

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 (29) 2014

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

Беспятых Василий Ильич,
доктор экономических наук, профессор

Носов Александр Леонидович,
доктор экономических наук, профессор

Круглова Нелля Викторовна,
кандидат экономических наук, профессор

Бармина Елена Анатольевна,
кандидат экономических наук

Гаврилюк Елена Дмитриевна,
кандидат юридических наук

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
тел.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61; 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.
На 1 стр. обложки слева – Е. Ф. Авдокушин,
справа – В. С. Сизов.

© Вятский социально-экономический институт, 2014

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)

Архипов Алексей Юрьевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Ростов-на-Дону)

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

Бодров Владимир Григорьевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Киев, Украина)

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

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

Гусов Аузби Захарович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Лемещенко Петр Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Минск, Белоруссия)

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

Эпоха новой экономики

Журналу «Вопросы новой экономики»
10 лет! 4

Новая мировая экономика

Авдокушин Е. Ф. О некоторых чертах новой мировой экономики 6

Теория новой экономики

Тараканова Е. И., Чекмарев В. В. Объемно-сетевое мышление и реальность 17

Инноватика

Лясников Н. В., Нижегородцев Р. М., Секе-рин В. Д. Зарубежный опыт инновационных трансформаций социально-экономических систем 25

Фролов А. В. Национальные инновационные системы США и стран Азии: совпадающие приоритеты 29

Пивиков Д. В. Использование функционально-стоимостного анализа при оптимизации затратных и функциональных параметров инновационного продукта 38

Национальные инновационные системы

Захарова Н. В. Формирование инновационной экономики и национальной инновационной системы в Италии: основные проблемы и перспективы 46

Финансовая экономика

Миловидов В. Д. Введение в гуманитарные финансы: «человек финансовый» 54

Круглова Н. В. Пути трансформации российского фондового рынка в мировой финансовый рынок 64

Модернизация России

Нехорошков В. П. Значение железнодорожного транспорта для социально-экономического развития РФ 69

Сапронов В. Н. Монополистическое положение нефтеналивных терминалов на рынке нефтеперевалочных услуг и его влияние на систему планирования их загрузки 74

Рац Г. И., Гаврильева С. А. Использование зарубежного опыта взаимодействия стран с ВТО в сфере туризма в Республике Саха (Якутия) 83

Сантаева А. Н. Демографический прогноз как основа актуарного оценивания системы обязательного пенсионного страхования на примере Республики Саха (Якутия) 90

История российского предпринимательства

Бессолицын А. А. Коммерческое образование в Европе: французский опыт и его изучение в России на рубеже XIX-XX вв. 94

Дискуссионная кафедра

Виногородский Б. Б., Сизов В. С. Постижение власти 101

Трушков С. А. Церковь и государство 111

Contents

New Economy Era

- To the Celebration of the Magazine «New Economy Items» 10th Anniversary.....4

New World Economy

- Avdokushin Y. F.* To Some Features of the World New Economy.....6

New Economy Theory

- Tarakanova E. I., Tcheckmarov V. V.* Volume-Network Thinking and Reality..... 17

Innovations

- Lyasnikov N. V., Nizhegorodtsev R. M., Seke-
rin V. D.* Foreign Experience of Innovative Transformations of Socio-economic Systems..... 25

- Frolov A. V.* National Innovation Systems of the United States of America and Asian Countries: coinciding priorities..... 29

- Pivikov D. V.* The Use of the Functional-Value Analysis at Optimization of the Innovative Product Cost-Based and Functional Data..... 38

National Innovative System

- Zakharova N. V.* Formation of the Innovation Economy and the National Innovative System in Italy: the Main Problems and Prospects..... 46

Finance Economy

- Milovidov V. D.* Introduction into the Humanitarian Finances: «Financial Human»..... 54

- Kruglova N. V.* Transformation Ways of the Russian Stock Market in to the World Financial Market..... 64

Modernization of Russia

- Nekhoroshkov V. P.* The Essence of the Railway Transport for the Socio-Economic Development of the Russian Federation..... 69

- Sapronov V. N.* Monopolistic Position of Oil Transshipment Terminals in Oil Transshipment Market and its Effect on the System of Planning of their Cargo Handling Work..... 74

- Ratz G. I., Gavriyeva S. A.* The use of foreign experience of interaction with the WTO in the field of tourism in the Republic of Sakha (Yakutia) 83

- Santaeva A. N.* Demographic Projection as the Basis of Actuarial Valuation of the System of Compulsory Pension Insurance on the Sakha Republic Example (Yakutia) 90

History of the Russian Business Entrepreneurship

- Bessolitsyn A. A.* Commercial Education in Europe: the French Experience and its Study at the Turn of 19-20th cc. 94

Discussion Chair

- Vinogradsky B. B., Sizov V. S.* Power Comprehension..... 101

- Trushkov S. A.* Church and State 111

Эпоха новой экономики

Журналу «Вопросы новой экономики» 10 лет!

Дорогие читатели, уважаемые коллеги!

Поздравляем Вас с юбилеем научно-методического журнала «Вопросы новой экономики» (ВНЭ). В марте 2004 года вышел первый номер журнала, который назывался тогда еще «Межрегиональная группа ученых – институт проблем новой экономики». Через три года название и облик журнала поменялись и приняли тот вид, в котором мы знаем его сейчас, но люди, которые основали и делают для Вас ВНЭ, остались те же. Это главный редактор, доктор экономических наук, профессор В. С. Сизов и главный научный редактор, доктор экономических наук, профессор Е. Ф. Авдокушин. Бессменным председателем редакционного совета журнала является доктор экономических наук, профессор, академик РАН С. Ю. Глазьев. В редакционный совет журнала, членами которого являются ученые России и зарубежных стран, входят известные экономисты – ученые и практики с мировым именем.

Научно-методический журнал «Вопросы новой экономики» был задуман как специализированная площадка для научных выступлений и дискуссий по различным социально-экономическим вопросам, объединенных общей темой «новой экономики». За свою недолгую историю журнал получил признание как отечественных, так и зарубежных ученых и практиков и пользуется авторитетом как в России, так и за ее пределами. В настоящее время ВНЭ является единственным научным отечественным журналом в области новой экономики.

2011 год открыл новую веху в жизни журнала: он был включен ВАК в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Разнообразны тематические рубрики журнала: теория новой экономики, новая мировая экономика, процессы глобализации, финансовая экономика, стратегии развития регионов, прогнозы социально-экономического развития, инноватика, новый менеджмент и т. п. Особое внимание привлекает специальная рубрика «Дискуссион-

ная кафедра», в рамках которой на страницах журнала ведется диалог авторов по спорным вопросам, касающимся как научной терминологии, так и сугубо практических вопросов.

Появление журнала «Вопросы новой экономики» стало закономерным: он начал выходить именно в тот момент, когда возникла настоятельная необходимость в комплексной модернизации российской экономики посредством инновационного рывка. Многообразная инновационная деятельность является важнейшим фактором, способствующим появлению новой экономики, а также определяющим ее сущность, по всей цепочке воспроизводственного процесса, организации, управления, маркетинга. Новая экономика предстает как производство инновационных продуктов и услуг как ключевых составляющих воспроизводственного процесса. При этом ключевым фактором здесь становится возникновение рыночного спроса на инновации.

Новая экономика – это массовые инновации, интеллектуальная подвижность, креативность в новых методиках познания/действия, адекватная достаточно турбулентному характеру этой экономики.

В новой экономике новизна становится самостоятельной ценностью: эстетической, потребительской, коммуникационной, приоритетной, тотальной. Эти качества новизны коммерциализируются и встраиваются в цепочку формирования стоимости продукта, которая все более пополняется многообразными составляющими, находящимися за пределами формирования стоимости в индустриальной, а тем более доиндустриальной экономике. При этом особо ценится «умная» новизна, интеллектуальная и информационная насыщенность товара и услуг. Именно такая новизна становится не только более значимой, но и наиболее заметной на рынке.

Эпоха новой экономики характеризуется тем, что человеческий (интеллектуальный) капитал становится центральным среди других форм капитала. Это, в частности, проявляется в инновационных потребностях человека, задающих вектор социально-экономических трансформаций и определяющих иерархию приоритетов этих изменений.

Все вышесказанное задает чрезвычайную актуальность вопросов формулировки сущности и структуры новой экономики, этапов вживления ее в ткань действующей модели экономики, а также определения горизонтов ее развития. Сегодня требуются внятные определения и категориальный аппарат для новых явлений экономической теории и практики. Понимание феномена новой экономики и выработка стратегии по использованию ее механизмов и закономерностей (большинство которых еще нужно выявить и объяснить) крайне важны для настоящего и будущего экономики России. Фактически, понимание и использование механизмов новой экономики – это борьба за будущее России. И это не просто высокопарные слова. В настоящее время скорость распространения новых технологий в развитых странах мира в 2-3 раза выше, чем 10-15 лет назад. Между появлением нового образца и его освоением проходит 3-4 года,

и 1-2 года требуется для его ассимиляции, чтобы ассимилированная технология превратилась в экспортный актив. Высокие темпы внедрения инноваций за рубежом, если мы не хотим плестись в хвосте цивилизационного развития, требуют от России не только модернизации экономики, но концентрации новейших знаний и правильных усилий. То есть усилий в направлениях, способных в кратчайшие сроки вывести нашу страну в лидеры экономического и социального прогресса на планете.

Все это является тем научным предметом, на котором сосредоточены сегодня усилия авторов и редакции журнала «Вопросы новой экономики». Еще раз поздравляем всех с юбилеем журнала и приглашаем присоединиться к его общественно значимой деятельности.

*С уважением,
проф. Е. Ф. Авдокушин, проф. В. С. Сизов*

Новая мировая экономика

О некоторых чертах новой мировой экономики

Е. Ф. Авдокушин,

председатель межрегиональной группы ученых – Институт исследования новой экономики,
доктор экономических наук, профессор,

г. Москва

E-mail: AEF2005@yandex.ru

To Some Features of the World New Economy

Y. F. Avdokushin

В статье рассмотрены основные, достаточно четко проявившиеся элементы новых отношений в мировой экономике, качественно меняющие её структуру, механизмы, характер. Рассмотрены субъекты новой мировой экономики, процесс глобализации, выступающий вектором её развития, глокализация и глокальные компании, вопросы международного разделения труда и международной торговли, раскрыт инновационный характер новой мировой экономики.

Ключевые слова: новая мировая экономика, глобализация, глокализация, национальная инновационная система, международное разделение труда.

The article is devoted to the main elements of the new interrelations in the world economy which change its structure, mechanisms and character. The author considers the subjects of the new world economy, globalization process, that is the way of its development, glocalization and glocalization companies, the question of the international labour, the innovative character of the new world economy is discovered.

Key words: new world economy, globalization, glocalization, the national innovative system, international labour.

*Вот причуда знатока!
На цветок без аромата
Опустился мотылёк.*

М. Басё

За последние 25 лет с начала 90-х гг. XX в. в мировой экономике произошли заметные перемены, выявились новые тенденции, механизмы, которые дают определенные основания рассматривать ныне действующую мирохозяйственную систему как начальный этап новой мировой экономики. Этот вывод многие специалисты не приемлют, полагая, что он поспешен, не подкреплён существенными изменениями и превращениями, а имеющиеся изменения представляют собой лишь тенденции, модификации, развитие некоторых институтов и механизмов. Ряд экономистов-международников, отличая существенные сдвиги в структуре и механизмах мировой экономики, которые произошли в мировой экономике

с 70-х гг. XX в., тем не менее, стараются избегать термина «новая мировая экономика». В характеристике современной экономики прочно утвердился феномен «новой экономики», трактуемой весьма неоднозначно, но в большинстве случаев сводимый к формуле «экономика, основанная на знаниях» или «экономика знаний»¹.

Избегая прямых аналогий «новая экономика» – «новая мировая экономика», рассмотрим существенные черты современной мировой экономики, чтобы сделать в той или иной степени обоснованные выводы в её реальной парадигме.

Если подойти формально к определению сущности мировой экономики, то можно констатировать, что, по сути, на её поверхности мало что изменилось. Мировая экономика практически неизбежно остается рыночной экономикой, хотя некоторые элементы подрыва товарного, рыночного хозяйства отмечаются². Международное разделение труда никуда не исчезло, хотя оно

¹ Автор статьи не приемлет трактовки «новой экономики» как «экономики знания», считая ее односторонней и в целом тупиковым вектором в изучении становления и развития столь неоднозначного явления.

² См.: Думная, Н. Н. Новая рыночная экономика. М.: Макс-пресс, 2009.

стало «более развитым и углубленным». Что касается международной торговли, международной миграции капитала, рабочей силы, то эти процессы существуют, развиваясь количественно и качественно. Однако можно ли говорить о существенных качественных изменениях в международной торговле и капиталодвижениях? Это признают сторонники незыблемости традиционных устоев мировой экономики, говоря, что возник мировой рынок технологий, который был в зачаточном состоянии в середине XX в. Появилось гиперпространство Интернета, международный финансовый рынок превзошел по обороту рынки товарные и т.д. Однако эти изменения, в основном количественные, не повлияли на сущность мировой экономики, чтобы характеризовать её как новую мировую экономику.

Отмечая внешне неизменные черты мировой экономики середины 10-х гг. XXI в. от традиционных черт мировой экономики пятидесятилетней давности, рассмотрим её качественные изменения, произошедшие за этот период. Сразу следует отметить, что такой анализ предполагает оперирование значительными объемами цифровых, фактических данных, расчетов, экспертных оценок и т. п. Все это требует существенного объема исследования, не укладывающегося в рамки отдельной статьи. Поэтому здесь будут рассмотрены основные, достаточно четко проявившиеся элементы новых отношений в мировой экономике, качественно меняющие её структуру, механизмы, характер.

Новые субъекты мировой экономики

Субъектный ряд современной экономики заметно отличается от её классического аналога, в котором основную, ведущую и определяющую роль играли государства.

В новой мировой экономике роль государства по-прежнему является определяющей. Однако механизмы реализации этой роли во многом модифицированы. Эти механизмы складываются постепенно и, в свою очередь, отражают объективные трансформации, происходящие под воздействием процессов глобализации (глокализации), информатизации мировой экономики, её сетевизации, финансовизации и ряда других процессов.

В современной мировой экономике существенную мощь, которая иногда превосходит экономические результаты отдельных государств, в т. ч. таких, например, как малые европейские страны (Дания), а также продвинутых развива-

ющихся стран³, приобрели разного рода транснациональные компании (ТНК), являющиеся по общему признанию ядром и движущей силой её развития. Да и сами ТНК, в отличие от своих довоенных аналогов (как до первой, так и второй мировой войны), имеют весьма существенные характерные отличия, наработанные за ряд этапов (выделяют до 5 этапов) своего развития. Среди самих ТНК выделяются очень крупные компании⁴, имеющие глобальный характер, а также глокальные компании, о которых речь пойдет ниже. Новейшей формой крупной международной корпорации являются пиринг-компании, построенные на онлайн-овом сотрудничестве множества предпринимателей и отражающие характер современной и информационной экономики. ТНК, помимо многообразных слияний, поглощений, на возникшем и развивающемся международном рынке предприятий, достигшем в предкризисный период рекордных размеров (по разным оценкам до 4,74 трлн.долл.⁵ в 2007 г.), вступают между собой в многообразные союзы, альянсы, партнерства, кооперационное сотрудничество. В результате возникает новый механизм функционирования мирового рыночного хозяйства, сосуществующий с традиционной конкуренцией и кооперацией – инструмент конкуренции (cooperation). В этой связи следует отметить, что современная мировая экономика демонстрирует ещё ряд примеров конвергентности её механизмов, их интеграции и появления симбиозных образований с качественно новыми чертами (глокализация, фрагментация, многообразные финансовые инструменты и др.)

К числу основных субъектов мировой экономики можно отнести и такие образования, получившие развитие как количественно, так и качественно во второй половине XX в., как разного рода особые (свободные) экономические зоны, кластеры, агломерации, финансовые инновационные центры, многообразные сетевые структуры, занявшие свое место в системе международных экономических связей.

Общепризнанными субъектами мировой экономики, определяющими векторы и характер её развития, стали международные экономические организации и их лидеры: ВТО, МВФ, Мировой банк, ООН и ряд других авторитетных международных организаций, включая G7 и G20, а также многообразные НГО, НКО. Все эти организации глобального, регионального уровня в той или иной степени используют рычаги для воздействия на мировую экономику, влияя на экономическую

³ Активы японской «Мицубиши» больше, чем экономика Индонезии – 4-ой по численности населения страны в мире, обладающей богатыми природными ресурсами.

⁴ Черников, Г. П., Черникова, Д. А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М.: Экономика, 2008.

⁵ Financial Times. 25.11.2007; Dialogic «RBK – daily» 24.12.2007, «Слияния и поглощения», 2009, № 1-2, с. 24-26.

политику отдельных государств. Регулирование мировой экономики, международных экономических отношений международными (глобальными) структурами во все проникающих масштабах является одним из важнейших признаков, отличающих современную мировую экономику.

Все более набирающими свою силу и значимость являются разного рода сетевые структуры мировой экономики, её антропоструктуры.⁶ Формирование новой парадигмы мировой экономики связано с усилением социально-экономической нацеленности новых технологий и использованием этого фактора общественными структурами.

