны продолжает расти. Бразилия на глазах превращается в страну, привлекательную для жизни латиноамериканцев из других стран, африканцев и даже выходцев из

Европы, для которых немаловажными оказываются благоприятные возможности для организации собственного бизнеса. Основой повышения конкурентоспособности Бразилии, как считает А. Субботин, явилась гибкая целенаправленная стратегия национальной элиты, сумевшей искусно взаимодействовать с глобальной финансовой элитой, что нашло свое отражение в изменении жесткой позиции Вашингтона по отношению к Бразилии на гибкую. При этом главным инструментом ослабления экономической зависимости стало следование кейнсианской теории и отказ от неолиберализма, так настойчиво навязываемого Бразилии северным партнером (с. 172).

Что касается России, то нельзя не видеть ее очевидного отставания, по крайней мере, от десятка стран, большая часть которых не располагает такими богатыми природными ресурсами и накопленным потенциалом, как Россия (с. 14). В России практически развалены приоритетные отрасли, определяющие конкурентоспособность современной экономики: авиастроение, судостроение, машиностроение; низкий уровень развития инфраструктуры; катастрофически упала обороноспособность, а российские технологии – это советский уровень тридцатилетней давности (с. 112-115). В книге дан подробный анализ причин низкого уровня международной конкурентоспособности России. Корень большинства негативных тенденций в отечественной экономике и обществе А. Субботин связывает с неэффективной государственной политикой и управлением. До настоящего времени отсутствует стратегия социально-экономического развития страны, отраслевые стратегии развития разработаны на низком уровне или отсутствуют, единственная отраслевая стратегия – энергетическая, охватывающая период до 2030 г., преследующая одну цель: обеспечить минимизацию отставания России от конкурентов (с. 224).

Сложившаяся система организации и управления позволяет годами говорить об инновациях, но когда речь заходит о государственной поддержке отечественных НИОКР, обеспечивается «зеленый свет» закупкам технологий у зарубежных конкурентов за «откаты», которые стали императивом в международных сделках на уровне государственных ведомств. Сейчас нет практически ни одной сферы деятельности, связанной с потреблением, где бы не изобретались изящные механизмы обкрадывания потребителей, как констатирует А. Субботин (с. 124).

Повышение глобальной конкурентоспособности России требует разработки и принятия национальной стратегии социально-экономического развития, в которой, по мнению автора, необходимо акцентировать внимание на нескольких приоритетных направлениях, обеспечивающих превосходство страны в ряде производств. Та-

кими приоритетами могут стать нанотехнологии, информатика, новые материалы и источники энергии, методы генерации и передачи «чистой энергии», биотехнологии. Это должна быть стратегия технологического лидерства, позволяющая осваивать новые отрасли и новые рынки. Реализация национальной стратегии предполагает активное участие государства. Дополнительный ресурс для решения намеченных задач – отечественный фондовый рынок, который пока еще весьма слаб и который следует развивать в гармонии со всем народным хозяйством.

По мере реализации национальной стратегии из российской элиты будут выпадать те, кто ставит корысть и личные интересы выше национальных интересов, а руководители, способные выращивать национальных и мировых лидеров, будут ее пополнять. Успешные национальные лидеры станут частью мировой элиты, оставаясь преданными России. При этом речь идет не только о сверхбогатых людях, но и о «неординарных фигурах, которые станут носителями принципа баланса интересов в таком виде, который окажется не только приемлемым, но и привлекательным для топ-менеджеров глобальной финансовой элиты» (с. 248).

Заключительная глава монографии посвящена анализу формирования глобальной финансовой элиты, институционализации глобальной системы управления мировым сообществом и эффективности этой системы. Глобальная финансовая элита – небольшая группа богатейших семей мира. Именно эта элитная группа проводит активную финансовую, военную и структурно-управленческую политику в большинстве регионов мира. Распад Югославии, оранжевые революции в Северной Африке, весь клубок противоречий на Ближнем Востоке неразрывно связаны с интересами самых богатых людей мира. Зарождение институциональных элементов глобальной финансовой элиты автор связывает с созданием сети братств в США. Этот процесс был инициирован с середины XVIII в. и «набрал обороты» к 1880 г., когда финансовая элита США, в которой определенное место начали занимать европейские национальные элиты, стала сама принимать решения о том, кто будет главным претендентом на пост президента, оставляя процедуру подготовки к проведению выборов партийно-государственному аппарату. Братства создавались, как правило, в университетах, где готовилось молодое поколение для занятия будущих ключевых мест в государстве и бизнесе (с. 230). В настоящее время при некоторых университетах такие братства насчитывают несколько десятков тысяч членов. Так, в братство «Сигма Пи» в Винсенском университете входит более 86 тысяч членов (с. 231).

Глобальная финансовая элита располагает качественным собственным интеллектуальным ресурсом, который в сочетании с национальным,

куруемым государственным аппаратом делает научный потенциал США недостижимым для любой другой страны по научному и организационному обеспечению подготовки принятия решений в глобальном масштабе. Именно этим отличается присущая только Соединенным Штатам многоплановость сценариев и широкий, недоступный другим системный подход к решению масштабных задач (с. 232). Обладая мощным финансовым и научным обеспечением, глобальная финансовая элита осуществляет весьма эффективное управление мировым сообществом, реализуя свои интересы и укрепляя свое могущество. Среди успехов деятельности глобальной финансовой элиты автор называет: развал СССР и создание в России прозападной администрации; демонтаж европейских социалистических стран и доступ к их ресурсам; распад Югославии с аналогичными последствиями и др. Однако очевидны и некоторые просчеты в управлении мировым сообществом, главным из которых, по мнению автора, является неспособность установить контроль над ростом финансово-экономического, военного и социального могущества Китая (с. 243).