Глобализация мировой экономики

Важнейшей характеристикой современной мировой экономики, вектором её развития является процесс глобализации, охвативший все её структуры, механизмы и факторы. Глобализация является исторической стадией объективного процесса интернационализации труда и производства. Однако в настоящее время она выступает как результат целевых установок и практической деятельности доминирующих субъектов МЭО (постиндустриальные страны, страны «золотого миллиарда») и выражающих их интересы международных экономических организаций.

Мировая экономика в условиях нынешней (либеральной) модели глобализации развивается в направлении все большей воспроизводственной целостности. Это неоднородное, поступательное движение. Движение к целостности сопровождается и такими явлениями, присущими рыночной экономике, как цикличность, кризисы, экономические разрывы, дисбалансы и т. д. Движение к целостности (единству многообразного) происходит в условиях действия центробежных сил, межцивилизационных и межкультурных противоречий. Эти противоречия проявляются как реакция на либеральную (американскую) модель глобализации и являются вполне объективными, поскольку не приемлют универсалистского, размывающего подхода к определяющим чертам национальных государств и их экономик. Но, с другой стороны, противодействие глобализации носит и межцивилизационный характер, поскольку её реализуемая модель (в её расовых, религиозных аспектах) ставит под угрозу идентификацию отдельных цивилизаций, отличных от западной цивилизации.

Процесс глобализации мировой экономики внутренне противоречив, поскольку нацеленность на всеобщую интеграцию и универсализм вряд ли может быть реализована. Во-первых, потому, что универсализм, понимаемый как охват всех сфер социально-экономического и жизнен-

ного пространства, в принципе не может быть достигнут в рамках реализуемой модели глобализации.

Невозможно достичь и гомогенной (однородной) структуры мировой экономики. Унификация правил, норм и стандартов ведения международного бизнеса не сможет ликвидировать дифференциацию стран по уровням экономического развития, степени их взаимозависимости, отношения к производственным, информационным и прочим факторам. В-третьих, сам процесс интеграции и универсализации порождает множество форм и механизмов, воздействующих на глобализацию и заметно её модифицирующих. Это касается процессов межгосударственной экономической интеграции, которая к началу XXI в. сформировала совершенно новый экономический ландшафт, «новую экономическую географию» и, соответственно, новую мировую экономику. В этой экономике преобладание национально-государственного мироустройства вытесняется региональной полицентричностью, возникают центры и «полюса силы», формируются «гравитационные модели интеграций». Это экономика многочисленных (более 500) интеграционных экономических союзов: от наиболее продвинутых (ЕС) до торгово-экономических соглашений между 2-3 странами. Эти торгово-экономические соглашения не замыкаются в этих мини-союзах, а, наоборот, каждая из стран, входящих в той или иной торговый блок, стремится расширить ареал своих международных связей, заключая или реализуя новые торгово-экономические союзы. Этот процесс, выходящий за рамки традиционных представлений о регионализме, трактуемый как «всплеск билатериализма», породил стремительное распространение двусторонних соглашений о свободной торговле. За этими соглашениями закрепилось характерное сравнение с «комком червей».

В современной мировой экономике особую роль играет межфирменная интеграция, межфирменные сети, которые и создают объективную основу для межгосударственной экономической интеграции. Заглавную роль играют, конечно, ТНК. Однако и роль малого и среднего бизнеса в этом процессе не следует умалять. Он вносит свою лепту в общий процесс экономической глобализации, дополняя её элементами своей самобытности, креативности, мобильности.

Многие специалисты отмечают кризис современной глобализации. Однако здесь часто смешиваются сущностные противоречия глобализации, имманентно присущие глобальным тенденциям, и противоречия той или иной модели глобализации (либеральной, консервативной, социалистической и др.) механизмам её осуществления.

⁶ См.: Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения. М.: Дашков и К^о, 2001.

Отмечая кризисные моменты западной модели глобализации, можно констатировать, что одним из выходов из монопольности глобализации, её своеобразного тоталитаризма является достаточно активно развивающийся процесс глокализации. Процесс глокализации предстаёт как форма развития глобализации, механизм решения её отдельных экономических противоречий⁷.

Процессу глокализации объективно способствовали информатизация мировой экономики, интернационализация информации, знаний, технологий. Трансферт технологий, ноу-хау стал материальной основой процесса глокализации, появления симбиозных, гибридных форм в производстве. Однако сама по себе информационная революция, формирующая основы современной мировой экономики, вряд ли бы автоматически породила процесс глокализации. Она явилась его предпосылкой. Этот процесс оформился в конкретные формы как реакция на три революции, породившие глобальную экономику: информационную, технологическую, финансовую. Появилась, с одной стороны, возможность и необходимость более глубокого использования локальных ресурсов, и прежде всего для повышения конкурентоспособности ведущих ТНК. С другой стороны, возникли перспективы у отдельных стран и их хозяйствующих субъектов превратиться из в основном пассивных объектов международных отношений в субъекты с соответствующими интересами, включаясь в глобальные цепочки формирования стоимости, поначалу с подсобными функциями, но с возможностями эффективного роста. Локальные структуры, отвечая на вызовы и возможности мировой экономики, стремятся глобализировать свои национальные бренды, механизмы управления, формируя транслокальное пространство, модели организации труда и производства.

Наиболее успешная и эффективная часть этих локальных достижений, как правило, скупается глобальными ТНК. Однако имеющиеся «сравнительные преимущества» и креатив локальностей достаточно велик, поэтому глобальные ТНК все более стремятся использовать его на местах, формируя новую разновидность ТНК – глокальные корпорации.

Глокальные компании

Глокальные компании (ГК) – это, прежде всего, глобальные ТНК, которые в процессе конкурентной борьбы за те или иные доли мирового рынка,

защищая свои ключевые компетенции, используют (активируют) местные ресурсы, интернационализируют их, вовлекая в свои глобальные (региональные) цепочки добавления стоимости. Этот процесс использования сравнительных преимуществ стран, в которых оперируют ГК, стимулируется требованиями национальных правительств по частичной локализации производства для развития местной экономики. Глокализация начинается, как правило, с адаптации продукции глобалов к местному рынку, а затем осуществляется локализация их производства. У разных компаний степень локализации различна. Так, у компании «Вольво» в России она составляет порядка 20%, а южнокорейского концерна «Хендэ» – 45%. При этом «Хендэ» с самого начала работы в России привлекла на её рынок 11 поставщиков комплектующих. Если процесс глокализации ограничить этими причинами, то можно, видимо, согласиться с трактовкой глокализации как процесса приспособления рыночных процедур ТНК под местные условия и национальную культуру⁸. Однако такой подход является односторонним, поскольку процесс глокализации в настоящее время осуществляется как со стороны «глобалов», так и «локалов». Местные национальные компании стремятся внедриться в глобальные цепочки формирования стоимости, которые формируются в процессе фрагментации, т. е. фрагментации производственного процесса с последующей его интеграцией. Местные национальные компании вступают в разного рода международные альянсы, сотрудничество в рамках международной производственной кооперации, предлагая свои разработки, бренды, продукты, маркетинговые исследования местного рынка и др. В результате возникает глокальная компания, создание которой инициировано, так сказать, снизу⁹.

Процесс глокализации меняет подход к построению и функционированию мировой экономики, в частности, модифицирует стратегию международного менеджмента, маркетинга, брендинга, развивает процессы специализации и кооперирования. Глокализация порождает и развивает сетевую, геоэкономическую конкуренцию с прямыми, растущими геоэкономическими связями между регионами – транслокальностью. Транслокальность начинает способствовать замещению нынешнего, во многом сохраняющегося геополитического соперничества централизованных национальных государств локальными взаимодействиями.

⁷ См.: Авдокушин, Е. Ф. Некоторые особенности процесса глокализации мировой экономики // Вопросы новой экономики. 2008. № 3-4.

⁸ Анилионис, Г. П. Трансформация мировой экономики и стратегические приоритеты развития России в условиях глобализации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М, 2007. С. 8.

⁹ Авдокушин, Е. Ф. Глокализация как объективный процесс и приоритетная стратегия // Вопросы новой экономики. 2010. № 2.

Глобальная локализация как конкурентное преимущество глобальной компании представляет собой единство противоположностей, то есть собственно локализации, которая предполагает адекватное включение компании-пришельца в местную рыночную среду, и глобализации, которая позволяет воспользоваться теми преимуществами, которые достигаются в результате всемирного масштаба операций и соответствующих механизмов глобальной компании. Глокальные компании являются, как правило, глобальными, однако глобальные не всегда становятся глокальными.

Глокальная компания – новая форма развития ТНК, практикующая глобальный менеджмент и маркетинг и имеющая планетарную организационно-управленческую структуру, существование и эффективное функционирование которой во многом обусловлено глокализацией бизнеса, достигнутой в силу «критической массы» материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов компании.

Однако глокализация бизнеса для ТНК – это не просто реализация принципов глобального маркетинга и менеджмента, нацеленного на экспансию своего продукта на целевых рынках, а посторенние стратегии в отношении собственных зарубежных филиалов таким образом, чтобы они глубоко интегрировались в местную экономику, став частью «локального сообщества». Глокальные ТНК пытаются стать «своими», всячески позиционируя себя в качестве национальных компаний в странах, в которые они осуществляют экспансию. Руководство некоторых глокальных корпораций, например TupperWare, не желает, чтобы она «выглядела как американская компания»¹⁰. Компания стремится быть «своей» в той стране, где она ведет свой бизнес, ведь 85% продаж её приходится на страны за пределами США, 17 фабрик компании базируются в разных странах. В структуру компании входит дизайнерский и исследовательский центр, который расположен в Бельгии. Сходной стратегии придерживаются другие компании прямых продаж: Avon, Mary Kay и многие другие. Например, глава компании Persico в СНГ Индра Нуи заявляла, что компания чувствует себя русской в России. Сходную позицию занимает и один из руководителей компании Boing Дж. Олбега, утверждая на ВЭФ в Давосе, что в России «мы чувствуем себя россиянами»¹¹.

Глокальными компаниями применяются стандартизированные (глобальные) механизмы ведения бизнеса, наработанные технологии, но с использованием местных возможностей в организации бизнеса, местных технологических разработок, привлечением местных менеджеров в

управление своими зарубежными филиалами, а зачастую и в головных подразделениях в качестве CEO, топ-менеджеров местных (иностраных) специалистов. Примером может служить использование местных менеджеров с выводом их на ведущие управленческие позиции в компании (филиале, отделении).

Компании-держатели глобальных брендов, защищая свои ключевые компетенции, используют локальные разработки, аутсорсинг, делающие их более конкурентоспособными. Многие товары поступают на рынки под весьма авторитетными (глобальными) брендами. Между тем производятся они, а часто и разрабатываются совершенно другими, локальными (не бредовыми) компаниями. Используемый в этом случае механизм аутсорсинга как форма международного интернационализационного производства, предстает как проявление глокализации. Фактически все основные формы международного аутсорсинга в той или иной степени развиваются в рамках процессов глокализации. Соответственно, компании, специализирующиеся на использовании механизмов международного аутсорсинга, можно рассматривать как глокальные.

Глокализация как превращенная форма интернационализации воздействует и на процессы транснационализации капитала. Продукт процесса транснационализации достаточно локален. В условиях господства в современной мировой экономике финансового капитала возникает ситуация, когда процесс транснационализации капитала глокализуется. Ряд аутсорсинговых компаний глобального уровня не останавливается только на схеме OEM и ODM, но приобретает предприятия, владеющие известными брендами, и принимает на себя все обязанности по производству изделий. Выход на рынок этих компаний еще больше глокализует весь процесс производства (со всеми его цепочками формирования стоимости), а также маркетинга и сбыта продукции. Произведенный продукт в результате такого интегрированного международного производства и распространения продукта становится реальным глокальным продуктом на основе глокального (интернационализированного) производства.

Положительный заряд глокализации состоит в ее интегративности, конвергенционности. Глокализация и глокальные компании – это одна из качественных характеристик новой экономики, её симбиозного характера. При этом композиционность не означает хаотичности элементов и движущих сил глокализации. Компании, использующие преимущества глокализации, т. е. умение функционировать в различных бизнес-средах, находя точки соприкосновения с различны-

¹⁰ Ведомости. 28.01.2009.

¹¹ Коммерсант. 07.02.2012.

ми бизнес-культурами, не только не иницируя конфликт, а, наоборот, формируя благоприятный бизнес-климат, активно работая под своим имиджем, при прочих равных условиях добиваются устойчивой международной конкурентоспособности.

Международное разделение труда

Международное разделение труда (МРТ), будучи основой международных отношений, за четверть века претерпевает существенные изменения. Еще в конце 70-х гг. XX в. Я. Тинберген указывал, что под выражением «международное разделение труда» понимается «географическое размещение видов экономической деятельности в мире»¹². Акцент на географическом МРТ поставил под сомнение процесс нарастающей глобализации, которая резко уменьшила роль этого фактора в мировой экономике. В результате научно-технической и информационной революции МРТ, по мнению М. Кастельса, складывается вокруг 4 различных позиций, которые включают:

- производителей высокой стоимости, основанной на сложном труде, использующем значительные знания, информационные ресурсы;
- производителей продукции, основанной на низко-квалифицированном и низкооплачиваемом труде;
- производителей сырья;
- лишних производителей, труд которых обесценен¹³.

Географический фактор в силу глобализации мировой экономики перестал играть определяющую роль, поскольку практически любой продукт мог быть произведен в любом месте планеты. Формула «made in...» была заменена «made by...», а затем «constructed in...» Глобализация создала необходимые условия для производства такого продукта, включающие адекватную систему обмена услугами, обеспечила экономически эффективное производство вне зависимости от его расположения, эффективный и дешевый транспорт, систему коммуникаций, адекватную правовую, административную систему.

Новейшее МРТ складывалось постепенно. В 60-70-х гг. XX в. новое МРТ сформировалось путем создания в ряде стран Юго-Восточной Азии и др. предприятий и производств, некоторых новых отраслей промышленности (швейной, электротехнической, электронной), связанных системой тесных производственно-кооперационных отношений с предприятиями крупнейших международных корпораций. Международные корпорации все активнее выносили свои филиалы за рубеж, где изготавливали детали, компоненты, полуфабрикаты. Сборка готовых изделий, как

правило, осуществлялась в стране базирования международных корпораций.

С 80-х гг. XX в. международные корпорации все чаще переносят сборочные и конечные производства в развивающиеся страны. Это дает им ряд преимуществ. ТНК получают возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин и оборудования в разобранном виде обходится дешевле. Международные корпорации повышают конкурентоспособность своего экспорта за счет разницы в импортных пошлинах на собранные машины и на комплектный набор такой машины. Наконец, заработная плата работников в развивающихся странах, занятых на производстве, подконтрольном международной корпорации, ниже, чем в стране ее базирования.

Международные корпорации, наращивая свою производственную деятельность за пределами страны базирования, способствуют все большему углублению специализации производства – от предметной к поддетальной, поузловой, технологической. Причем эта специализация сосредоточивается в основном в рамках международного производства крупнейших мировых корпораций. В результате МРТ, являясь интернациональным по форме, все больше получает черты внутрифирменного.

Однако эта внутрифирменность МРТ не свидетельствует о его локальности, ограниченности. МРТ становится глобальным по содержанию. До 70-х гг. XX в. внутрифирменное разделение труда в мировой экономике охватывало в основном промышленные страны. В 70-80-е гг. этот процесс распространяется и на ряд развивающихся стран.

Новейшие МРТ, возникшие в условиях глобализирующейся мировой экономики, вносят новые черты и особенности в развивающееся международное производство, а, соответственно, в аутсорсинг. Ускоренное развитие внутриотраслевого МРТ, когда полупродукты (полуфабрикаты) той или иной товарной группы обмениваются на готовые изделия той же группы в пределах данной товарной группы, расширяет границы и масштабы международного производства.

Международное разделение производственного процесса (МРПП) на базе вертикальной специализации втягивает многие страны во взаимосвязанную и взаимозависимую сеть производственно-кооперационных связей, в глобальную воспроизводственную сферу.

МРПП на базе вертикальной специализации участников изготовления конечного продукта вносит растущий вклад в процесс дифференциации производства и мультипликации актов купли-продажи полупродуктов на пути от исходного производителя к конечному потребителю. По-

¹² См. Тинберген, Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980. С. 174.

¹³ Кастельс, М. Информационная эпоха. М.: ГУ-ВШЭ, 2001.

добная специализация развивается как в рамках ТНК, так и между ТНК и самостоятельными производителями. Международное разделение производственного процесса, выходя за рамки компетенции ТНК, создает очаги интернационализованного производства по всему миру. Создаваемая стоимость продуктов международного сотрудничества все более интернационализируется. Появляется глобальная стоимость, которая «нарезается» на все более тонкие «ломтики», звенья глубоко специализированными производителями. Процесс изготовления конечного продукта существенно фрагментируется. Он предстает как результат глобальной цепочки добавления стоимости.

Международная производственная деятельность включает в себя ряд взаимосвязанных стадий, организованных в виде вертикально-горизонтальных цепочек. Звенья этой цепочки состоят из: разработки идеи продукта, приобретения ресурсов, непосредственного процесса производства товаров, доставки его потребителям, утилизации после использования. Именно эту определенную последовательность действий по производству товаров и услуг называют цепочкой создания/добавления стоимости (приращения стоимости), в которой заметную роль играют аутсорсинговые отношения. Базовой характеристикой цепочки создания стоимости является кооперационное сотрудничество, в условиях глобализующейся экономики международная производственная кооперация и ее новейшая форма – международный аутсорсинг.

В условиях глобализации цепочки создания стоимости объективно не могут замыкаться в рамках одной страны, какой бы она не была самостоятельной. Межфирменные цепочки создания стоимости на международном уровне включают предприятия, связанные между собой либо системой общей собственности, либо взаимодействующие на основе контрактных (аутсорсинговых) отношений. В результате возникают глобальные цепочки создания собственности.

Организация производства этой стоимостной цепочки в ходе создания международного продукта осуществляется, как правило, через сетевую структуру международного производственного кооперирования. Производители из разных стран могут иметь ряд производственных структур, связанных с ними сетью подрядных и субподрядных отношений.

В структуре аутсорсинговых контрактов происходит смещение акцента от обслуживания начальных стадий производственного процесса (поставки промышленного сырья, топлива, топлива) к последующим и завершающим стадиям (поставки полуфабрикатов, компонентов, комплектующих изделий). Таким образом, выявляется роль аутсорсинга в качестве средства, соеди-

няющего разделенные в пространстве и времени процессы промышленного производства. На основе аутсорсинга компании формируют сети специализированных производственных комплексов, которые включают ряд предприятий, в том числе и зарубежных, связанных единой технологией и производственными целями. Переход к такого рода комплексам означает создание условий для развития не только международной предметной, но и, в первую очередь, технологической специализации и кооперирования.

Итак, в условиях глобализации мировой экономики интеграция производства на национальном уровне дополняется, перерастает в интеграцию этого производства на международном уровне. Производители «разбивают», фрагментируют тот или иной производственный процесс на звенья, отдельные сегменты, которые связывают в единую цепь, из которых формируются разного рода сети. Анализируя затратные преимущества каждого звена, производители размещают те или иные этапы производства в той или иной стране (локации) для получения наибольшего совокупного эффекта с точки зрения издержек производства. При этом для достижения наибольшего эффекта отдельные звенья или этапы производства могут дробиться для размещения в наиболее оптимальной локации для этого звена производства, принимая во внимание также транспортные издержки и торговые барьеры.

Углубление МРТ, все большая международная специализация производства, появление международного разделения производственного процесса порождают необходимость в международных аутсорсинговых услугах. А аутсорсинговые услуги способствуют углублению международной специализации производства и международному разделению производственного процесса как новейшей формы МРТ.

Аутсорсинговые отношения становятся катализатором развития МРТ, при этом формируя новые механизмы и институты его реализации. К последним можно отнести появление аутсорсинговых компаний, специализирующихся на аутсорсинге, это как подрядчики, так и исполнители разных контрактов (аутсорсеры).

Под влиянием экономических и структурных факторов, быстрых технологических изменений, сокращающих жизненный цикл изделий, происходит расширение вненациональных форм организаций транснационального бизнеса, к которому относится международный аутсорсинг. Ряд крупных производителей последовательно сокращает свою дочернюю производственную сеть за рубежом, одновременно выстраивая аутсорсинговые отношения с независимыми поставщиками. Так, например, известная шведская компания «Эрикссон» заключила контракты с известными аутсорсинговыми ТНК: сингапурской

Flextronics и американской Selectron, передав им часть своих мощностей, отказавшись от 60 из 70 принадлежащих им заводов. С 2001 г. весь производственный процесс по выпуску мобильных телефонов «Эриксон» контролируется Flextronics, в то время как «Эриксон» сосредоточился на НИОКР, дизайне, маркетинге и реализации изделий.

Транснациональный бизнес становится все более фрагментированным по функциональному признаку, а классические ТНК сосредотачиваются на своих ключевых преимуществах – будь то в сфере технологий, ноу-хау, дизайне, проектировании, маркетинге, брендовой политике и т. п. С точки зрения перспектив мировой торговли и международного разделения труда это, как считает российский экономист Спартак А. Н., по сути означает постепенное снижение значимости продуктовой, поддетальной специализации и повышение роли функциональной специализации, определяющей задачи каждого участника в цепочке приращения стоимости¹⁴.

Традиционное МРТ в условиях бурно развивающихся аутсорсинговых отношений реализуется не как традиционное географическое, а как технологическое разделение производственных операций, дополненное формированием региональных промышленных кластеров и их интеграцией на глобальной основе.

Международный аутсорсинг заставляет компании участвовать в МРТ, формируя свою особую стратегию, предполагающую реструктуризацию внутрикорпоративных процессов управления, а также модели делового партнерства. Это существенно отличает международный аутсорсинг от традиционных подрядных отношений, применяемых в практике бизнеса, которая не требует существенного реформирования бизнес-модели.

По существу неотъемлемой частью реструктуризации деятельности корпораций для повышения их международной конкурентоспособности является сосредоточение деятельности на «основных областях компетенции». Для многих фирм во всех секторах это означает, что производство различных услуг: бухгалтерская отчетность, фактурирование, разработка программного обеспечения, архитектурный дизайн, испытания и т. д. – отдается на внешний аутсорсинг, т. е. другим специализированным компаниям. Как правило, львиная доля таких внешних подрядов выполняется в той же стране, однако международная составляющая все более возрастает по мере того,

как услуги во все большей мере становятся предметом внешней торговли.

Современное МРТ является квинтэссенцией современной мировой экономики, поскольку в его реализации проявляются все её новые качества, механизмы, структуры и тенденции развития. Одним из примечательных качеств новой мировой экономики является модификация роли международной торговли в её развитии.

Международная торговля

Международная торговля была и остается основой международных экономических отношений. Однако в условиях глобализации её роль в их структуре и механизмах реализации приобретает новые черты. Международная торговля только с середины 90-х гг. становится действительно глобальной, поскольку в международной торговой системе (МТС) до этого практически не участвовали социалистические страны, а некоторые государства «третьего мира» оставались во многом пассивными наблюдателями за формированием механизмов МТС. Фактически международная торговая система управлялась четырьмя субъектами: США, ЕС, Канадой, Японией. Четверка контролировала 80% мировой торговли, реально она представляла «олигополистический картель»¹⁵.

В современных условиях в МТС активно участвуют бывшие соцстраны, а также страны БРИКС, Малайзия, Индонезия, Мексика и др. МТС олигополистического типа превратилась в многополюсную торговую систему с высокой степенью конкуренции между ее участниками. Такая ситуация способствует росту протекционистских тенденций¹⁶ в мировой экономике, скрытому или явному отходу от принципов либерализма, способствовавших «взрывному росту» мировой торговли во второй половине XX в.

В глобализирующейся экономике становятся все более тесными связи между международной торговлей и инвестиционными процессами. Международные инвестиции становятся во все большей степени условием развития мировой торговли. Количество, масштаб, темпы прироста инвестиций в определенной степени предreshают объемы, масштаб и темпы роста мировой торговли, поскольку две трети ее так или иначе связаны с международными инвестициями, прежде всего, транснациональных корпораций. Крупным державам для торговой экспансии постоянно необходима инвестиционная подпитка для расширения рынка: строительство новых предприятий

¹⁴ Спартак, А. Н. Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентной стратегии. М.: Макс-Пресс, 2004. С. 128.

¹⁵ Эта оценка дана Жан-Пьером Лиманом, основателем и директором Эвианской группы по изучению экономического порядка в эпоху глобализации (Международный институт развития управления. Лозанна, Швейцария).

¹⁶ Только 5% товарных позиций и 20% секторов мировой экономики в период последнего кризиса не были затронуты протекционистскими мерами // Ведомости. 21.09.2009.

для увеличения производства товаров для новых потребителей в принимающих странах, развитие торговых сетей, а также создание сетей послепродажного обслуживания.

Современная международная торговля всецело опирается на финансирование экспортных сделок, прежде всего, экспортное кредитование. По оценке ВТО, примерно 90% мировой торговли зависит от краткосрочного межбанковского финансирования.

Мировая торговля под воздействием процессов глобализации растет не только экстенсивно, но и во многом меняет свои сущностные черты, становится гораздо сложнее, чем в условиях индустриальной экономики.

Темпы роста мировой торговли топливно-сырьевыми и сельскохозяйственными товарами ниже темпов роста трансграничных товарных сделок с машинами и оборудованием, комплектующими, узлами, деталями к ним. Эта сфера международного товарообмена развивается быстрее, чем вся мировая торговля в целом. Через 10-15 лет международное производство и сопутствующие ему связи, видимо, займут лидирующие позиции в мировой экономике, оставив мировой торговле в основном функции их обслуживания.

С начала XXI в. мировая экономика находится в стадии перехода (смены парадигмы) от торговой модели развития к производственной. Развитие этого процесса ведет к изменению характера международной торговли: от торговли, обслуживающей в основном процесс конечного потребления, она перерастет в торговлю, обслуживающую процесс фрагментированного производства.

В торговой модели международная торговля обслуживала товарообмен национальной продукцией между отдельными государствами, будучи нацеленной на конечного потребителя, и была формой, во многом определяющей структуру и характер мировой экономики и МЭО.

В производственной модели международная торговля становится, в основном, формой обслуживания процессов международного производства, перемещения по торговым каналам интернационализированного продукта либо его компонентов. Определяющей доминантой мировой экономики, международного экономического сотрудничества становится международное производство. Таким образом, основное отличие между ролями международной торговли в этих двух моделях состоит в том, что побудительным мотивом получения экономической выгоды и достижения соответствующей эффективности

становится не торговый обмен национальными продуктами, предназначенными для конечного потребления, а императивы международного интернационализированного производства.

За торговой формой международных экономических связей стоит их производственная направленность. Вместе с тем пока эта тенденция, будучи ведущей, еще не стала доминирующей: около половины международной торговли нацелено на конечное потребление.

Инновационный характер новой мировой экономики

В 90-е годы XX в. мировая экономика вступает в этап своего интенсивного роста на основе всесторонних инноваций. Резервы экстенсивного роста для большинства стран оказываются не только в основном исчерпаемыми, но и малоэффективными. Устойчивый рост может быть поддержан только за счет новых, прорывных знаний, решений, технологий. Информационная революция, «информационный взрыв», интенсивное распространение информации, знаний, технологий способствовали генерации инноваций. Соответственно, этому содействовала и вся экосистема, обеспечивающая инновационную деятельность. Мировая экономика вступает в свой инновационный этап, гонку технологий по всем направлениям.

Однако осознание необходимости использования инновационных механизмов, институтов, технологий столкнулось во многом с неготовностью ряда стран к такого рода развитию и конкуренции (рис. 1). Инновационная, технологическая глобализация, несмотря на свои отдельные прорывы, заметно отставала от других форм глобализации мировой экономики.

В основном это связано с моделью закрытых инноваций. Степень открытости в сфере инноваций остается, как правило, невысокой. Модель открытых инноваций постепенно пробивает себе дорогу, преодолевая завалы традиций, предрассудков, разного рода фобий. Однако ее повсеместное внедрение все еще остается перспективой будущего. На рубеже веков большинство стран только стали осознавать необходимость перехода на инновационный путь развития и создания конкурентоспособных инновационных комплексов – национальных инновационных систем (НИС). За исключением США¹⁸ и отдельных стран ЕС, НИС у большинства других стран находилась в стадии становления либо начальном этапе развития.

¹⁷ См.: Авдокушин, Е. Ф. Открытые инновации как элемент матрицы новой экономики // Вопросы новой экономики. 2013. № 4.

¹⁸ Создание НИС США было признано американскими экспертами важнейшим достижением страны в XX в. В 1996-2005 гг., по разным оценкам, на США приходилось от 36 до 45 процентов мировых расходов на НИОКР (по ППС), то есть от 2,6 до 2,8 процентов ВВП.

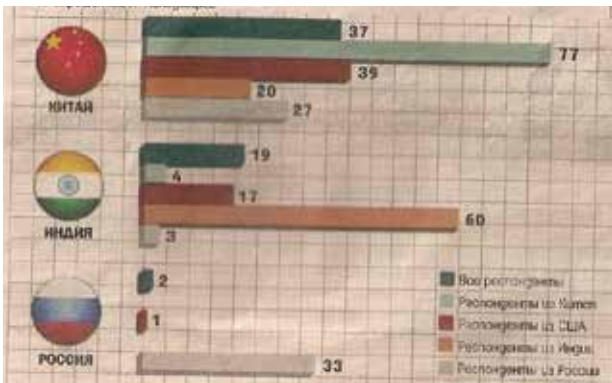


Рисунок 1 – Какая страна в ближайшие четыре года может стать центром развития новых технологий вместо США (% опрошенных IT-менеджеров)

Источник: KPMG

По мнению некоторых экономистов, во второй половине нулевых XXI в. возникла своего рода «инновационная пауза», которая, с одной стороны, означала падение инновационной активности в США (мотора технологических преобразований в мире), а с другой – стала одной из причин кризиса 2008 г. При этом автор «гипотезы об инновационной паузе» российский экономист Полтерович В. М. опирается в основном на опыт США, избегая цифр и фактов развития инноваций в таких странах, как Япония и Китай. Так, если в США непосредственно перед кризисом впервые за много лет наметилось снижение общей инновационной активности (по количеству патентов, зарегистрированных в США за 2005-2007 гг.)¹⁹, то в Китае, например, она за тот же период заметно выросла.²⁰ Показательны результаты опроса, проведенного компанией KPMG в середине 2013 г. (рис. 1).

Оригинальная по форме «гипотеза об инновационной паузе» вряд ли столь же безупречна по содержанию. Она может быть трактована не как застой в инновациях, в том числе и в США, а как определенная перегруппировка сил перед вступлением в новый технологический уклад. Старые технологии («технологии широкого применения» – ТШП, к которым Полтерович В.М. относит компьютеры, Интернет) еще не в полной мере раскрыты, «раскручены» вторичными инновациями и технологиями. Вряд ли они исчерпали свой потенциал. Возникает разрыв между фронтом и подтягивающимся арьергардом. В этот разрыв и вклиниваются параметры кризиса, порожденные современной финансовикой (пузыри, «пирами-

ды», стадность поведения инвесторов, отрыв финансовой от реальной экономики и т. д.). Инновационный процесс в условиях глобальной экономики, который направляется США, но не сводится к ним, осуществляется без пауз. А вот синхронизация использования ТШП с использованием инноваций практического уровня, их коммерциализация отстаёт. Поэтому не запаздывание ТШП (био, нано-), как, впрочем, и далеко не полное использование «старых» ТШП, а их неадекватное, неэффективное, не восходящее применение – вот основная проблема. «Безоглядная вера в непрерывный технологический прогресс»²¹ в настоящее время подкрепляется наличием глобальных императивов, диктующих не только его неостановимость, но и восходящее движение. Проблема разрыва, видимо, может быть решена только в условиях всестороннего развития глобальной инновационной системы (ГИС), в которой США играют ведущую, но уже не монопольную роль, интенсификации в использовании новых ТШП, широком использовании модели открытых инноваций.

Современная мировая экономика находится в стадии перехода к инновационной модели. Формирование и развитие НИС в ряде стран закладывает основы для будущей глобальной инновационной системы. НИС отдельных стран сейчас находятся на этапе существования мировой экономики как совокупности отдельных национальных экономик, связанных между собой теми или иными международными отношениями. Формирование ГИС находится в состоянии постепенно расширяющихся и конкурирующих между собой НИС отдельных стран. Такие показатели (рейтинги), как «индекс экономики знаний» (knowledge economy index), «индекс готовности к сетевой экономике» (networked readiness index), «индекс информатизации общества» (international society index), «глобальный инновационный индекс» (global innovation index), «индекс глобальной конкурентоспособности» (global competitiveness index), свидетельствуют о позициях отдельных стран в формирующейся глобальной инновационной системе. Следует отметить тот рывок, который сделал в инновационном развитии Китай, увеличив к 2010 г. более чем в 20 раз свою долю в показателях производства высокотехнологичных товаров и с 2% до 19% в общемировых показателях с 1990 г. При этом Китай обогнал Японию (13%) и вплотную приблизился к ЕС (20%), уступая только США – 27%²².

В современной мировой экономике сформировалось три основные зоны с развитыми в той

¹⁹ Стратегия модернизации российской экономики / под ред. акад. В. М. Полтеровича. СПб.: Алетея, 2010. С. 46-47.

²⁰ Авдокушин, Е. Ф. Национальная инновационная система Китая // Вопросы новой экономики. 2010. № 1.

²¹ Стратегия модернизации российской экономики / под ред. акад. В. М. Полтеровича. СПб.: Алетея, 2010. С. 41.

²² Science and Engineering Indicators. – 2013. / <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/?CFID>

или иной степени НИС: североамериканская, европейская, восточноазиатская, включающая НИС Японии и Китая. В процессе формирования ГИС важную роль играют национальные инновационные центры, некоторые из которых уже приобрели статус международных инновационных центров.

Формирование ГИС во многом зависит не только от того, насколько успешна деятельность самостоятельных инновационных институтов (НИС, РИС, НИЦ), но и эффективность международных связей между ними, формирование сетевых глобальных инновационных структур. В этом процессе важнейшую роль играют крупнейшие ТНК, которые по всему миру осуществляют так называемые полицентрические инновации, организуя работу исследовательских центров с участием иностранных специалистов на принципах КРО-аутсорсинга в рамках технологической кооперации, научно-технического партнерства. При этом кооперация в системе НИОКР строится на основе такого разделения труда, которое, как правило, оставляет фундаментальные исследования в стране организатора, а опытно-конструкторские разработки переносятся в привлекаемые в процесс R and D страны.