Повышение эффективности управления мировым сообществом в условиях современной глобализации и меняющегося соотношения сил между основными «игроками» в глобальной экономике А. Субботин связывает с необходимостью демократизации нынешней глобальной финансовой элиты. Под демократизацией глобальной финансовой элиты автор понимает расширение ее состава за счет подключения финансовых элит Китая, Японии, России Бразилии, Мексики и ряда других стран, представители национальной элиты которых пока не входят в состав современной глобальной финансовой элиты. Именно эта демократизированная глобальная элита, которая идет на смену нынешней глобальной элите, будет создавать новый мировой порядок в XXI в. и формировать рациональную систему управления мировым сообществом на основе баланса интересов всех субъектов и объектов управления (с. 248).

Рецензируемая монография содержит большой объем новейшей статистической информа-

ции и фактического материала, оригинальных авторских оценок научно-технического, инновационного, экономического потенциала отдельных стран, мирохозяйственных тенденций. Книга позволяет расширить знания в области мировой экономики, глубже понять особенности и суть современных мирохозяйственных процессов и явлений, представить перспективы развития мирового сообщества. Представляется, однако, что в монографии заявлен слишком большой спектр решаемых масштабных задач и не исследованных наукой проблем. В результате не все они в одинаковой степени успешно решены, и ряд вопросов требует более глубокой проработки. Можно, например, отметить недостаточную определенность в трактовке понятия «глобальная финансовая элита». Тонкие аллюзии автора на масонство не вносят ясности в вопрос о субъекте управления мировым сообществом. По крайней мере, дискуссионной представляется и оценка автором эффективности такого управления. Не отрицая значительного влияния богатейших людей планеты на мирохозяйственные процессы, вряд ли можно безоговорочно согласиться с тем, что главными акторами развала СССР и демонтажа европейских социалистических стран явились эти «денежные мешки» и/или джентльмены «масонского братства», а не закономерные процессы развития современной цивилизации и деятели из не столь далеких элит. Высказанные замечания не умаляют многочисленных достоинств рецензируемой книги известного российского ученого. Монография А. Субботина удачно сочетает теоретический анализ важных явлений и процессов в мировом сообществе с обобщением богатого фактического материала и представляет собой серьезное исследование актуальных процессов мирохозяйственного развития. Безупречный стиль, яркая и доступная форма изложения материала делают книгу привлекательной не только для специалистов, но и для широкого круга читателей, интересующихся новейшими тенденциями социально-экономического развития стран и регионов мира, мировой экономики и экономической науки.

Дискуссионная кафедра

Критическое осмысление определений «предпринимательство» и «предприниматель» И. Шумпетера и П.Ф. Друкера¹

В. С. Рац,

старший преподаватель экономического факультета
Якутской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Якутск
E-mail SARGYLANA-RAC@mail.ru

The Critical Analysis of Concepts «Entrepreneurship» and «Entrepreneur» by J.A. Schumpeter and P.F. Druker

V. S. Rats

Автор статьи делает попытку критически осмыслить определение «предпринимательство» и «предприниматель» в трудах И. Шумпетера и П. Друкера.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель.

The critical analysis of concepts «entrepreneurship» and «entrepreneur» by J. Schumpeter and P. Druker is made in the article, the author's interpretation of the category «entrepreneur» is suggested.

Key words: entrepreneurship, entrepreneur.

Значительный вклад в раскрытие сущности и содержания понятий предпринимательство и предприниматель внесли известные ученые И. Шумпетер и П. Друкер. Данные ими определения на многие годы предопределили взгляды на эти понятия, поэтому анализ предложенных методологических подходов и трактовок названных категорий данных авторов имеет особую актуальность.

Как заметил М. Блауг, «между прошлым и настоящим экономическим мышлением существует взаимодействие, потому что независимо от того, излагаем мы их кратко или многословно, каждым поколением история экономической мысли бу-

дет переписываться заново»². Другой известный ученый М. Алле писал: «История науки сводится к истории ошибок компетентных людей»³. Данный подход не противоречит и взглядам И. Шумпетера, отмечавшего, что «ни одна «теория», если говорить о чистой теории, не может дать полный анализ феноменов, которые она рассматривает»⁴. Развивая эту мысль, следует добавить, что любая теория нуждается в привнесении дополнений и корректировке в соответствии с новыми историческими условиями.

В работах «История экономического анализа»⁵ и «Теории экономического раз-

¹ Редакция журнала ВНЭ не согласна с оценками и мнениями, которые высказываются автором публикуемой статьи. Однако решение опубликовать статью (с некоторыми купюрами) продиктовано, как справедливо указывает автор, не решенной по настоящее время в экономической науке проблемой, кого считать «предпринимателем» и что является «предпринимательством». Надеемся, что настоящая статья может послужить поводом для позитивной дискуссии в этом направлении – *гл. редактор*.

² Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. С. XXIV.

³ Алле, М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4. С. 16.

⁴ Шумпетер, Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. С. 1212.

⁵ Шумпетер, Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. LVI + 494 с.

вития»⁶ Й. Шумпетер дает анализ взглядов на категорию «предприниматель» ученых разных эпох: Ж. Б. Сэя, Дж. С. Милля, А. Смита, Д. Рикардо, У. С. Джевонса, Л. Вальраса, К. Менгера, Дж. Б. Кларка, А. Маршала и многих других. Его воззрения сложились на основе осмысления исследований научных предшественников. В этой связи следует заметить, что нельзя отождествлять исторический и логический подходы, хотя они постоянно дополняют друг друга. Сам Й. Шумпетер относительно этого писал: «Неверно было бы полагать, что знание истории становления того или иного института или типа индивида непосредственно позволяет нам раскрыть и их социальную и экономическую сущность. Знание истории часто является основной – порой единственно возможной – нашего понимания предмета и может способствовать созданию теории, но само по себе оно не тождественно пониманию»⁷. Если сказать коротко, то знание истории – основа понимания, но не тождественно ему. Это бесспорное утверждение в полной мере можно отнести и к исследованию категорий «предпринимательство» и «предприниматель». Знание исторического развития авторских подходов к ним способствует формированию представления о степени их изученности, месте и роли в общей системе понятийного аппарата, но само понимание, адекватное реальности, может быть не достигнуто. Для раскрытия их сути и содержания необходим логический анализ. Также велика вероятность подмены исследования сущности категорий характеристикой условий действия. Представляется, что именно эту ошибку допустил в своих рассуждениях Й. Шумпетер, давая определение понятию «предприниматель», которым сейчас пользуется большинство ученых.

В «Теории экономического развития» Й. Шумпетер дает развернутое определение понятий «предпринимательство» и «предприниматель», допуская, на наш взгляд, целый ряд логических непоследовательностей, а то и просто противоречий. Это побуждает провести критическое исследование данного определения, подобное тому, какое провел Й. Шумпетер относительно своих предшественников. Определение достаточно большое и пространное, но чтобы иметь о нем целостное представление, приводим его полный текст (выделение квадратными скобками и цифрами – автора статьи).

«(1) Предпринимателями (Unternehmer) же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление но-

вых комбинаций и которые выступают как его активный элемент». (2) [«Шире потому, что, во-первых, мы считаем предпринимателями не только тех «самостоятельных» хозяйственных субъектов рыночной экономики, которых принято так называть, но и тех, кто реально выполняет основополагающую для нашего определения функцию, даже если они являются – в наши дни встречается все чаще и чаще – «не самостоятельными» служащими акционерного общества, впрочем, как любой иной частной фирмы, или если их реальная власть и правовое положение покоятся, хотя и не всегда, но часто, на чуждой для понятия «предпринимательская функция» основе – на владении акциями. Сказанное имеет отношение особенно к тем случаям, когда существующая частная фирма в интересах привлечения капитала на более выгодных условиях или по причине раздела наследства реорганизована в акционерное общество и лицо, прежде возглавлявшее фирму, и в дальнейшем продолжает сохранять за собой руководство делом.] И, наконец, (3) [предпринимателями мы считаем тех, кто не имеет длительных связей с индивидуальным предприятием и использует такое только для проведения новых комбинаций, подобно тому, как это делают некоторые «финансисты, «грюндеры», юрисконсультанты по финансовым проблемам или технические специалисты, причем предоставляемые ими услуги по чисто правовым, финансовым или техническим вопросам в принципе несущественны и, как мы увидим впоследствии, не составляют сущности проблемы.] (4) [Во-вторых, мы говорим о предпринимателях не только по отношению к тем историческим эпохам, в которые они существуют как специфическое социальное явление. Мы связываем это понятие с функцией и со всеми теми индивидами, которые действительно осуществляют ее при любой общественной формации. Сказанное относится и к руководящему органу социалистического общества, и к помещику, и к вождю первобытного племени.] Уже потому, что (5) [под наше определение подпадают не все самостоятельные хозяйственные субъекты, действующие на свой страх и риск. Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое «имущество» не является для нас существенным признаком предпринимателя. Но независимо от этого самостоятельность в данном смысле слова еще не означает выполнения предпринимательской функции. Не только крестьяне, ремесленники, представители свободных профессий, *порой* причисляемые к «предпринима-

⁶ Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер: [предисл. В.С. Автономова; пер с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, Л.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семенко, Э.Г. Соловьева]. М., 2007. 864 с.

⁷ Там же. С. 144.

телям», но и «фабриканты», «промышленники» и «коммерсанты», *всегда* попадающие в эту группу, с нашей точки зрения, вовсе не обязательно являются «предпринимателями».]