ГИС, формирующаяся в условиях достаточно жесткой конкуренции (это не столько товарно-ценовая конкуренция, сколько конкуренция НИС), должна ускорить рост и развитие мировой экономики, и прежде всего её отдельных стран, наиболее активных её участников. Любой стране, претендующей на весомую роль в новой мировой экономике, необходимо занять свое место в этой новой конфигурации глобализма, которая определит судьбы мира в XXI в. В настоящее время сформировалось основное ядро ГИС, демонстрирующее высокую концентрацию расходов в сфере НИОКР в мире. Общая доля стран (США, Япония и Китай) и стран ЕС (27 стран) составляет 80%, доля численности исследователей – 70%, доля в мировом количестве научных публикаций – более 80%.

Вместе с тем следует отметить, что в ГИС на ведущих позициях, согласно разного рода инновационным рейтингам, находятся в основном небольшие европейские страны: Швейцария, Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды, а также Сингапур. Именно в этих странах уже сформированы национальные инновационные системы, и они вступают в международную конкуренцию на технологическом уровне – уровне НИС.

В целом, можно констатировать, что ГИС находится в стадии формирования. НИС отдельных стран и их хозяйственные субъекты – ТНК вступают в сетевую конкуренцию в борьбе за мес-

то в ГИС, соответствующие информационные, знаниевые, кадровые ресурсы для получения соответствующего мирового дохода от технологического уклада глобальной экономики. Стране, обладающей глубинным научно-техническим потенциалом, невостребованной креативностью и остатками патриотизма, еще вполне по силам (посредством развития собственной НИС) участвовать в формировании основ новой инновационной мировой экономики.

Характеристика новой мировой экономики не ограничивается весьма кратко описанными выше основными особенностями. Одной из важнейших черт современной мировой экономики является её финансовый характер. На страницах журнала «Вопросы новой экономики» этой теме был посвящен ряд публикаций. Однако в последнее время появились новые аспекты этой проблемы, которые требуют отдельного, подробного анализа, не вписывающегося в формат данной статьи.

Список литературы

1. Авдокушин, Е. Ф. Открытые инновации как элемент матрицы новой экономики // Вопросы новой экономики. – 2013. – № 4.
2. Авдокушин, Е. Ф. Глокализация как объективный процесс и приоритетная стратегия // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 2.
3. Авдокушин, Е. Ф. Национальная инновационная система Китая // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 1.
4. Авдокушин, Е. Ф. Некоторые особенности процесса глокализации мировой экономики // Вопросы новой экономики. – 2008. – № 3-4.
5. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения. – М.: Дашков и К°, 2001.
6. Анилионис, Г. П. Трансформация мировой экономики и стратегические приоритеты развития России в условиях глобализации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2007.
7. Думная, Н. Н. Новая рыночная экономика. – М.: Макс-пресс, 2009.
8. Кастельс, М. Информационная эпоха. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
9. Спартак, А. Н. Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентной стратегии. – М.: Макс-Пресс, 2004.
10. Стратегия модернизации российской экономики / под ред. акад. В. М. Полтеровича. – СПб.: Аллетейя, 2010.
11. Тинберген, Я. Пересмотр международного порядка. – М., 1980.
12. Черников, Г. П., Черникова, Д. А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. – М.: Экономика, 2008.

Теория новой экономики

Объемно-сетевое мышление и реальность

Е. И. Тараканова,

аспирант кафедры экономической теории
Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова,
г. Кострома
E-mail: Kate.tarakanova@gmail.com

В. В. Чекмарев,

заведующий кафедрой экономической теории
Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Кострома
E-mail: tcheckmar@ksu.edu.ru

Volume-Network Thinking and Reality

E. I. Tarakanova, V. V. Tcheckmarov

В статье представлены результаты анализа контекста сетевой экономики и вопросов ее идентификации. Предложено обоснование процессов формирования объемно- сетевого мышления как рефлексии на реальные экономические процессы.

Ключевые слова: сетевая экономика, сетевые экономические отношения, типы экономических систем, объемно-сетевое мышление.

This article presents the results of the analysis of the network economy context and its identification. One proposes the formation process ground of the volume – network thinking as a reflection of the real economic processes.

Key words: network economics, network economic relations, types of economic systems, volume-network thinking.

Иntenсивный процесс формирования глобальной информационно-телекоммуникационной среды открывает принципиально новые возможности в различных сферах социально-экономического развития региона и приводит к формированию нового типа экономической системы – сетевой экономики.

Информационные технологии формируют конкурентные преимущества предприятий, способствуют прогрессивному социально-экономическому развитию территорий. Уровень их развития позволяет объективно оценить достигнутый уровень развития экономики, выявить резервы и обеспечить успех деятельности на основе применения правильных решений.

В ситуации, сложившейся в регионах страны, в условиях развивающегося системного кризиса становится особо значимой роль государства в снижении дифференциации регионального раз-

вития. Тем не менее, до сих пор не выработаны теоретико-методические основы управления социально-экономическим развитием региона в условиях становления сетевой экономики.

Столь популярный в литературе последних лет термин «сетевая экономика» исследователями употребляется в весьма неоднозначном контексте. При этом зачастую в качестве синонимов употребляются такие выражающие различные характеристики и особенности элементов экономической жизни общества понятия, как Networked Economy, New Economy, Internet Economy и т.п.

В русскоязычных источниках можно встретить понятия «сетевая Интернет-экономика», «сетевая информационная экономика» и т. п.

При всей значимости выделения тех или иных характеристик, свойств и особенностей сетевой экономики полагают значимой их классификацию на основе идентификации количественно-

качественных различий, что, в свою очередь, предполагает выработку соответствующих методологических оснований.

В рассматриваемом контексте следует согласиться с позицией профессора Санкт-Петербургского университета экономики и финансов С. А. Дятлова, который отмечает, что наряду с формированием различных составляющих сетевой информационной экономики (под которой он понимает, прежде всего, Интернет-экономику, представляющую собой «сетевую системно организованную многоуровневую пространственную структуру взаимоотношений в Интернет между экономическими агентами», структуру, включающую в себя «индустрию создания новых информационных технологий и информационных продуктов, телекоммуникационные и провайдерские услуги, электронный бизнес, электронные рынки, электронные биржи, телебанкинг, телеработу», структуру, развивающуюся в соответствии со своими специфическими целями и критериями эффективности) «идет формирование различных сетевых институциональных, управленческих структур, включая институты государственной власти на федеральном и региональном уровне» [5, с. 166-167].

Следовательно, понятие «сетевая экономика» является более общим, широким понятием, чем информационная экономика, или Интернет-экономика. Вероятно, не следует отождествлять «сетевую экономику» и с «новой экономикой».

Один из исследователей сетевой экономики доктор технических наук С. И. Паринов со ссылкой на доклад Европейской Комиссии определяет сетевую экономику в качестве среды для экономической деятельности [16, с. 34], среды, «в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией и индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия» [16, с. 34].

На наш взгляд, такое определение сетевой экономики как среды вызывает большие сомнения.

Более точно определяет содержание сетевой экономики Р. И. Цвылев [18, с. 136], который, анализируя причины возникновения сетевых организационных структур, рассматривает сетевую экономику в контексте развития нерыночных механизмов регулирования организации горизонтальных связей.

Сетевые организационные структуры и сетевые формы организации, по мнению Дж. Подольны и К. Пайдж, следует понимать как «любую группу действующих лиц (не менее 2-х человек), которая имеет повторяющиеся, длительные обменные связи между собой, в то же самое время

в этой группе отсутствует властный орган, уполномоченный разрешать возникающие в течение обмена спорные вопросы» [5, с. 36]. Таким образом, сетевая организация в чистом виде представляет собой группу лиц, которые осуществляют на равноправной коллективной основе процесс управления этой организацией. Строго говоря, данный вывод не вполне корректен, ибо в нем исчезает предмет управления или, по меньшей мере, остается «за кадром».

По нашему мнению, сетевая экономика является лишь одной из форм организации экономической деятельности общества, новой формой социальных взаимодействий. Внесистемная, системная, сетевая, сотово-сетевая и т. п. формы возникают по мере роста взаимосвязанности и взаимообусловленности экономической деятельности. Важным методологическим основанием анализа этих форм является различение таких понятий, как деятельность, экономическая деятельность, экономические отношения и взаимоотношения, экономические взаимодействия и связи, субъекты, агенты, акторы.

Многие исследователи склонны игнорировать проблему языка исследований как на уровне теории, так и на уровне задаваемой ими области социального. Однако дело вовсе не в дискуссиях о дефинициях. Дело в идентификации экономических явлений и процессов, их сущностей и форм. В этом контексте следует не забывать известный принцип Оккама. В то же время семиотика экономических концепций предполагает наличие собственного тезауруса. Кроме того, адекватный целям концепции тезаурус спасает исследователя от административного (читай – ВАКовского) остракизма. Но встает вопрос: как добиться социального одобрения (признания), т. е. одобрения научной общественности, конвенциональности в возможности (и целесообразности) употребления новых понятий и формулировании новых категорий или употребления известных понятий в новом контексте? Старые понятия как «ольфакторные коды» с их, казалось бы, неисчерпаемым потенциалом эволюционируют вместе с эволюционированием сущности экономических явлений и процессов.

В связи с вышеозначенным отметим важность рассмотрения сетевых организационных структур с позиций их пространственного функционирования и произведем нижеследующие рассуждения.

В. Л. Иноземцев в рецензии [7, с. 608-622] на книгу Лестера К. Туроу [22] отмечает, что Туроу, определяя характер современной эпохи и тип возникающего сегодня общественного состояния, основывается на трех стадиях хозяйственного прогресса. Согласно концепции Л. Туроу, на протяжении последних двух-трех столетий произошли три революции, которые он называет «промышленными». Первая, в конце XIII в.,

положила конец господству аграрного сектора (использование паровой энергии и машинного производства). Вторая, в конце XIX – начале XX вв., характеризуется освоением электричества и систематическим управляемым процессом технологических нововведений. Третья происходит в настоящее время и характеризуется бурным развитием микроэлектроники и компьютерной техники.

Оценивая концепцию Л. Туроу, В. Иноземцев отмечает, что, анализируя различия между второй и третьей революциями, автор концепции непроизвольно акцентирует внимание на пространственно-количественных их параметрах. В доказательство В. Иноземцев приводит цитату: «Третья промышленная революция ознаменовывает переход от национальных хозяйственных систем к глобальной экономике... точно так же, как вторая промышленная революция ознаменовала смену локальных хозяйственных систем национальными» [7, с. 610]. Вряд ли трактовку В. Иноземцевым процессов, описанных Л. Туроу, следует оспаривать. Но необходимо более детально очертить происходящие процессы. Дело в том, что речь идет об изменении структуры организации мировой экономики, об изменении плотности экономических отношений на соответствующих уровнях общественной хозяйственной системы в рамках общего экономического пространства.

Хозяйствование (хозяйство) есть общественное целое. Экономика – составляющая человеческой жизни. Производство (в узком смысле) – составляющая часть экономики. Производство (в широком смысле) – составляющая часть как экономики, так и хозяйства. В целом хозяйствование есть процесс производящий.

Использование понятия «экономическое пространство» в качестве характеристики многомерности экономических явлений и процессов делает возможным четкое терминологическое определение формирующегося социального состояния.

Рассмотрим «трансформаторы намерений» как элементы «институционализации» экономической науки, так как известная терминологическая «неряшливость» в публикациях начинает активно мешать пониманию позиции исследователей.

Стиль современных публикаций по экономической проблематике, характеризующийся отсутствием дискуссий, являет собой особые каналы ловушки воздействия на подсознание исследователя экономической жизни общества, служащие надежными «трансформаторами намерений». Попадая в эти ловушки (не путать с «институциональными ловушками» В. Полтеровича) и исколесив весь лес экономических воззрений прошлого и настоящего, исследователь обычно отказывает-

ся от своих замыслов найти проходы к сущности наблюдаемых им экономических явлений.

В анализе экономического пространства с его изменением в сторону доминирования сетевых структур следует выделить такую характеристику современных экономических процессов, как терциаризация.

Терциаризация экономики (т. е. преимущественное развитие третичного сектора экономики – оказания услуг) приводит к существенному изменению удельного веса отраслей экономики в формировании НВП.

Следовательно, возникает «новый экономический порядок», влекущий за собой необходимость не только отношения исследователей к семиотике своих концепций, но и формирования соответствующих методологических оснований анализа.

Экономика предстает не как замкнутая равновесная система, а как социальное явление, область взаимодействия людей. Но когда происходит взаимодействие экономических субъектов, то следует анализировать не только их социальную роль, но и удельный вес представительства, носительства и самости экономических интересов в мотивах поведения. Такой подход методологически можно определить как принцип диссоциации анализа экономического поведения (диссоциация – расщепление сознания и подсознания в процессе воздействия на индивид).

В рамках формирования сетевой экономики как совокупности организационных структур с большими степенями свободы экономических взаимодействий возникают (формируются) соответствующие формы и способы управления. К ним следует относить и те или иные социальные сети.

Анализ социальных сетей возможен с использованием принципа недирективности, предполагающего наличие дискретного сетевого сотрудничества между узлами сетей. Возможность в сетевом сотрудничестве реализовать собственную индивидуальность – одно из объективных условий образования социальных сетей.

Выделив единицы взаимодействия, следует отметить, что сами экономические взаимодействия с позиций институциональной теории становятся единицами экономического анализа в ряду с индивидами и институтами.

Исследователи в своем анализе сетевой экономики формулируют законы ее развития.

Так, профессор кафедры экономики, организации и управления предприятием Университета г. Трира (Германия) Рольф Вайбер делает акцент в своих исследованиях на эмпирических законах сетевой экономики [1]. Основным рефреном его позиции является мотивация перехода к сетевой экономике на основе формирования телекоммуникационной инфраструктуры и смене функци-

ональной специализации (основанной на разделении труда) интеграцией трудовых процессов на базе технологических сетей. В связи с высокой степенью, на мой взгляд, дискусионности позиции Р. Вайбера требуется оценка тех или иных положений, изложенных профессором. Свой анализ Р. Вайбер начинает с анализа на техническом уровне закономерностей, эмпирически наблюдаемых в области микроэлектроники и телекоммуникации. На взгляд автора, именно они лежат в основе базисной инновации «информационная техника». При этом Р. Вайбер опирается на законы Гроша, Мура, Гидлера, Хантли, Менткальфа.

В рамках растущей миниатюризации микроэлектроника пережила огромный прогресс в том смысле, что стал возможным непрерывный рост количества интегрированных в одном чипе функций. Резкое снижение издержек переработки, хранения и передачи информации является результатом технического прогресса в области микротехнологии, поэтому соответствующие мощности превратились в неограниченный, всегда готовый к использованию ресурс. Необычайно расширились возможности применения микроэлектроники в самых разных изделиях и системах – в автомобилях, медицинской технике, бытовой и промышленной аппаратуре, телекоммуникациях и т.д.

Выдающееся значение микроэлектроники для современного и будущего экономического роста основано, прежде всего, на том, что непрерывное повышение производительности в этой области является отнюдь не кратковременным феноменом, а долгосрочной тенденцией. При этом можно наблюдать определенную регулярность, которую некоторые авторы относят в разряд закономерностей. Так, например, закон Гроша утверждает, что мощность компьютера возрастает как квадратная функция от инвестированных затрат. Широко известность приобрели оценки Г. Мура, которые, правда, менялись длительное время. В настоящее время Мур исходит из того, что мощность электронных чипов возрастает в 2 раза каждые 18 месяцев. Такая закономерность в дальнейшем была подтверждена в области нанотехники, стекловолоконной технологии, в производстве магнитных плат. Для базисной инновации «информационная техника» это означает, что плотность хранения информации микропроцессов удваивается каждые 18 месяцев при одновременном снижении цен на компьютерную технику в 2 раза. Как долго закон Мура сохранит свою силу, неизвестно.

Наряду с микроэлектроникой как ведущим фактором роста производительности ключевую функцию двигателя технического прогресса, достигаемого с помощью базисной инновации «информационная техника», выполняет коммуникационная техника. Телекоммуникация играет

исключительную роль в создании отраслевой и международной инфраструктуры, особенно Интернета, и служит базой для сетевого объединения технологий. Только с помощью телекоммуникационной инфраструктуры возможна глобальная передача информации как доминанты экономического роста и тем самым перехода к сетевой экономике. Благодаря телекоммуникации компьютерная техника, образно говоря, «становится на колеса», практически решая, таким образом, логистическую проблему производственного фактора «информация». С помощью инновативной и высокопроизводительной телекоммуникационной инфраструктуры в сочетании с широким предложением телекоммуникационных услуг достигается гарантия, что предприятия могут выстоять в международной конкурентной борьбе. Коммуникационный рынок берет на себя функции авангарда развития всего народного хозяйства, лишая этой функции автомобильную промышленность. Такая тенденция возможна только в рамках широкой либерализации и дерегулирования телекоммуникационного рынка и может быть воспринята как реакция на растущее значение информационного обмена.

В телекоммуникационном секторе также можно отметить определенные эмпирические закономерности, с одной стороны, в развитии передающих мощностей в телекоммуникационных сетях, а с другой – в динамике затрат на создание телекоммуникационных инфраструктур.