(6) [Одновременно я утверждаю, что предложенное определение способствует – в отличие от ущербного ранее проведенного анализа – раскрытию существа вопроса, существа того самого явления, которым постоянно занимается экономическая теория. Это определение на деле уточняет то, что теория имеет в виду.] Отметим прежде всего, что (7) [между нашей концепцией и общепринятой точкой зрения существует полное согласие в фундаментальном моменте различения понятий «предприниматель» и «капиталист» независимо от того, кого видят в последнем: владельца денег, денежных требований или каких-либо материальных благ. За редким исключением это различие уже довольно давно является общим достоянием экономистов-теоретиков.] (8) [Данное обстоятельство уже дает ответ на вопрос, является ли рядовой акционер как таковой предпринимателем, а также отвергает представление о предпринимателе как носителе рисков (Riskenträger)]. (9) Принято также характеризовать фигуру предпринимателя при помощи таких понятий, как инициатива, авторитет, дар предвидения и т.п. Здесь также видится совпадение с нашими взглядами, поскольку этим качествам практически нет применения в рамках автоматизма, свойственного сбалансированному кругообороту. И напротив, без этих качеств нельзя обойтись, когда ход процесса резко меняется. Так не лучше ли связать предпринимательскую функцию исключительно с этим последним процессом, освободив ее от второстепенных атрибутов, присущих руководителям производства только в ходе кругооборота?] Наконец, (10) [существует ряд дефиниций, с которыми мы вполне можем согласиться. Назовем, в первую очередь, известное определение, восходящее к Ж.Б. Сэю: функция предпринимателя состоит в том, чтобы соединять, комбинировать факторы производства. Хотя эту функцию приходится «в установленном порядке» ежегодно осуществлять и в рамках кругооборота, но чем-то особым, отличным от обычной административной деятельности ее выполнение бывает лишь в первый раз – при внедрении новшества, при ведении дела (Unternehmung) в нашем понимании. Тогда это определение совпадает с нашим»]⁸.

Специфика анализа диктует необходимость последовательного вычленения его логических частей.

(1) Й. Шумпетер определяет предпринимателя через функцию осуществления новых комбинаций: «*Предпринимателями (Unternehmer) ...*

называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент». Как видим, в самом определении содержится ограничение: рассматриваются хозяйствующие субъекты, осуществляющие новые комбинации и выступающие активным элементом. Всё дальнейшее рассуждение направлено на то, чтобы обосновать верность и раскрыть значение понятий «осуществление новых комбинаций» и «активный элемент».

(2) Последовавший за этим определением текст не только не поясняет его, а наоборот, вызывает непонимание, т. к. утверждается, что человек, прежде возглавлявший фирму, и «в дальнейшем продолжает сохранять за собой руководство делом», может не выполнять новых комбинаций, следовательно, не подпадает под данное выше определение. Кроме того, из пояснения следует, что *к предпринимателям также относятся те, чья «реальная власть и правовое положение покоятся, хотя и не всегда, но часто, на чуждой для понятия «предпринимательская функция» основе – на владении акциями*». Сделанное пояснение отрицает сформулированное выше определение. Собственник акций, по мнению Й. Шумпетера, должен активно участвовать в распределении прибыли и других судьбоносных решениях компании. Но это касается только тех акционеров, которые имеют «влиятельный» пакет акций. В современном обществе мелкие акционеры, которых большинство, этого не делают. Автор статьи судит по собственному многолетнему опыту владения акциями нескольких российских компаний. Следовательно, одни акционеры могут быть активными элементами, а другие нет. Отсюда вывод: такое расширительное понимание хозяйствующего субъекта без дополнительных оговорок некорректно и неправомерно.

(3) С позиций реальной жизни трудно понять, почему предпринимателями считают тех, «*кто не имеет длительных связей с индивидуальным предприятием и использует такое только для проведения новых комбинаций*». Возможно, в период написания Й. Шумпетером книги экономика была достаточно стабильна и малоподвижна, поэтому именно новые комбинации и активность организатора производства делались автором книги ключевыми критериями в определении понятия «предприниматель». В настоящее время все обстоит с точностью до наоборот. Индивидуальный предприниматель постоянно находится в агрессивной среде конкуренции, его повседневный труд направлен на выживание, т. к. постоянно приходится приспосабливаться к изменяющимся условиям экономики и жизни вообще. Общеиз-

⁸ Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008. С. 142-144.

вестным фактом является то, что во время кризисов наибольшие потери несет именно предпринимательство.

(4) Еще раз подчеркнем, что определение «предпринимателя» Й. Шумпетер связывает с понятием функции и, исходя из этого, относит к предпринимателю и руководящий орган социалистического общества, помещика, вождя первобытного племени: *«Мы связываем это понятие с функцией и со всеми теми индивидами, которые действительно осуществляют ее при любой общественной формации. Сказанное относится и к руководящему органу социалистического общества, и к помещику, и к вождю первобытного племени»*. То есть, по мнению Й. Шумпетера, если человек предпринимает что-то новое, то он предприниматель, а если нет, то он таковым не является. Этот критерий привел к тому, что в один ряд поставлены разнопорядковые субъекты, имеющие, по нашему мнению, касательное отношение к экономической деятельности⁹.

В этом утверждении Й. Шумпетер делает категорию «предприниматель» надисторической, т. е. существующей во все эпохи – от первобытнообщинного до социалистического способа производства. Думается, что это излишне расширительное понимание данной категории. Она присуща зрелым рыночным отношениям. Не случайно исторически ее возникновение фиксируется в начале 18 в., т. к. это период становления капиталистических производственных отношений.

Начиная с Платона, исследователи общества вычленили в нем различные группы, классы, страты и другие сословные образования, используя для этого различные критерии, но только в 18 в. они выделили такого субъекта, как «предприниматель». Это было объяснимо, т. к. менялся сам объект хозяйствования. Стали появляться мануфактуры, фабрики, промышленные предприятия, близкие к современному типу, а функции управления стали наполняться соответствующим новым экономическим содержанием. В силу этого возникла необходимость персонифицировать в новом экономическом субъекте новое экономическое содержание этих функций. Это и стало причиной появления категории «предприниматель». Поэтому данная категория имеет исторический характер и соответствует определенной ступени развития рыночных отношений.

Именно во времена Ж. Б. Сэя происходило становление нового явления в экономической жизни – предпринимательства и предпринимателя. Предприниматель как носитель зарождаю-

щихся новых отношений должен был противостоять рутине пережитков. Уже в силу исторически сложившихся условий он по всем характеристикам выступал как наиболее прогрессивный элемент, разрушающий старые устои. Для того периода времени это было объективной необходимостью и одной из наиболее примечательных его черт. В условиях 20 в. названная черта перестает быть доминирующей, т. к. изменились исторические условия существования бизнеса. Если раньше постоянно надо было преодолевать, «разрушать старое, чтобы созидать новое»¹⁰, то после того, как система экономических отношений капитализма не только победила, но и утвердилась, приходится бороться не с отживающими старыми экономическими отношениями, а с теми же предпринимателями в разных сферах экономики за право функционирования как самостоятельного экономического субъекта.

(5) Заставляет задуматься и заявление Й. Шумпетера, что *«не все «самостоятельные хозяйственные субъекты, действующие на свой страх и риск» попадают под определение «предприниматель», хотя именно они отвечают требованию «осуществления новых комбинаций и выступают как активный элемент»*. Из предпринимателей он исключает крестьян, ремесленников, представителей свободных профессий, фабрикантов, промышленников и коммерсантов, которых обычно включают в эту группу. Но, по нашему мнению, именно они осуществляют новые комбинации, выступают как активный элемент предпринимательства. Это объясняется тем, что Й. Шумпетер меняет критерий отнесения хозяйствующих субъектов к понятию «предприниматель». Им становится право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое «имущество», которое, по словам самого Й. Шумпетера, не является существенным признаком предпринимателя. Поэтому он и заявляет, что *«не только крестьяне, ремесленники, представители свободных профессий, порой причисляемые к «предпринимателям», но и «фабриканты», «промышленники» и «коммерсанты», всегда попадающие в эту группу, с нашей точки зрения, вовсе не обязательно являются «предпринимателями»*.

(6) В силу вышесказанного абсолютно неубедительно выглядит утверждение Й. Шумпетера, что *«предложенное определение способствует раскрытию существа вопроса, существа того самого явления, которым постоянно занимается экономическая теория»*. В соответствии с со-

⁹ *От редактора*: вероятно, автор статьи отождествляет хозяйственную деятельность с экономической, поэтому, с его точки зрения, указанные Й. Шумпетером субъекты являются «разнопорядковыми».

¹⁰ «По сути, это то, что имел в виду Сэй, когда двести лет назад ввел в обиход понятие предприниматель. Это было проявление несогласия: предприниматель нарушает существующий порядок вещей и вносит сумятицу. По словам Й. Шумпетера, его задача – «творческое разрушение». См.: Друкер, П. Бизнес и инновации. С. 49.

держанием выделенных пунктов логично будет перейти от шестого к девятому, в котором (9) сказано, что *фигуру предпринимателя характеризует инициатива, авторитет, дар предвидения, «поскольку этим качествам практически нет применения в рамках автоматизма, свойственного сбалансированному кругообороту»*. Как видим, для определения понятия «предприниматель» Шумпетер использует такие критерии, которые применимы к различным людям, а не только к предпринимателям. Поскольку обладать инициативой, авторитетом, даром предвидения и быть носителем рисков могут быть многие люди, например капитан дворовой хоккейной команды, «вор в законе», руководитель группы альпинистов и др., следовательно, все они также могут быть отнесены к категории «предприниматель». Однако, по нашему мнению, это не соответствует реальности. Подобные так называемые «предприниматели» не являются экономическими субъектами и действуют вне рамок экономических отношений. В то же время эти характеристики можно использовать применительно к определению качеств личности предпринимателя, но только в совокупности с другими, отражающими его сущностные характеристики. Сам Й. Шумпетер утверждает, что «без этих качеств нельзя обойтись, когда ход процесса резко меняется».

Согласно данному утверждению, получается, что предпринимательские качества нужны только тогда, когда процесс производства еще не стабилен. Если же процесс производства стабилен, к чему стремится каждый производитель, то производитель перестает быть предпринимателем. Следуя данной логике, приходим к тому, что понятие «предприниматель» носит дискретный характер. Так, если бизнесмен работает «в рамках автоматизма, свойственного сбалансированному кругообороту», то он не предприниматель. Но если «ход процесса резко меняется», тот же субъект, предприниматель в такой ситуации некие действия, превращается в «предпринимателя». Возникает вопрос: кем является предприниматель в период, когда ход процесса *не меняется* резко?

Другое логическое противоречие мы видим в том, что, с одной стороны, Й. Шумпетер отвергает «представление о предпринимателе как носителе рисков» (пп. 6, 7), а с другой – утверждает, что предприниматель проявляется только при резком изменении хода процесса. Ведь возможность резкого изменения хода процессов уже означает риск.