Техническое развитие современной телекоммуникационной инфраструктуры характеризуется тем, что существовавшие ранее изолированные сети связи интегрируются в одну высокопроизводительную универсальную сеть. В частности, в области мобильной связи идет переход к третьему поколению мобильных систем, что позволит построить универсальную мобильную телекоммуникационную систему, а в дальнейшем – глобальную. Долгосрочная цель заключается в создании всемирной универсальной персональной телекоммуникации, которая независимо от места пребывания каждого индивида обеспечит через кабель или радио подключение его персонального телефонного номера и вход в сеть с гибко работающим диапазоном частот. С технологической стороны повысятся требования, предъявляемые к мощностям по передаче данных через коммуникационные сети.

Рост мощностей в области коммуникационной инфраструктуры в последние годы превратился в стойкую тенденцию, что позволило Дж. Гилдеру вывести своеобразную закономерность: ширина полосы частот увеличивается по меньшей мере в 3 раза быстрее, чем мощность компьютеров. Если мощность компьютеров увеличивается в 2 раза каждые 18 месяцев, то коммуникационные мощности удваиваются каждые

6 мес. Наряду с этой закономерностью, сформулированной впервые в 1994 г., Гилдер исходит из того, что сети в будущем станут центром сосредоточения информационной техники. В настоящее время есть основания полагать, что закон Гилдера будет действовать в ближайшие 10-25 лет.

По Р. Вайберу, в дальнейшем перманентное совершенствование телекоммуникационных сетевых концепций, расширение спектра телекоммуникационных услуг и тем самым создание новых оконечных устройств будут определяться не только технологическим прогрессом, но и высокой конкурентной динамикой и постоянно растущими требованиями пользователей к коммуникационным средствам. От стран и предприятий в будущем также потребуются крупные инвестиции в коммуникационную инфраструктуру, тем более что для этого необходимы значительно большие объемы вложений, чем в строительство классических производственных установок. В этой связи еще в 1967 г. Х. Хантли сформулировал следующую закономерность.

Закон Хантли:

Инвестиции / Выручка =
 $3 - u$ – у телекоммуникационных установок
 $1/3 - u$ – у классических производственных установок

Хотя идеи Хантли носят общий характер, опыт последних десятилетий и результаты ряда эмпирических исследований подтверждают наличие соответствующей тенденции в объемах инвестиций в телекоммуникационный сектор. На базе закона Хантли в практике сложилось такое соотношение: по размеру основного капитала функционирующая телекоммуникационная компания в 10 раз превышает обычное промышленное предприятие. Закон Хантли является фундаментальным для телекоммуникационной экономики, он выявляет структурные различия между телекоммуникационными предприятиями и обычными промышленными и коммерческими компаниями.

Так, телекоммуникационные компании на рынках промышленно развитых регионов мира (Северной Америки, Дальнего Востока и Западной Европы) в 1990-1992 гг. суммарно инвестировали в соответствующую инфраструктуру примерно 90 млрд евро. В будущем потребности в средствах для создания сплошных мультимедийных сетей возрастут во много раз. Только формирование сети мобильной радиосвязи в рамках универсальной мобильной телекоммуникационной системы обошлось пяти английским лицензированным сетевым компаниям примерно в 20 млрд евро.

Анализ развития информационной техники приводит Р. Вайбера к выводу о том, что двигате-

лем сетевой экономики является прямой сетевой эффект. Он отмечает следующее: «Возможности коммуникационных технологий, особенно телекоммуникаций, позволяют наращивать количество сетевых вариантов не только между техническими системами, но и членами социальной системы. Поэтому достижение многонаправленного коммуникационного потока между членами социальной системы является одной из специфических целей коммуникационных технологий и сетевых систем. Чтобы создать максимальное количество вариантов сетей, необходима совместимость объединяемых в сеть элементов. На уровне потребительских товаров эффект, возникающий в случае, когда потребители оценивают товар выше, если он совместим с товарами других потребителей, М. Катц и К. Шапиро характеризуют как сетевую внешнюю совместимость. В немецкоязычных странах этот эффект называют сетевым эффектом, или эффектом сетевой выгоды» [1, с. 90].

Р. Вайбер различает прямой и косвенный сетевые эффекты.

Косвенный, или рыночно обусловленный, сетевой эффект возникает в случае, если комплектующая продукция (запасные части, сервис, программы и пр.) становится дешевле и доступнее. Он имеет место, когда, например, наряду с ростом спроса на товар, как правило:

- повышается заменяемость комплектующей продукции;
- улучшается сервис в плане заблаговременной подготовки запасных частей, технического и ремонтного обслуживания и пр.;
- формируются рыночные стандарты, которые стимулируют массовое производство, способствуя повышению качества продукта и снижению издержек производства.

В то время, как косвенный эффект характерен для обычных рыночных событий, прямой сетевой эффект возникает только тогда, когда выгода от товара непосредственно повышается благодаря применению аналогичного товара другими людьми. Например, выгода от телефонной службы, телекса, телефакса или электронной почты проявляется, прежде всего, в случае, если ими пользуется в коммуникационных целях как можно большее количество людей. Чем шире круг абонентов, тем выше выгода отдельного потребителя услуг системной технологии, так как с их ростом увеличивается и количество возможных коммуникационных связей. Так, телефон сам по себе не приносит владельцу никакой пользы, если другие лица его не имеют. Р. Вайбер отмечает, что прирост выгоды, который может обеспечить сеть пользователю в качестве сетевого эффекта, возникает исключительно в результате увеличения количества абонентов, Б. Меткальф выразил этот эффект в виде закономерности, ко-

торая устанавливает, что стоимость (ценность) сети определяется количеством возможных коммуникационных связей между всеми пользователями. Эта закономерность получила название Закона Меткальфа:

$$CC = KI - K,$$

где CC – стоимость сети;

K – количество подключенных абонентов.

В соответствии с этим «законом», если стоимость (ценность) сети для единственного пользователя составляет 1 долл., то при 10 абонентах она возрастает примерно до 100 долл., а стоимость сети в размере 100 абонентов достигает почти 10 000 долл. Десятикратное увеличение размеров сети ведет к стократному увеличению ее стоимости (ценности). Меткальф исходит из того, что, например, выгода от телефонной сети является результатом общего количества потенциальных разговоров, которое получается из суммы всех возможных двухсторонних связей абонентов. В он-лайн-сетях это количество значительно увеличивается, так как здесь возможна одновременная связь трех, четырех и более сторон. Эти дополнительные комбинации резко поднимают стоимость сетей. Кроме физического расширения коммуникационной системы, возрастанию выгоды отдельного абонента сети способствуют повышение ее качества (например, в результате улучшения функциональности или предложения дополнительных услуг), более широкий географический охват, увеличение возможностей доступа к системе.

Действенность прямого сетевого эффекта ведет к тому, что стоимость (ценность) сети для потребителя непосредственно зависит от количества партнеров по системной технологии. Поскольку системная продукция не обладает первоначальной товарной ценностью (телефон сам по себе не имеет стоимости для коммуникации), то в начальной фазе партнеры должны считаться с адаптационными потерями, которые обусловлены относительно небольшим объемом коммуникационных связей и отсутствием многонаправленного коммуникационного потока. Необходимо определенное минимальное количество абонентов сети, чтобы системная продукция обрела достаточную ценность при ее долгосрочном использовании кругом потребителей.

Р. Вайбер делает вывод, что «рассмотрение технологических позиций, тенденций и закономерностей объединения рыночных партнеров в физические, а также виртуальные сети приобретает все больший вес в хозяйственной деятельности и организационных процессах. Развитие в направлении полностью сетевого рыночно-предпринимательского хозяйства, в котором координационные связи большей частью будут обеспе-

чены техническими средствами, находится пока в начальной стадии, однако в предстоящие годы оно будет постоянно ускоряться. Эти технические сети во все большей степени становятся основой производственных отношений между предприятием и его клиентами, сотрудниками и деловыми партнерами. Менеджмент в рамках таких сетей требует новых управленческих компетенций, в частности психосоциальной компетенции» [1, с. 91].

В целом весьма интересный подход Р. Вайбера к такому экономическому явлению, как сетевая экономика, предполагает следующую оценку.

Во-первых, сетевые организации, сетевые процессы, сетевые взаимодействия – понятия, далеко не синонимичные. Одно дело – сетевое объединение технологий, и совсем другое – сетевые взаимодействия. Одно дело – сетевые процессы, и совсем другое – сетевые системы. Р. Вайбер интуитивно понимает существующую разницу, когда делает вывод о том, что «технические сети во все большей степени становятся основой производственных отношений». При этом под производственными отношениями явно подразумеваются организационно-экономические отношения, тем самым сетевая экономика рассматривается как форма организации экономической деятельности. Далее Р. Вайбер говорит о том, что в сетевой экономике менеджмент требует новых управленческих компетенций. Эта характеристика не может быть впрямую отнесена к техническим сетям, ибо с позиций теории управления экономические сети как способы или формы взаимодействия адекватно могут соотноситься только с социальными сетями. Это объясняется тем, что открытость социальных сетей опосредуется не только и не столько техническими или даже институциональными новациями, сколько социальными. Примером служат партии как структурные элементы власти в ее рассмотрении в качестве экономического субъект-объектного отношения. В этом контексте партии, как социальные сети, ставят основной своей целью получение власти на основе влияния на настроения и ценностные ориентации людей. Исходя из вышесказанного, можно рассматривать открытость социальных сетей как свойство сетевой экономики.

Во-вторых, сетевая экономика возникает не только в результате появления и развития информационно-технологической техники. Развитие предприятий, их взаимодействие и конкуренция объективно ведут к необходимости объединения отдельных предприятий, но не на основе слияния, а на основе создания механизма взаимодействия, позволяющего сохранить самостоятельность в рамках сотрудничества. Для обозначения подобных объединений в литературе используются понятия «интегрированная корпоративная структура»,

«связанно-диверсифицированная система», «интергломерат», «интегрированная бизнес-группа», которые все чаще заменяются понятием «сетевое предприятие». Большинство исследователей, как отмечают Г. Козлов и А. Цой [6, с. 66], под сетевым предприятием понимают совокупность предприятий и организаций, сохраняющих статус отдельных хозяйствующих субъектов, но объединенных целями, функциями, обязательствами, при наличии единого координационного центра.

Наиболее активно подобные интеграционные процессы развиваются в сфере торговли и услуг.

Следовательно, сетевой принцип организации внутренних и внешних связей предприятия, его организационной структуры управления является одним из факторов возникновения и развития сетевой экономики как формы экономических взаимодействий.

В заключение рассмотрим вопрос о значимости включения пространственного аспекта в сферу экономической теории. Напомним о различном толковании понятия «экономическое пространство». Даже в понимании пространства как двумерного, т. е. как «территории», в рамках стандартных курсов микроэкономики и макроэкономики не находит явного отражения факт распределенности экономической деятельности по поверхности земного шара (в «экономическом пространстве»). В реальности мы имеем дело с пространственно распределенным спросом и предложением, что существенно усложняет само понятие равновесия и равновесной цены на отраслевых рынках. Быть может, первым из экономистов, в явном виде рассмотревшим эту проблематику, был Хотеллинг с его моделью линейно распределенного потребительского рынка, предложенной еще в 1929 г. Концепция экономического пространства весьма существенна для теории экономики города, страны, ТНК. В литературе отмечается, что наиболее сложным является случай, когда привлекательность данного товара для покупателя существенно зависит от местоположения этого товара (например, квартира, жилой дом, офис, завод, участок земли и т. п.). В этом случае значения пространственных характеристик влияют на уровень полезности, приписываемый потреблению данного товара, то есть местоположение является аргументом функции потребительской полезности. Поэтому, строго говоря, одинаковые по размеру и планировке квартиры, расположенные на одном и том же уровне в одинаковых домах, следует рассматривать как единицы двух разных товаров-заменителей, если заметно различаются условия их местоположения на территории города (что хорошо известно участникам рынка обмена квартир).

Как на уровне мирового хозяйства, так и национальном и местном уровнях наблюдается резкая неоднородность в пространственном рас-

пределении экономической активности. Так, например, в экономике азиатско-тихоокеанского региона в последние десятилетия резко возросла роль «азиатских тигров» – Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур – стран, территория которых составляет ничтожную долю даже в суммарной площади суши данного региона. Таким образом, эти страны можно рассматривать как четыре «полюса» концентрации экономической активности на фоне территории региона. Две из них, по существу, являются мегаполисами, окруженными относительно небольшой пригородной зоной; при более детальном анализе на территории Южной Кореи и Тайваня также можно выделить крупные города, в которых в основном сосредоточена экономическая активность.

Можно констатировать, что экономическая активность концентрируется в центрах добычи природного сырья, но еще в большей степени – в центрах его переработки, в транспортных узлах и центрах сбыта товаров и услуг. Большая часть таких центров является городами (часто совмещающими на своей территории несколько из указанных функций), соответственно, в городах и на примыкающих к ним территориях пригородов сосредоточена и основная часть национального богатства – основные фонды предприятий, жилой фонд и инфраструктуры городов. Вопросы пространственной и неоднородности экономической активности детально рассмотрены В. С. и А. В. Занадворовыми [6].

В целом, проблемы пространственной распределенности экономической активности рассматриваются в экономической теории в рамках научного комплекса «пространственной экономики» (spatial economics), который распадается на две дисциплины: «региональная экономика» (regional economics) и «экономика города» (urban economics). К ведению последней относятся, в частности, проблемы, связанные с размещением экономической активности на территории городской агломерации. Однако экономическая значимость участков города и расположенных на них зданий и сооружений существенно зависит и от той роли, которую рассматриваемый город играет (и будет играть) в местном и национальном хозяйстве (а для крупнейших городов – и на уровне мирового хозяйства).

Вышеотмеченное не исчерпывает проблематики экономического пространства, но делает возможным утверждение, что технологическая и организационная революция приводит не только к существенному изменению границ между секторами хозяйства (первичного, вторичного, третичного, четвертичного, пятеричного) в существующей в разных странах системе статистической отчетности, но и к изменению форм экономических взаимодействий и появлению таких, как сетевая и сотово-сетевая.

Список литературы

1. Вайбер, Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 86-91; № 4. – С. 82-88.
2. Вилисов, М. В. Собственная экспертная сеть (сетевой или коллективный интеллект) / М. В. Вилисов, С. С. Сулакшин, Д. А. Журавлев // Проектное предложение «Российская фабрика мысли». – 2011. – Выпуск 20. – С. 46.
3. Голдсмит, А. Самоорганизующиеся / А. Голдсмит, М. Медар, М. Эффрос // В мире науки. – 2010. – № 6. – С. 77-81.
4. Дрошнев, В. В. Сетевая экономика и социальное страхование / В. В. Дрошнев, М. Д. Дрошнева // Материалы заочной международной научно-практической конференции. – М., 2011.
5. Дятлов, С. А. Макропропорции Интернет экономики / С. А. Дятлов // Развитие информационного общества в России. Том I. Теория и практика. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2001. – 238 с.
6. Занадворнов, В. С. / В. С. Занадворнов, А. В. Занадворнова / Экономика города. – М.: Магистр, 1998. – 272 с.
7. Иноземцев, В. «Экономика знаний» сегодня и завтра. На рубеже веков. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В. Иноземцев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 776 с.
8. Катуков, Д. Сетевые взаимодействия в инновационной экономике: модель тройной спирали / Д. Катуков // Вестник института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 2. – С. 112-121.
9. Козлов, Г. В. Сетевые торговые предприятия: роль в экономике, оценка конкурентоспособности и перспективы развития в Новосибирске / Г. В. Козлов, А. Э. Цой // Экономика. Вопросы школьного экономического образования. – 2003. – № 2. – С. 66-70.
10. Кузьмин, В. В. Сетевая коррупция и возможности разработки антикоррупционного законодательства на основе сетевого права / В. В. Кузьмин, А. Н. Кочетков // Материалы заочной международной научно-практической конференции. – Москва, 2011.
11. Лапаева, М. Г. / Управление социально-экономическим развитием региона в условиях становления сетевой экономики / М. Г. Лапаева, И. Н. Коробейников, Е. Н. Макеева. – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ. 2009. – 268 с.
12. Логинова, Е. В. Сетевая экономика как инновационный фактор модернизации современного российского общества: автореф. дис... д. э. н. / Е. В. Логинова. – Волгоград. – 2012.
13. Муравьев, А. А. Сетевые экономические отношения как характеристики сетевого механизма координации / А. А. Муравьев, Е. И. Тараканова, В. Н. Тишина, В. В. Чекмарев // Вопросы новой экономики. – 2013. – № 4.
14. Неретина, Е. А. Сетевое взаимодействие – основа динамичного развития вузов / Е. А. Неретина // Высшее образование в России. – 2013. – № 4. – С. 128-133.
15. Овчинникова, Ю. В. Сетевая структура и институциональное окружение конкурентной борьбы на рынке розничной торговли в современной России / Ю. В. Овчинникова // Российская социология завтрашнего завтра / под ред. Г. В. Иванченко. – М: ТЕИС, 2006. – 477 с.
16. Паринов, С. И. Экономика XXI века на базе Интернет-технологий / С. И. Паринов // Информационное общество. – 1999. – Выпуск 2. – С. 33-43.
17. Смородинская, Н. Инновационная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. Смородинская // Вестник института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 2. – С. 87-111.
18. Цвылев, Р. И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России / Р. И. Цвылев. – М.: Наука, 1996.
19. Чекмарев, В. В. Методология анализа информационно-сетевой экономики / В. В. Чекмарев // Университетский вестник. – 2004. – № 5. – С. 20-32.
20. Чекмарев, В. В. Сетевая экономика и вопросы ее идентификации / В. В. Чекмарев // Проблемы новой политической экономии. – 2003. – № 4. – С. 34-43.
21. Picot, A. Management in networked environments: New challenges // Management intern, rev. Wiesbaden, 1999. Vol. 39, N 3. – P. 19-26.
22. Thurow, L. Creating Wealth. The new Rules for Individuals, Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy, New York: 1999; London: 1999.