(10) Логическая непоследовательность усматривается нами и в следующем утверждении

Й. Шумпетера: *«Наконец, существует ряд дефиниций, с которыми мы вполне можем согласиться. Назовем, в первую очередь, известное определение, восходящее к Ж.Б. Сэю: функция предпринимателя состоит в том, чтобы соединить, комбинировать факторы производства. Хотя эту функцию приходится «в установленном порядке» ежегодно осуществлять и в рамках кругооборота, но чем-то особым, отличным от обычной административной деятельности ее выполнение бывает лишь в первый раз – при внедрении новшества, при ведении дела (Unternehmung) в нашем понимании. Тогда это определение совпадает с нашим»*.

Здесь, по нашему мнению, Й. Шумпетер подменяет определение сути понятия «предприниматель» определением его функции, а необходимость постоянного возобновляемого в изменяющихся условиях процесса организации производства сводит к «обычной административной деятельности». Хотя следует согласиться с тем, что при определении категории предпринимателя целесообразно учитывать функцию определенной личности в соединении и комбинировании факторов производства.

Стремление Й. Шумпетера с помощью расширенного толкования понятия «предприниматель» показать внутренне неоднозначное содержание и структуру определяемой категории приводит, на наш взгляд, к обратному результату – логической противоречивости данного им понятия.

Другой известный ученый П. Друкер считает, что «с тех пор как Сэй более двухсот лет назад ввел в обиход тогда еще новое понятие в определении того, кто такой «предприниматель» и что такое «предпринимательство», царит полная неразбериха»¹¹. В своих исследованиях П. Друкер отмечает, что в США предпринимателем «считают того, кто открывает свой новый малый бизнес»¹². Однако сам автор не разделяет такого подхода, т. к. считает, что предпринимательство есть там, где создается нечто новое¹³, поэтому понятие «предпринимательство» относится не только к малому, но и крупному бизнесу. Главное – это не размер предприятия, а нацеленность на создание нечто нового в сфере его деятельности. В доказательство приводится пример с компанией McDonald's, которая применила концепцию менеджмента, пытаясь ответить на вопрос: в чем заключается привлекательность предложения для покупателя? Она стандартизировала свой «продукт», процесс его создания и инструменты, ввела ряд других новшеств, тем самым радикально увеличила отдачу от использованных ресурсов, но главное, чего

¹¹ Друкер, П.Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. С. 41.

¹² Там же, с. 41.

¹³ Там же, с. 42.

ей удалось достичь, – создание нового рынка и нового покупателя.

Приведенный пример позволяет нам понять, какие именно критерии автор кладет в определение предпринимательства. По большому счету, они мало отличаются от тех, которые были рассмотрены ранее при исследовании взглядов Й. Шумпетера. Поэтому возникает вопрос. Допустим, что при своем становлении компания McDonald's предприняла все описанные действия, а как она вела себя впоследствии? Может быть, она постоянно и систематически проводила преобразования, создавала новые рынки и формировала привлекательность для новых покупателей? Или она стала расширять и укреплять этот рынок, стараясь перенести его в другие страны? Ответ: McDonald's стала использовать найденную линию поведения и пошла по пути расширения сети своих предприятий через тиражирование найденного подхода.

На основе этих соображений и рассуждений самого П. Друкера можно сделать вывод, что когда эта компания образовывалась, она отвечала его определению предпринимательства, а в настоящее время уже не соответствует выдвинутым критериям.

Похожие рассуждения можно привести и относительно других компаний: крупной промышленной компании General Electric и крупной сети магазинов Marks and Spencer.

Рассмотрим следующее утверждение П. Друкера: «Суть предпринимательства на предприятии заключается не в том, что на нем делают что-то новое или что это – все еще небольшое предприятие, а в осознании (*курсив наш – В.Р*) ..., что технологии, особенно компьютерные, делают сегодня возможным превращение того, что раньше считалось искусством, в научно обоснованный процесс»¹⁴. Данное утверждение отрицает обозначенный самим П. Друкером критерий «новшества» и вводит другой – «осознание». Кроме того, оказывается вполне достаточно наличия новых технологий, в частности компьютерных, чтобы рассматривать деятельность предприятия как предпринимательскую. Если сравнительно недавно компьютерные технологии и были чем-то новым, то сейчас они распространены повсеместно и уже таковыми не являются, как и компьютеры – эффект новизны пропал.

Также П. Друкер выдвигает тезис о том, что «предпринимательство ни в коем случае не является чертой, свойственной лишь экономическим организациям»¹⁵. В качестве доказатель-

ства приводятся примеры из истории создания университетов и развития медицинских учреждений.

Автор данной статьи считает, что понятие «предпринимательство» относится только к экономической системе отношений, в какой бы ипостаси оно не представало, и оно не имеет «отношение ко всем видам человеческой деятельности, кроме тех, которые можно отнести к «эксцизионным»»¹⁶.

Образовательные и медицинские учреждения не относятся к сфере материального производства, однако они в состоянии продавать образовательные и медицинские услуги. Следовательно, в нематериальной сфере возможно возникновение экономических отношений (экономической среды), попадающих под определение предпринимательства. Поэтому можно сказать, что предпринимательство есть там, где есть рыночные, коммерческие отношения безотносительно к сфере деятельности.