ИННОВАТИКА

Зарубежный опыт инновационных трансформаций социально-экономических систем

Н. В. Лясников,

заведующий кафедрой Российской академии предпринимательства,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва

Р. М. Нижегородцев,

заведующий лабораторией Института проблем управления РАН,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: bell44@rambler.ru

В. Д. Секерин,

заведующий кафедрой
Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ),
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: bcintermarket@yandex.ru

Foreign Experience of Innovative Transformations of Socio-economic Systems

N. V. Lyasnikov, R. M. Nizhegorodtsev, V. D. Sekerin

Данная статья раскрывает основные теоретические и методологические аспекты реализации инновационных изменений на макро- и микроэкономическом уровне в зарубежных странах, исследуются модели глобального инновационного развития.

Ключевые слова: инновационная активность, модели глобального инновационного развития, зарубежный инновационный опыт, инновационные трансформации, инновационный индекс.

This article opens the main theoretical and methodological aspects of realization of innovative changes on macro – and a microeconomic level in foreign countries. Models of global innovative development are investigated.

Key words: innovative activity, models of global innovative development, foreign innovative experience, innovative transformations, innovative index.

Происходящие трансформационные изменения в национальных социально-экономических системах в настоящее время напрямую ассоциируются с инновационной активностью макро- и микроуровня. Основой национального инновационного развития в любой стране является совокупность импульсов, формируемых на стыке трех основных секторов, образующих инновационную систему: научный сектор, обра-

зовательный сектор и реальный сектор экономики.

К настоящему времени уже не является спорным тезис о том, что устойчивость социально-экономического роста на страновом, региональном и мировом уровне формирует инновационная сфера. Создание и реализация наукоемких идей, разработка новой техники и технологий, использование информатизации для распространения

знаний – это лишь малая часть того, что продуцирует инновационная сфера.

Стоит отметить, что функционирование и эффективность инновационного механизма в национальной экономике неоднородны по своим качественным и количественным характеристикам. В первую очередь это связано с тем, что разработка государственной научно-технической и промышленной политики в разных странах основывается на выделяемых национальных приоритетах, при этом качество реализации принимаемых мер также варьирует от страны к стране и связано это:

- с различием в соотношении функций государства, коммерческого и научного сектора,
- с различием организационных структур управления научной деятельностью и прикладными разработками,
- с различием государственной и общественной поддержки инновационной активности в различных сегментах реального и финансового сектора экономики [1, 2].

Индекс инновационного развития (Глобальный Индекс инноваций), ежегодно формируемый международной бизнес-школой INSEAD, показывает положение стран мира в инновационном рейтинге (см. рис. 1).

Глобальный Индекс инноваций включает порядка 80 учитываемых переменных, которые характеризуют специфику инновационного развития страны. Эти переменные представлены двумя основными группами показателей. Первая группа описывает состояние ресурсов и условий для проведения инноваций (innovationinput), вторая группа описывает качество достигнутых практи-

ческих результатов ведения инновационной деятельности (innovationoutput).

Как можно видеть из представленного рисунка, первые места занимают страны, которые являются либо научными лидерами, либо способствуют активному распространению инноваций, либо обладают высокой инновационной восприимчивостью.

Стоит обратить внимание на то, что Россия в указанном рейтинге находится на 62 месте (её опережают такие страны, как Южная Африка, Китай). Основываясь на соотношении рейтинговых показателей, можно отметить, что, согласно Глобальному Индексу инноваций, Россия в своем инновационном развитии отстает от лидера рейтинга (Швейцарии) более чем на 44% и от страны, замыкающей первую десятку (Ирландии), приблизительно на 36%.

Таким образом, изучение зарубежного опыта в области развития, ведения и активизации инновационной деятельности является в настоящее время объективной и обоснованной необходимостью. Благодаря совокупности оптимальных государственных мер и рыночных решений странам, входящим в лидеры инновационного рейтинга, удалось сформировать эффективную национальную инновационную систему [4-6]. Модели инновационного развития, как уже было отмечено выше, варьируют от страны к стране, но при этом можно выделить общие специфические черты. По нашему мнению, глобальное инновационное развитие представлено тремя основными моделями:

1) модель «научное лидерство», предполагающая высокий уровень государственных и част-

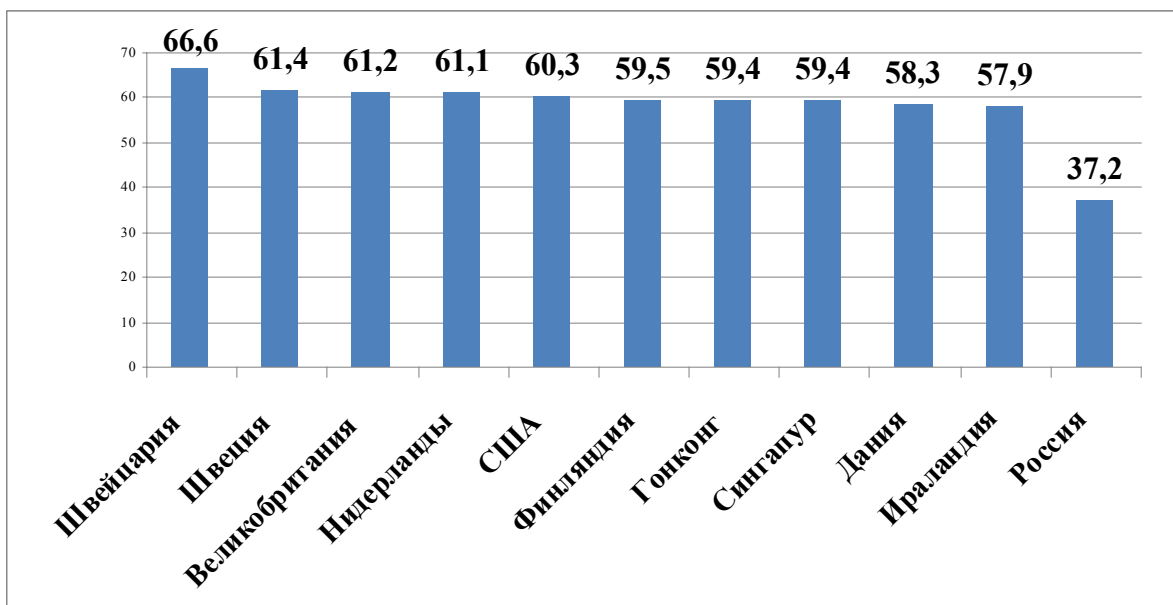


Рисунок 1 – Рейтинг стран в Индексе инноваций – 2013 (по версии международной бизнес-школы INSEAD) [3]

ных расходов на фундаментальные исследования и разработку прикладных решений (среди таких стран можно выделить США, Великобританию);

2) модель «диффузия инноваций», в которой отдается приоритет финансированию прикладных решений и формированию на государственном уровне благоприятного и устойчивого инновационного климата (среди стран, использующих диффузию инноваций, можно выделить Швецию и Швейцарию);

3) модель «восприимчивость к инновациям», в ней используется интеграция государственной и частной поддержки собственных фундаментальных, прикладных исследований и переноса (заимствования) научно-технических разработок иных стран (среди стран, обладающих высокой чувствительностью к инновациям, можно выделить Гонконг и Сингапур).

Можно выделить два основных подхода к созданию на государственном уровне стимулов для развития инновационной активности и ведения научно-технической работы:

- во-первых, это подход, предполагающий создание прямых стимулов для государственных, частных и общественных организаций, ведущих инновационную деятельность. К прямым стимулам, как правило, относят: бюджетные инвестиции, венчурное кредитование, создание инновационной инфраструктуры, государственные заказы в области НИОКР;

- во-вторых, это подход, предполагающий создание косвенных стимулов для предпринимательских и корпоративных структур различных форм собственности. К косвенным стимулам, как правило, относят: государственную поддержку научной и образовательной сферы, формирование специальных консультационных центров, формирование центров развития человеческого потенциала, полную либерализацию фискального законодательства в отношении инновационных организаций.

Одним из наиболее спорных является вопрос, касающийся либерализации фискального законодательства в части налогообложения деятельности инновационно активных предпринимательских и корпоративных структур.

В научных исследованиях весьма часто указывается, что в странах, являющихся инновационными и научными лидерами, используется всеобъемлющая поддержка инновационных предприятий и организаций, в том числе реализуются меры налогового стимулирования в виде сокращения налога на прибыль, предоставления льгот по расходам на НИОКР, а также в виде ускоренной амортизации наукоемкого оборудования. Такие меры имеют место, но для получения налоговых льгот предпринимательской или корпоративной структуре необходимо доказать свою

инновационную активность, т. е. действительно производить и внедрять инновационные решения.

Кроме этого, существует и вероятностная возможность, что при последующей отмене налоговых льгот инновационная активность государственных, общественных и частных организаций может существенно снизиться. Поэтому мы считаем, что при разработке политики стимулирования инновационной активности предпринимательского и корпоративного сегментов в России необходимо использовать комплекс мер, основывающийся на агрегировании прямых и косвенных подходов, что позволит получить наилучшие результаты и обеспечит рост национального рейтингового показателя в области инноватики.

Некоторые исследователи справедливо отмечают [7-10], что использование зарубежного опыта в части создания инновационной экономики и стимулирования инновационной активности предпринимательского и корпоративного сегментов должно учитывать национальные особенности социально-экономического и исторического развития страны.

При этом также важно учесть общемировые тенденции формирования национальных инновационных систем. В частности, в странах – научных лидерах прослеживается тенденция к отказу от традиционной иерархической модели национальной инновационной системы, которая функционирует на основе механизма передачи инновационных импульсов в цепочке «научные исследования → передача знаний в предпринимательский и корпоративный сектор → производство и внедрение инноваций». В настоящее время в приоритете нелинейная модель формирования национальной инновационной системы, которая основывается на сетизации, что предполагает, с одной стороны, реструктурирование положения основных элементов системы, с другой стороны, способствует упрощению связей между ними и увеличению доступности взаимодействия.

Кроме этого, в странах – научных лидерах и в странах, использующих модели диффузии, а также модели переноса (заимствования) инноваций, прослеживается смещение фокуса государственной поддержки инновационной активности от производственных и коммерческих сервисных отраслей к отраслям, обеспечивающим рост качества жизни населения страны. В частности, как отмечает ряд исследователей [11, с. 20-22; 12], за рубежом особенно заметны эти процессы в образовательной области и в сфере здравоохранения. В указанных сферах происходит кардинальная организационная, технологическая и институциональная модернизация, этому способствуют следующие основные факторы:

- изменение демографической ситуации, где, с одной стороны, имеет место сокращение уров-

ня рождаемости, с другой стороны, увеличивается средний возраст экономически активного населения;

- развитие новых направлений страхования и кредитования, обеспечивающих поддержку платежеспособного спроса на услуги в области обеспечения качества жизни народонаселения;
- повсеместная информатизация общества, позволяющая получать консультационные услуги вне зависимости от места пребывания человека и обеспечивающая быструю связь со службами планового и экстренного реагирования;
- расширение объемов государственного финансирования исследований в области повышения качества и уровня жизни населения отдельных развитых и развивающихся стран [13-15].

Таким образом, обобщая вышесказанное, мы можем отметить, что функционирование зарубежных социально-экономических систем на основе инновационных трансформаций предполагает стимулирование научно-технического развития, направленного не только на обеспечение экономико-производственного роста, но и на повышение качества и уровня жизни населения.

При этом среди основных приоритетов государственной научно-технической и инновационной политики зарубежных стран можно выделить тенденции к поиску технологий снижения потребления природных невозобновимых ресурсов и технологий оптимизации все возрастающей антропогенной нагрузки на природу. Это указывает на то, что предстоящий переход к шестому технологическому укладу будет характеризоваться становлением новых способов соединения живого и овеществленного труда, определяемых некоторыми исследователями как «зеленая экономика», что предполагает разработку новых критериев измерения эффективности производства, включающих оценку состояния природной среды.

Список литературы

1. Дудин, М. Н., Лясников, Н. В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – № 8. – С. 83-92.
2. Нижегородцев, Р. М. Кластерно-сетевые эффекты и институциональные фильтры в современной экономике знаний // Управленец. – 2010. – № 7-8. – С. 46-51.
3. Theglobalinnovationindex – 2013 [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>, свободный.

globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home, свободный.

4. Дудин, М. Н. Инновации и предпринимательство в зарубежных странах. Возможность применения зарубежного опыта развития малого инновационного предпринимательства в Российской Федерации // Креативная экономика. – 2007. – № 12. – С. 48-53.

5. Дудин, М. Н., Лясников, Н. В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. – № 5. – С. 172-176.

6. Нижегородцев, Р. М., Никитенко, С. М. Эффективные механизмы модернизации и инновационного развития экономики. – Кемерово: Сибирская издательская группа, 2010. – 311 с.

7. Галиева, Г. Ф. Зарубежный опыт инновационной экономики: принципы и приоритеты // Государственное управление. Электронный вестник. – 2011. – Вып. 29 (декабрь).

8. Горидько, Н. П. Госрасходы и экономический рост: регрессионный анализ // Бизнес-Информ. – Харьков: Видавничий дім «ІНЖЕК». – 2012. – № 10. – С. 65-69.

9. Нижегородцев, Р. М. Экономическая политика в период глобальных потрясений: на пути к новой парадигме // Проблемы управления. – 2013. – № 5. – С. 79-81.

10. Лясников, Н. В., Дудин, М. Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. – 2011. – № 1. – С. 278-285.

11. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами / под ред. В. Г. Зинова. – М.: Дело, 2009.

12. Секерин, В. Д. Логистика: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2011. – 240 с.

13. Нижегородцев, Р. М. Модернизация на фоне кризиса: задачи российской экономики // Философия хозяйства. – 2010. – № 2. – С. 131-139.

14. Dudin, M. N. Foresight as a tool to provide strategic stability of manufacturing businesses / M. N. Dudin, N. V. Lyasnikov // European Researcher. 2012. Vol. (26), № 8-1. P. 1138-1141.

15. Нижегородцев, Р. М. Принципы государственного регулирования инвестиционных рисков в инновационной сфере // Управління розвитком: 36. наук. робіт. Харків: ХНЕУ, 2012. № 17 (138). – С. 26-27.

Национальные инновационные системы США и стран Азии: совпадающие приоритеты

А. В. Фролов,

доцент кафедры мировой экономики экономического факультета
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
кандидат экономических наук,
г. Москва
E-mail: vsei@vsei.ru

National Innovation Systems of the United States of America and Asian Countries: coinciding priorities

A. V. Frolov

В статье проводится сравнение национальных инновационных систем (НИС) США и отдельных азиатских стран (прежде всего Сингапура) на основе концепции «тройной спирали» НИС. Показано, что, несмотря на различия, США и инновационные лидеры Азии решают похожие задачи: оптимальное соотношение фундаментальных и прикладных исследований, развитие государственно-частного партнерства, стимулирование креативной экономики, оптимальное сочетание глобальных и национальных инновационных задач.

Ключевые слова: национальная инновационная система (НИС), «тройная спираль» инноваций, типы НИС, НИС США, глобальная инновационная система (ГИС), государственно-частное партнерство, креативные отрасли.

The author opts to use «Triple Helix Model» of innovation system to compare national innovative systems (NIS) of the United States of America and several Asian countries (predominantly Singapore). The article shows that despite all differences, the USA and Asian leading innovative countries both have to attain similar goals: engendering of creative economy, forging of private-social partnership and optimal balancing of global and national innovative tasks.

Keywords: national innovation system (NIS), «triple helix» innovation model, types of NIS, USA NIS, global innovation system (GIS), private-social partnership, creative industries.

Опыт стран-лидеров показывает, что инновационное развитие сегодня происходит преимущественно в рамках национальных инновационных систем (НИС). Именно в национальных инновационных системах создается необходимая нормативно-правовая база, идет поиск форм оптимального соотношения фундаментальных и прикладных наук, формируется сеть эффективных взаимоотношений между государством, университетами и бизнесом.

Практика инновационного развития такова, что импульс инновационных прорывов возможен как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах. И те, и другие могут многому научиться друг у друга: никакая страна или регион не имеет монополии на инновации, особенно на фоне ускорения глобализации инновационных процессов [1].

При этом важно уточнить, что для характеристики типов инновационного развития ряда азиатских стран, таких как Южная Корея, Тайвань, Сингапур (иногда эти страны называют «азиатскими тиграми» или «драконами») используется термин, введенный Р. Нельсоном – «удачно догнавшие лидеры» [2, с. 8].

Р. Нельсон обращает внимание на ряд условий, необходимых для догоняющего развития. Одно из них – образование: от базового образования до науки и технологического обучения, а также иных отраслей знаний и навыков, необходимых для управления современной экономикой.