П. Друкер в своей работе «Бизнес и инновации» заявляет, что «капиталисты тоже не предприниматели, хотя, конечно же, капитал необходим им для того, чтобы вести любую экономическую деятельность. Также они и не инвесторы. Конечно, они идут на риск, однако на риск идут все, кто занимается каким-либо видом экономической активности»¹⁷. Данное утверждение очень категорично. Возникает вопрос, как можно создать нечто новое, что заменяет существующее или преобразует ценности и при этом абсолютно не рисковать? Внедрение новшеств обычно связано с большими затратами и риском. Не случайно для внедрения новшеств используется мощная реклама, демпинговые цены, льготный послепродажный сервис и многое другое.

Можно согласиться с точкой зрения П. Друкера, что «суть экономической деятельности заключается во вкладывании ресурсов, которые находятся в вашем распоряжении сегодня, во что-то, что обещает принести прибыль в будущем, а это значит, что всегда присутствует элемент неопределенности и риска»¹⁸. Интересны и другие мысли П. Друкера: «Люди, которым просто необходима уверенность во всем, что бы они ни делали, вряд ли будут хорошими предпринимателями. Однако такие люди вряд ли добьются успеха и в целом ряде других начинаний, например, в политике или на командных постах в армии, или на посту капитана океанского лайнера. Во всех этих начинаниях необходимо принимать решения, а

¹⁴ Там же, с. 43.

¹⁵ Там же, с. 44.

¹⁶ Там же, с. 51.

¹⁷ Там же, с. 47-48.

¹⁸ Там же, с. 48.

любое решение связано с той или иной степенью неизвестности»¹⁹.

В целом можно заключить, что П. Друкер является последователем идей Ж. Б. Сэя и Й. Шумпетера и развивает их взгляды. Это относится и к определению предпринимателя, которое он дает: «Предприниматели рассматривают перемены как норму и как признак процветания. Обычно сами они не несут перемен. Однако – и это определяет термины «предприниматель» и «предпринимательство» – предприниматель находится в постоянном поиске источников перемен, реагирует на них и рассматривает их как новые возможности»²⁰.

Данное определение, на наш взгляд, содержит взаимоисключающие утверждения. В частности, о том, что предприниматели, с одной стороны, сами не несут перемен, а с другой – находятся в постоянном поиске источников перемен. Определение П. Друкера является весьма далеким от совершенства, в нем не раскрывается суть категории «предприниматель». Он, по сути, ставит знак равенства между более широким понятием «предприимчивость» и более узким понятием «предпринимательство». Это приводит к тому, что он применяет расширительное толкование исследуемой категории и выводит ее за рамки экономических отношений. Согласно П. Друкеру, если экономические субъекты не создают «новый рынок и нового покупателя», «новой рыночной ниши», «нечто новое, что отличается от уже существующего», не «осуществляют чего-то по-новому, что уже осуществляется», а только лишь лучше, чем раньше, то такие экономические субъекты уже не являются предпринимателями. Следовательно, если названные условия будут осуществляться, то их можно называть предпринимателями. Остается неясным, как долго они могут пребывать в этом качестве после того, как они внедрили нечто принципиально новое.

Обобщим отличительные черты и характеристики, которые Й. Шумпетер и П. Друкер давали предпринимателю и предпринимательству. К предпринимателям они относили тех, кто действовал «за счет привлечения собственных или заемных средств и получал от него доход»; «владел определенной информацией, обладал надлежащим уровнем знаний и интеллектом, а также располагал достаточным количеством денежных

средств», стремился «покупать дешево и продавать дороже», а также «действовал в сфере экономики в условиях неопределенности и риска», при этом налаживал «рациональное соединение всех факторов производства». К этому следует добавить, что предприниматели есть люди, «принимающие управленческие решения», их цель – «осуществление новых комбинаций» и «постоянный поиск источников перемен».

В заключение дадим собственное определение понятия предпринимателя. Главным критерием при этом остается целенаправленная законная созидательная деятельность, приносящая доход. Кроме выделенных аспектов, следует добавить и социальную ответственность, которая, как и все предыдущие, за исключением первой, является дополняющей и уточняющей характеристикой. С учетом всего вышесказанного, если все обозначенные критерии выстроить в непротиворечивом взаимодополняющем единстве, получим следующее.

Предприниматель – это экономический субъект, обладающий организаторскими способностями, инициативой, чувством нового, даром предвидения, надлежащим уровнем знаний и интеллектом, берущий на себя ответственность за организацию, управление и социальную направленность бизнеса, способного действовать в условиях неопределенности и риска.

Список литературы

1. Алле, М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд, 1994.
3. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновации: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
4. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа: в 3-х т. / пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – Т. 1.
5. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер: [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, Л. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семенко, Э. Г. Соловьева]. – М., 2007.

¹⁹ Там же, с. 48.

²⁰ Там же, с. 51.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ

1. Статью, авторскую справку и скан-копию рецензии высылайте на e-mail: rus@vsei.ru, в теме письма укажите «**Для публикации в журнале ВАК**». Вы получите ответ о том, что письмо получено редакцией (если не получите в течение 3 дней – звоните нам). Рассмотрение возможности публикации происходит в соответствии с Положением о порядке рецензирования.