Другое условие – формирование такой институциональной структуры, как исследовательская система университетов и общественных лабораторий. На это часто не обращают внимания, но

эндогенные исследования являются важным элементом догоняющего развития.

Исследования в рамках сильной системы университетских и общественных лабораторий могут существенно помочь созданию НИС. Создать такую систему непросто, и главное – она не может не развиваться. Мало иметь хороший план. И хотя НИС формируется политикой правительств, было бы ошибочно рассматривать ее элементы как спланированные статично [2].

В последнее время появились интересные исследования, посвященные особенностям формирования НИС «азиатских тигров». Ценно, что наряду с работами экономистов из развитых стран [3] вышли в свет публикации ученых из самих азиатских стран. Например, интересны работы сингапурского ученого Нгит Лионг Вонга, Председателя Совета попечителей Национального университета Сингапура (National University of Singapore, NUS), ведущего исследователя экономики Сингапура [4]. Анализ национальных инновационных систем разных стран с точки зрения странового подхода активно осуществляется в российской экономической науке [5].

Исследование инновационной системы США имеет ряд особенностей:

В русской научной литературе рассматриваются в основном отдельные участники НИС США [6].

Автором данной статьи предпринята попытка систематизации отдельных аспектов темы [7].

Подробное исследование инновационной системы США проводится американскими учеными: Фитцджеральдом Е., Ицковицем Г., Мовери Д., Шапирой Ф. [8].

Возможности сравнения экономически разных стран

Еще несколько лет назад трудно было предположить сравнение разных, непохожих друг на друга стран. Возьмем, например, США и Сингапур (образно говоря, «гигант» и «карлик»).

Сравнение столь непохожих стран становится возможным благодаря таким факторам, как:

- *Возрастание значения «встроенности» экономики любой страны (независимо от размера и наличных природных ресурсов) в глобальную экономику, построенную на принципах международного разделения труда (в растущей мере в передовых наукоемких отраслях экономики знаний), международной кооперации в целях дальнейшего инновационного роста.*

- *Нацеленность экономической политики на более развитых стран на инновационные принципы.* Наличие в той или иной стране эффективной НИС, развитого инновационного потенциала, продуманной инновационной политики, гибкой инновационной инфраструктуры уравнивают их

шансы в достижении наилучших показателей и результатов.

- *Развитие экономики знаний с акцентом на использование человеческого капитала, который может иметь в сравниваемых странах высокие качественные характеристики.*

Эти факторы нивелируют значение «эффекта масштаба» в современной экономике, делают многие страны менее зависимыми от сырьевых ресурсов и более интернационально вовлеченными в мировые технологические процессы передовых, наукоемких отраслей.

Таблица 1 – Территориально-экономические различия США и Сингапура

| США | Сингапур |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • огромная территория • многоотраслевая экономика • еще недавно – лидерство в инновационном развитии • масштабный внутренний рынок • ведущие позиции на мировых рынках • страна происхождения и базирования ведущих ТНК, формирующих основу инновационной экономики мира | <ul style="list-style-type: none"> • небольшое островное государство, страна-город-порт • практически не располагает собственными сырьевыми ресурсами • узкий внутренний рынок, доминирование в экономике зарубежных ТНК • ориентируется на региональный и мировой рынок • Сингапур остается одним из звеньев международной сети ТНК |

Составлено автором.

Сегодня две рассматриваемые страны не только рядом в ведущих мировых рейтингах, но по многим показателям экономического и инновационного развития Сингапур опережает США.

Таблица 2 – Рейтинг 10 ведущих стран по Глобальному инновационному рейтингу INSEAD (GII) 2009-2012гг.

| Страны | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
|----------------|---------|---------|---------|---------|
| США | 1 | 11 | 7 | 10 |
| Швейцария | 7 | 4 | 1 | 1 |
| Швеция | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Сингапур | 5 | 7 | 3 | 3 |
| Гонконг | 12 | 3 | 4 | 8 |
| Финляндия | 13 | 6 | 5 | 4 |
| Дания | 8 | 5 | 6 | 7 |
| Канада | 11 | 12 | 8 | - |
| Нидерланды | 10 | 8 | 9 | 6 |
| Великобритания | 4 | 14 | 10 | 5 |

Составлено по: Global Innovation Index (INSEAD) – [9, с. 20].

Сравнение инновационных достижений Сингапура и США можно провести по отдельным показателям «Глобального инновационного индекса» 2011 г. Так, по показателям «Институции-

ональные условия» (состояние политической среды, регулирующей среды и условий бизнеса, предоставляемых общественными институтами) Сингапур занимает 1 место, США – 18; «Возможности человеческого капитала» – Сингапур на 11 месте, США на 5. Еще два показателя, важных для сравнения: «Разнообразие бизнес-среды» (инновационное окружение, инновационная экосистема, открытость к внутренней и внешней конкуренции) – Сингапур на 3 месте, США на 2; «Уровень научного вклада в инновации» (создание знаний, применение знаний, использование и экспорт знаний) – Сингапур на 11 месте, США на 14 месте [10].

Основные направления сравнения инновационных систем США и других стран

Как отмечалось, в современных условиях инновационное развитие стран анализируется на базе концепции национальных инновационных систем (НИС). Эта концепция предполагает развитие отношений между тремя главными участниками НИС: государством, частным бизнесом и университетами. Подобная модель получила название «тройной спирали» (triplehelixmodel). В настоящее время она присуща практически любой инновационной системе, но характер взаимоотношений между участниками, формы их взаимодействия могут быть разнообразными. Поэтому разными могут быть типы этой спирали, что открывает и различные перспективы для каждого из типов НИС.

Так, например, в Сингапуре каждый из участников «тройной спирали» имеет свою специфику. Отсутствие крупного внутреннего рынка обусловило то, что частный бизнес в Сингапуре представлен в основном ТНК и в незначительной степени национальными малыми фирмами. Университеты также ориентированы на потребности международной деятельности, глобального и регионального бизнеса ТНК. В такой ситуации Сингапур остается одним из звеньев международной сети ТНК, причем звеном, в котором низка суммарная покупательная способность населения (всего 5 млн. жителей). Именно поэтому для Сингапура жизненно важно стать звеном, где создается больше всего добавленной стоимости, где выше всего оплата труда, преобладают высокотехнологичные и наукоемкие виды услуг.

Государство в Сингапуре *централизованно* регулирует деятельность частного бизнеса и университетов, разрабатывает государственные планы и программы стимулирования и взаимодействия участников НИС. Но эта централизация носит гибкий, продуманный характер и исключает подавление экономической свободы и духа предпринимательства. Государство отличается высокой степенью антикоррупционности, члены

правительства Сингапура не сколачивают больших личных состояний.

НИС США строится на принципах *децентрализации*, отсутствия прямого вмешательства государства в инновационные процессы, во взаимоотношения с частным бизнесом и университетами. И даже сейчас, в период обострения потребности в государственной поддержке инновационного роста как инструменте форсированного выхода из кризиса, США не решаются бесповоротно отказаться от принципа невмешательства государства в деятельность бизнеса и университетов. Считается, что такое резкое изменение принципов деятельности НИС США может лишить страну ее традиционных конкурентных преимуществ. США находятся как бы на распутье – потребность госвмешательства «противоречит» свободе инновационного предпринимательства по традиционной рыночной схеме.

Американский экономист Г. Ицковиц выделяет 3 типа «тройной спирали» (рис. 1) [11]. Интересно проанализировать, к какому типу спирали можно отнести НИС Сингапура и США.

Исходя из типологии Г. Ицковица, НИС Сингапура включает признаки и первого, и третьего типов «тройной спирали» и может рассматриваться как «смешанный, гибридный» тип НИС. НИС США относится к сетевой модели инновационной системы (третий тип).

Таким образом, НИС США и Сингапура имеют различные принципы работы:

- В США – децентрализованная НИС. НИС США строится на принципах отсутствия прямого вмешательства государства в инновационные процессы, во взаимоотношения с частным бизнесом и университетами.
- У Сингапура – централизованная НИС. Государство регулирует деятельность частного бизнеса и университетов, разрабатывает государственные планы и программы стимулирования и взаимодействия участников НИС.

Различные типы НИС не мешают США и странам Азии решать схожие инновационные задачи, поскольку в ходе глобальной конкуренции все активнее предъявляются общие требования сбалансированного развития НИС.

Приоритетные задачи НИС стран – инновационных лидеров

К сходным приоритетным задачам азиатских стран и США могут быть отнесены следующие:

- оптимальное соотношение фундаментальных и прикладных исследований,
- развитие государственно-частного партнерства,
- стимулирование креативной экономики,
- соотношение глобальных и национальных инновационных задач.

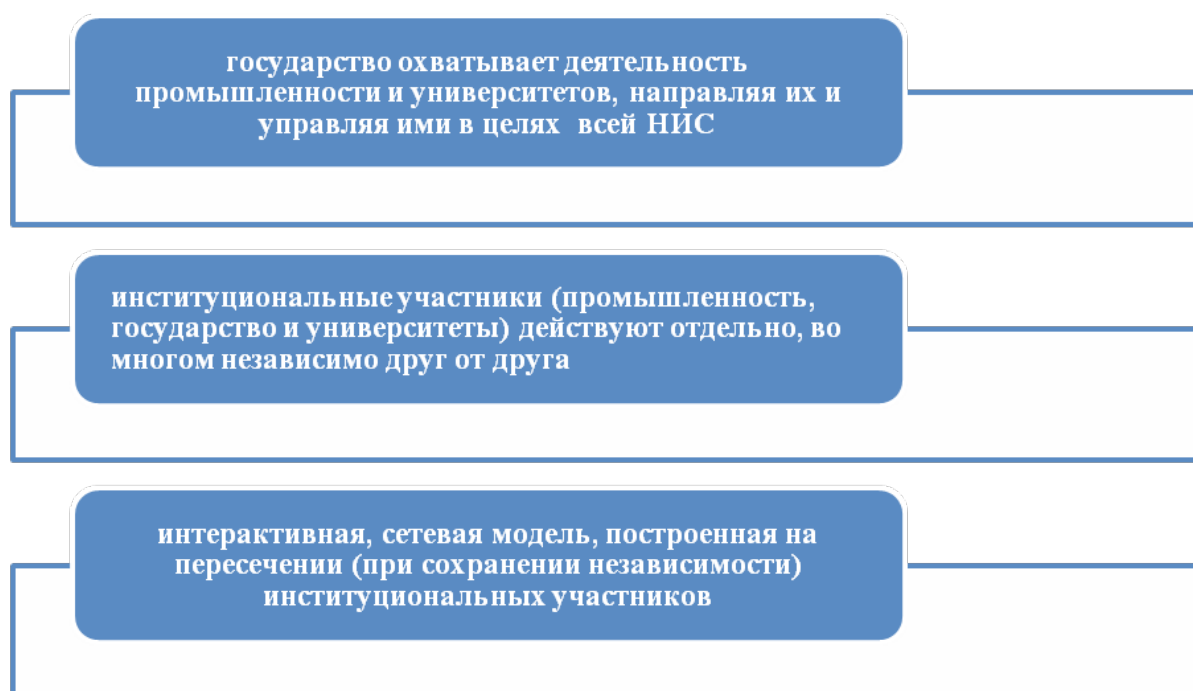


Рисунок 1 – Типы «тройной спирали» по Г. Ицковицу

Составлено по: Etzkowitz H., Dzisah J. et al. The triple helix model of innovation. Jan. 2007 [11].

Прежде всего, особое значение имеет *поддержание эффективного баланса между прикладными и фундаментальными исследованиями* (англ. – downstream, upstream R&D). Так, «маленький» Сингапур, лишенный природных ресурсов, гораздо сильнее заинтересован в решении этой проблемы, ибо рискует потерять единственный источник роста своего благосостояния – инновационный потенциал.

До последнего времени большинство НИОКР в Сингапуре было сфокусировано на сфере прикладных, а не фундаментальных исследований. Прикладные исследования основывались на государственном участии и часто принимали форму совместного государственно-частного сотрудничества с целью решения производственных проблем. Государственные лаборатории в Сингапуре действовали в 2 параллельных направлениях: они предоставляли услуги ТНК для того, чтобы удерживать последних в Сингапуре, а также они занимались независимыми исследованиями, преследуя собственные цели.

В целом государство делало акцент на получение оригинального конечного коммерческого результата (an original commercial outcome), что создавало для лабораторий сильные стимулы заниматься именно прикладными исследованиями. Правительство Сингапура стимулировало иностранные фирмы осуществлять растущие объемы НИОКР в самом Сингапуре, используя тот же критерий конечного результата. В итоге тормозились исследования более фундаментальных направлений, где рыночные результаты

были менее определенными и более труднодостижимыми.

Для осуществления фундаментальных исследований, которые, в свою очередь, способствуют активизации всех этапов инновационного цикла, требуются относительно большие объемы человеческого капитала и расходов на НИОКР, чем того требуют прикладные исследования. Правительство предпринимает меры по решению этой проблемы посредством предоставления научных стипендий в тех областях наук, где преобладают фундаментальные исследования. Подобные льготы существуют в государственных исследовательских институтах и местных университетах. Государство также реализует комплекс мер по привлечению иностранных талантов в Сингапур для пополнения местных ресурсов талантливых кадров.

В США, в условиях потери инновационного лидерства и в целях реформирования НИС, не менее активно рассматривается вопрос о соотношении фундаментальных и прикладных исследований. Например, для независимой организации ITIF, созданной в 2006 г. для консультирования законодателей Конгресса США в вопросах инновационной политики, очевидно, что инновационные процессы нарастают, как снежный ком. Инновации обретают характер каскадов, а их диффузия в обществе значительно ускоряется. Появилась новая, каскадная парадигма инноваций, в рамках которой базой ускоряющихся инноваций в бизнесе выступают нарастающие объемы именно фундаментальных исследований [12].

Настоящее, стратегически устойчивое преимущество (с учетом «каскадности») заключается в сочетании, синергии восходящих и нисходящих инноваций, так как только в нисходящих технологиях соперничать с азиатскими и европейскими производителями становится все сложнее. Тем более что многие страны, например Япония, Южная Корея, Китай, начали реализацию государственной политики превращения стран из «имитаторов» и «рационализаторов» в «творцов» технологий прежде всего в таких областях, как информационные системы, биотехнологии и новые материалы.

В условиях ускорения мировых темпов освоения нисходящих технологий американская промышленность должна разрабатывать не только и даже, возможно, не столько нисходящие технологии, а нарабатывать именно пороги восходящих (upstream) исследований.

Как для стран Азии, так и для США важно *оптимально настраивать систему государственно-частного партнерства (ГЧП)*. Причем в посткризисный период в целях усиления национальных конкурентных преимуществ Сингапур и США, например, усиливают ранее «нехарактерные» для своих НИС элементы. США активизировали государственное участие, а Сингапур с той же целью «выращивает» свои собственные эффективные и наукоемкие частные компании преимущественно малого и среднего бизнеса.

Традиционно сильный государственной поддержкой инновационного бизнеса, Сингапур для дальнейшего развития инноваций старается усиливать автономность национальных фирм от каналов государственной помощи, наращивать их инновационную самостоятельность. Одним из путей создания инновационного частного сектора явилась даже приватизация государственных предприятий, таких как «Сингапурские Авиалинии» и «Сингапур Телекомз».

При этом Сингапур сталкивается с дилеммой: частный сектор должен быть двигателем инновационного и предпринимательского роста, но для успешного создания новой экономики Сингапур нуждается в эффективном общественном секторе. Однако поддержание высокой эффективности общественного сектора привело к тому, что он отвлекает на себя слишком большую долю местных талантов. Такое отвлечение талантов создает их дефицит в частном секторе (необходимых для развития инноваций и предпринимательства) [3].

Нельзя забывать, что Сингапур, в отличие от других «азиатских тигров», сделал большой упор на зависимость от ТНК, а не на местные фирмы для создания своих технологических ресурсов. Сингапур опирался на ТНК, преимущественно американские, в вопросах создания технологий и их трансферта для того, чтобы направить их на цели технологического развития страны. Сейчас

США и Сингапур являются взаимодополняющими системами: ТНК США получают в Сингапуре должную государственную опеку и поддержку, а Сингапур получает приток прямых инвестиций из США в форме деятельности ТНК.

Стимулируя присутствие многонациональных корпораций в своей экономике, Сингапур осуществляет программы совместных инвестиций. Советом по экономическому развитию Сингапура были разработаны новые концепции по формированию групп отраслей промышленности (кластеров), с акцентом на исключительно высокие инвестиции в области технологий, например, производства кремниевых пластин, биотехнологий, химических технологий. Создаются бизнес-центры, в том числе для представителей скандинавских стран, Германии и Франции, с целью привлечения в Сингапур большего количества малых и средних иностранных предприятий.

Известно, что $\frac{3}{4}$ промышленного производства Сингапура осуществляется ТНК и более 60% акционерного капитала промышленности принадлежат иностранцам. Долгие годы эндогенные НИОКР не ставились во главу угла инновационной стратегии страны.

На сегодняшний день в Сингапуре располагаются около 5 тыс. многонациональных корпораций. Около половины из них оперируют в Сингапуре, используя его как базу, а 850 компаний производят продукцию для мировых рынков. В Сингапуре находятся офисы почти 220 банков. Сингапур стал финансовым центром для почти 30 многонациональных корпораций [3].