2. Условием публикации является положительное решение рецензента. **Первоочередное право на публикацию** получают участники регулярных очных и заочных научных конференций по теме «Проблемы новой экономики», поэтому рекомендуем авторам принять участие в заочных конференциях института. Стоимость участия в заочной конференции – 7 тыс. руб.

Если в присланной на конференцию статье указано несколько авторов, то оплата за участие в конференции производится каждым автором.

3. Статьи аспирантов (без соавторов) публикуются бесплатно на конкурсной основе.

4. Статьи докторов наук (без соавторов, не имеющих ученой степени доктора наук) принимаются без ограничительных условий.

5. Номера журнала рассылаются заказными бандеролями с уведомлениями по адресу, указанному в заявке участника заочной конференции или авторской анкете.

Если у Вас остались вопросы по условиям публикации, звоните по тел. (8332) 67-02-35, (8332) 37-51-61 и пишите на адрес электронной почты rus@vsei.ru (Вылегжанина Светлана Юрьевна).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Предоставляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.

2. Рукопись представляется на русском языке, при этом прилагается название статьи, основные сведения об авторе (фамилия, инициалы, должность, место работы, ученая степень, город, адрес электронной почты), краткая аннотация, ключевые слова на русском и английском языках.

3. Объем текста для авторов, не имеющих ученой степени, – до 20 000 печатных знаков (0,5 авт. л.), для авторов, имеющих ученую степень, – до 40 000 печатных знаков (1 авт. л.).

4. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.

5. В конце статьи приводится список литературы. Образец смотрите на www.vsei.ru.

6. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, с. 12].

7. Текст необходимо набирать в формате страницы А4, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста – по 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.

8. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».

9. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с правой стороны.

РЕГУЛЯРНАЯ ЗАОЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Уважаемые коллеги!

Вятский социально-экономический институт проводит серию заочных конференций по «новой экономике». Статьи участников заочных конференций публикуются в журнале «Вопросы новой экономики», **включенный в перечень ВАК**. Направления конференции соответствуют основным рубрикам журнала:

<i>Теория новой экономики</i>	<i>Развитие регионов</i>
<i>Мировая экономика</i>	<i>Модернизация России</i>
<i>Процессы глобализации</i>	<i>Менеджмент</i>
<i>Экономика знаний</i>	<i>Экономическая теория</i>
<i>Предпринимательство</i>	<i>Инноватика</i>
<i>История экономики</i>	<i>Стратегическое управление</i>
<i>Финансовая экономика</i>	<i>Вопросы образования</i>
<i>Прогнозы социально-экономического развития</i>	<i>Научные дискуссии</i>

Стоимость участия в заочной конференции – 7 тыс. руб.

Форму заявки участника конференции и реквизиты для оплаты смотрите на сайте www.vsei.ru.

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

Уважаемые читатели! Журнал распространяется по подписке и адресной рассылке в Российской Федерации и зарубежных странах. При оформлении подписки на журнал через агентство «**Пресса России**» подписной индекс **80935**.

Вы можете оформить редакционную подписку на 6 месяцев (2 номера) или 12 месяцев (4 номера).

Реквизиты для оплаты подписки через редакцию журнала

НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»
Р/счёт 40703810392000000012
Филиал ОАО Банк ВТБ в г. Кирове г. Киров
БИК 043304705
Кор/счёт 30101810200000000705
ИНН 4346034770
КПП 434501001

Журналы высылаются заказной бандеролью с уведомлением по указанному Вами почтовому адресу. Обязательно проверьте правильность почтового индекса.

Редакция может выслать комплекты номеров журналов за 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 г.

Стоимость одного журнала (до 2012 года выпуска), высылаемого наложенным платежом, – 500 руб., с оплатой почтовых расходов – 560 руб. С 1 января 2012 г. – 900 руб. наложенным платежом, 960 – с оплатой почтовых расходов.

Уважаемые коллеги!

Предлагаем вам размещение рекламы и рекламных статей в нашем журнале.

Дополнительную информацию вы можете получить на сервере www.vsei.ru
(раздел «Аспирантам» – «Научные публикации»)

Почта России

Ф СП-1

АБОНЕМЕНТ на журнал

8 0 9 3 5
(индекс издания)

**ВОПРОСЫ
НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Количество
комплектов

на 2013 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

--	--	--	--	--	--

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

ПВ	место	литер

**ДОСТАВОЧНАЯ
КАРТОЧКА**

8 0 9 3 5

на журнал **ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Стои-
мость

подписки
переадрес.

руб.
руб.

количество
комплектов

на 2013 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

						город
						село
						область
						район
						улица
дом	корпус	квартира				(фамилия, и.о.)

Главный редактор – *В. С. Сизов*
Главный научный редактор – *Е. Ф. Авдокушин*
Заместитель главного редактора – *С. Ю. Вылегжанина*
Дизайн обложки – *А. А. Сизова*

Учредитель:
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
Тел./ф.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61.
E-mail: rus@vsei.ru, nauka@vsei.ru
www.vsei.ru

Подписано в печать 05.03.2013 г. Тираж 500 экз.
Формат 60x84/8. Объем 13,53 усл. печ. л. Заказ № 186.

Отпечатано в ООО «Издательство «Аверс».
610020, г. Киров, ул. Труда, 70.
Тел.: (833-2) 47-42-77; e-mail: avers@kirovnet.net