Подобное «засилье» ТНК не означает, что Сингапур не должен формировать свою прослойку инновационных малых и средних предприятий, причем не только для обслуживания деятельности филиалов и исследовательских лабораторий ТНК крупных стран типа США. Наоборот, именно усиление собственного самостоятельного научно-практического сектора малого и среднего бизнеса позволит стране продолжать устойчивое экономическое развитие в XXI в., в том числе и в форме кооперации с ТНК ведущих стран мира.

Таким образом, с точки зрения исторической перспективы Сингапур находится на стадии трансформации от состояния, когда он служил преимущественно адаптации, ассимиляции и диффузии технологий, порожденных деятельностью ТНК, к более сбалансированной системе, уделяющей растущее внимание развитию эндогенного инновационного потенциала и созданию местных высокотехнологичных фирм преимущественно малого и среднего бизнеса.

США, традиционно акцентирующиеся на косвенном влиянии государства, на свободе инновационного предпринимательства, с той же целью – повышения эффективности НИС – пытаются усилить взаимодействие участников НИС под эги-

дой государства, максимально использовать государственные рычаги стимулирования инновационного развития через деятельность Министерства Обороны, Национального Аэрокосмического Агентства NASA.

В июне 2011 г. Департамент Военно-морского флота США объявил об удвоении финансовых расходов на разработку новых технологий двойного назначения, причем упор делается на обеспечение подготовки новых инженерных кадров. Подобного активного участия оборонного сектора в образовательном процессе (STEM-направление) в США не было в течение последних 25-30 лет. Кооперация в этом направлении с крупнейшими университетами США приобретает небывалые масштабы [13].

Космическое Агентство США NASA в начале июня 2011 г. объявило о перераспределении своих исследовательских ресурсов в направлении прикладных технологий, наиболее применимых для задач Земной цивилизации. Недавно опубликованный Отчет о планируемых расходах до 2016 г. показывает, что сумма бюджета не будет увеличиваться ежегодно, но средства будут перенаправляться от исключительно космических операций в направлении развития технологий и науки многовариантного назначения. Будут создаваться прибыльные центры научно-технологического развития, в работе которых будут на правах партнеров участвовать бюджетные и коммерческие структуры [14].

Попытки создать модель общественно-частного инновационного партнерства предпринимались в США еще при президенте Б. Клинтоне в 90-е гг. XX в. В настоящее время Правительством рассматриваются модели, отличительной чертой которых является попытка сбалансировать деятельность всех участников американской НИС. Например, в модели, предложенной аналитиками Р. Бендисом и Е. Байлером [15], центральным звеном является *бесприбыльная организация*, уравнивающая действия всех трех участников НИС. Бесприбыльная организация, по замыслу авторов концепции, должна состоять из ведущих игроков общественного и частного инновационных секторов. По сути, это был бы национальный инновационный посредник, отвечающий за администрирование уникальных инновационных программ.

Наряду с наукой и высокими технологиями *важнейшей сферой инновационной экономики становятся креативные индустрии* (creative industries), или отрасли, основанные на творчестве и интеллектуальном капитале. К ним относятся кино, музыка, компьютерные технологии, изобразительные искусства, галерейный бизнес, мода, издательское дело, дизайн, архитектура.

Рост экономической значимости креативных отраслей (само понятие «креативной отрасли» было впервые применено в 1997 г. премьер-ми-

нистром Великобритании Т. Блэром) наблюдается во всех передовых странах. Занятость, экспорт и прочие экономические показатели этого сектора сильно опережают аналогичные показатели традиционных отраслей.

Таблица 3 – Роль культурно-креативных отраслей (англ. – cultural and creative industries, CCI) в странах мира до 2005 г.

| Страна/индекс | Доля в ВВП | Доля в занятости населения |
|------------------------|------------|----------------------------|
| США | 5.98 | 4.02 |
| Великобритания | 5.00 | 4.43 |
| Республика Южная Корея | 4.06 | - |
| Австралия | 3.30 | 3.8 |
| Гонконг | 3.44 | 4.10 |
| Тайвань | 2.85 | 1.75 |

Источник: Yen-Hsin Huang. An Exploratory Study of the Competitive Strategy of Cultural and Creative Industries in Taiwan. European Journal of Social Sciences – Volume 20, Number 3 (2011, PP. 393-400) [16, с. 393].

Интересен пример Тайваня, поскольку он впитал в себя многое из опыта Великобритании и одновременно ярко представляет специфику стран Юго-Восточной Азии, являясь тем самым удобным интернациональным или глобальным образцом подхода к данной проблеме.

В Тайване, как и в большинстве других стран, отрасль культуры объединяет в себе понятия и культуры, и промышленности. Также это и культура искусств, человеческого мышления, морального развития и национального самосознания. Культура характеризует прогресс человеческой цивилизации и мотивацию к прогрессу. Промышленность предполагает крупномасштабное производство и прибыльные продажи. Таким образом, речь идет об одновременном развитии промышленно-культурной сферы страны.

В Тайване выделяют 13 креативных отраслей: визуальное искусство, музыка и исполнительное искусство, выставки культуры, рукоделие, кино, радио и телевидение, печатное дело, реклама, дизайн, дизайн торговых марок, строительный дизайн, творческая жизнь и компьютерно-цифровые развлечения.

Креативные отрасли Южной Кореи укрепляются благодаря сильной правительственной поддержке. Прежде всего, упор делается на политику поддержки цифровых продуктов – этому посвящен Закон о поддержке культурных отраслей, программы «Возрождение отрасли цифровых игр» и «Возрождение отрасли, связанной с кинематографом». Все эти программы нацелены на усиление интернациональной популяризации этих сфер. Меры по их развитию включают следующие шаги: создание благоприятной для культурной отрасли среды, развитие культурных

отраслей, культивирование необходимого для этих отраслей опыта и навыков, поддержка развития креативных отраслей в условиях применения новых технологий. Политика правительства регулируется через «Офис культуры и туризма», где планируются все фазы развития креативных отраслей. В Корее работает Институт отраслей культурного содержания, отвечающий за помощь развитию креативных отраслей. Благодаря деятельности описанных правительственных организаций креативные отрасли Кореи приобрели свой высокий международный статус.

Таблица 4 – Дефиниции креативных отраслей (CCI) в различных странах мира

| Страна | Определение культурно-креативных отраслей |
|---|---|
| ООН (United Nations Scientific and Cultural Organization) | Виды работ, сочетающие создание, производство и коммерциализацию на базе использования неосязаемых культурных ценностей (culture content). Культурные ценности защищены правом копирования (copyright) и могут быть реализованы в форме товаров или услуг. |
| Великобритания | Виды деятельности, порожденные индивидуальной креативностью, технологиями и талантом, и виды деятельности, обладающие потенциалом создавать блага и реализующиеся посредством создания и развития интеллектуальной собственности. |
| Голландия | Продукты индустрии культуры, основанные на использовании социальных символов или на склонности осуществления коммерческой деятельности; основанные на длительных культурных традициях, «отрасль культуры» в различных формах трансформирует символы культуры в производство продуктов |
| Канада | Индустрия культуры имеет две оси: культуру и искусство – и включает в себя физические продукты культуры и виртуальные услуги сферы культуры, которые также включают защиту типа copyright |
| Гонконг | Отрасль, порожденная индивидуальным талантом, креативностью и навыками посредством развития и использования интеллектуальной собственности и имеющая потенциал создания благосостояния и занятости |
| Тайвань | Культурно-креативные отрасли включают в себя работы на базе креативности или накопленных культурных богатств посредством использования интеллектуальной собственности и имеют потенциал создания богатств и занятости и улучшать общие условия жизни |

Источник: Yen-Hsin Huang. An Exploratory Study of the Competitive Strategy of Cultural and Creative Industries in Taiwan. *European Journal of Social Sciences* – Volume 20, Number 3 (2011, PP. 393-400) [16, с. 393-394].

Еще в 2002 г. была запущена инициатива «Преобразование Сингапура» (Remaking Singapore), нацеленная на превращение Сингапура в мировой центр креативности, инноваций и дизайна. Эти новые характеристики ассоциируются с центрированной на человека, социально-продуманной моделью, объединяющей всю иерархию экономики. В стиле, присущем Сингапуру, правительство реформирует систему образования так, чтобы стимулировать креативные качества молодежи. Одним из путей является внедрение молодых, по-новому мыслящих талантливых людей в различные государственные структуры, отвечающие за экономическую политику.

Подход США к креативным отраслям контрастирует с тем подходом, который сформировался, например, в Великобритании. Если в Великобритании упор делается именно на креативность данного бизнеса, то в США креативные отрасли называются «отраслями креативного права». В США сама классификация этих отраслей построена на видах авторского права. При этом выделяют:

- отрасли, основанные на прямом авторском праве,
- отрасли на взаимозависимом авторском праве,
- отрасли на частичном авторском праве,
- отрасли на периферийном авторском праве.

В соответствии с этим методом почти все креативные отрасли являются отраслями авторского права. Отрасли прямого и частичного авторского права совпадают с аналогичными отраслями, например, в Тайване.

Базовые принципы американской креативной политики заключаются в ужесточении внутренних норм регулирования креативного процесса и в развитии внешней экспансии креативных отраслей. Несмотря на то что в правительстве США нет отдельного департамента по культуре, креативным отраслям оказывается полная правительственная поддержка. Осуществление этой поддержки происходит не по принципу «сверху-вниз», а по принципу поддержки инициатив от самих предпринимателей. Правительство обеспечивает гибкое внешнее окружение развития креативного процесса в сочетании со строгим правовым контролем и защитой, реализует эффективные меры наказания за нарушение прав интеллектуальной собственности.

Американские креативные отрасли стимулируют приток иностранных инвестиций, что соответствует их транснациональной бизнес-модели. Подобное свободное и безопасное окружение привлекает значительные инвестиции и способствует стабильному развитию креативных отраслей.

Наконец, в США работает Ассоциация креативных отраслей, опирающаяся на сильную поддержку частных капиталов и проводящая регу-

лярные внутренние обзоры данной отрасли (например, работа Диснейленда, Голливуда). Подобные отчеты отражают обзор всей отрасли, основанной на авторском праве, и вклад этой сферы в развитие экономики США (занятость, экспорт и проч.).

В США очевидный акцент на креативное направление инновационной экономики проявляется, в частности, в том, что в STEM-образование (наука, технологии, инженерное дело и математика) активно включаются творческие, художественные дисциплины, объединенные общим термином Arts. Дисциплинами-лидерами в Arts пока являются промышленный дизайн, архитектура и индустриальная эстетика. В итоге идет процесс активного движения от STEM к STEAM образованию.

В последнее время все большее внимание исследователей обращается на анализ *соотношения таких процессов, как глобализация и развитие национальных инновационных систем (НИС)*. Вопрос этот актуален прежде всего для стран, национальная экономика которых невелика по экономическим параметрам. Речь идет о таких странах, как Южная Корея, Япония, Тайвань, Сингапур. Но и для таких крупных стран, как США, вопросы соотношения глобальной и национальной инновационных систем становятся все более актуальными.

Для Южной Кореи, например, важно ответить на следующие вопросы:

- Усилила ли глобализация национальную исследовательскую систему страны?
- Какова динамика соотношения национальных и интернациональных аспектов развития «тройной спирали» (государство – корпорации – университеты), особенно в свете научного соавторства национальных и зарубежных исследователей?

Для ответа на поставленные вопросы группа южнокорейских ученых [17] провела исследование форм соавторства между корейскими исследователями, представляющими 3 институциональных звена тройной спирали, и их международными партнерами. Анализу подвергался поток взаимной информации, вырабатываемой в процессе таких взаимоотношений. Были собраны данные за период с 1968 по 2009 г. Для анализа потребовалось по-новому взглянуть на структуру тройной спирали, чтобы учесть новую тенденцию – активное формирование и развитие сети международных соавторских взаимоотношений.

Итоги исследования показали, что международные соавторские взаимоотношения со временем существенным образом менялись, реагируя на изменения государственной политики. Но большинство таких взаимоотношений имели стабильный характер с 2000 г. Другими словами, национальная система научных публикаций Ю. Ко-

реи получила некоторый момент синергетического развития в процессе интернационализации научно-исследовательских работ в 90-х гг., но дальнейшее развитие затормозилось на уровне национальной экономики. В то время как университетское и промышленное сотрудничество становились все более интернациональными, перекрестная взаимосвязь национальных элементов тройной спирали стала устойчиво разрушаться.

Исследователи пришли к выводу, что государству надо обращать более пристальное внимание развитию внутринациональных научных связей, в противном случае будет и дальше разрушаться единство НИС Кореи. На новом витке международной инновационной конкуренции это может привести к упадку экономики, а в итоге – к определенному снижению конкурентоспособности даже ведущих ТНК Кореи, которые отличаются высокой степенью интернационализации, но, тем не менее, зависят от национального инновационного потенциала. Особенно важно пересмотреть отношение государства к поддержке фундаментальных исследований в рамках НИС собственной страны.

Для США также возрастает актуальность сбалансированности национальных и глобальных инновационных приоритетов. Так, например, исследовательские центры университетов, с одной стороны, все больше отрываются от «национальной» почвы, тяготеют к интернациональным контактам в зоне своих научно-практических интересов, с другой стороны, не могут обойтись без финансовой и инфраструктурной поддержки федерального правительства. Данное противоречие особенно остро в зоне технологий двойного назначения, разработка которых требует достаточной «закрытости» от исследователей других государств и регионов и львиная доля финансирования идет от военного ведомства США и осуществляется секретными государственными лабораториями.

Заключение

Глобализация экономики, интернационализация НИОКР повысили актуальность международной компаративистики, сравнений НИС наиболее передовых стран. Для России и других стран такие сравнения – одновременно и пример, и повод задуматься о проблемах своих инновационных экономик, роли НИС в глобальном мире. России следует творчески перенимать лучший опыт передовых стран, сочетая следующие направления работы:

- сотрудничество с каждой отдельной страной в зоне скоординированных взаимных интересов;
- расширение многосторонней кооперации с целыми группами стран, с использованием преимуществ МРТ в инновационной экономике;

- изучение опыта инновационной работы таких крупных диверсифицированных экономик, как, например, США и Китай;
- постоянное изучение опыта международного сотрудничества малых инновационных стран типа Сингапура, Тайваня, Южной Кореи;
- изучение опыта и участие в кооперации со всеми странами в области разработки и внедрения NBIC-технологий как радикальных инноваций нового технологического уклада.

Примечания

1. <http://www.tusur.ru/export/sites/ru.tusur.new/ru/innovation/triplehelix/ickovic.pdf>

2. Richard R. Nelson. Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory. Tallinn University of Technology, Tallinn, 2006. 25 p.

3. Monroe Trevor. The National innovation systems of Singapore and Malaysia. 2006 :<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN027022.pdf>

4. Wong, P. K., Y. P. Ho and A. Singh. Industrial Cluster Development & Innovation in Singapore, Report submitted to IDE/JETRO, Feb. 2008

5. Авдокушин, Е. Ф. Национальная инновационная система Японии // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 4.

Авдокушин, Е. Ф., Фролов, А. В. Основные черты и особенности становления и развития национальной инновационной системы Сингапура // Вопросы новой экономики. – 2011. – № 3.

Белова, Л. Г. Реформирование национальной инновационной системы Австралии: укрепление конкурентных преимуществ // Вопросы новой экономики. – 2011. – № 2.

Национальные инновационные системы / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 296 с.

6. Судакова, Н. А. Взаимодействие университетов и бизнеса в процессе инновационной деятельности // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – № 2. – С. 110-127;

Киселева, В. В., Колосницына, М. Г. Государственное регулирование инновационной сферы. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 402 с.; Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / под ред. проф. В. Б. Суяна. – М.: Магистр, 2009. – 399 с.;

Фролов, А. В. Эффективность Национальной инновационной системы США: в поисках нового качества университетов. Монография. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2011.

7. Фролов, А. В. Национальная инновационная система США. – Национальные инновационные системы / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 296 с.

8. Fitzgerald, E., Wanklerl, A., Schramm, C. Inside Real Innovation. World Scientific Press of Singapore. 2011. 248 pp.

9. Global Innovation Index (INSEAD). -http://www.insead.edu/media_relations/press_release/2012_global-innovation-index-2012.cfm

10. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/home.cfm>

11. Etzkowitz H., Dzisah J. et al. The triple helix model of innovation. Jan. 2007 – http://www.techmonitor.net/tm/images/7/7d/07jan_feb_sf1.pdf

12. RAND's Rose-Colored Glasses: How RAND's Report on U.S. Competitiveness in Science and Technology Gets it Wrong. By Stephen Ezell and Robert Atkinson. September 10, 2008 – <http://www.itif.org/files/2008-RAND%20Rose-Colored%20Glasses.pdf>

13. <http://www.foxnews.com/scitech/2011/06/15/navy-to-invest-millions-in-science-education/#ixzz1PclpNbtK>

14. http://www.space-travel.com/reports/NASA_Spending_Shift_to_Benefit_Centers_Focused_on_Science_and_Technology_999.html

15. Creating a National Public-Private Innovation Framework. By R. Bendis & E. Byler. 2009.

16. Yen-Hsin Huang. An Exploratory Study of the Competitive Strategy of Cultural and Creative Industries in Taiwan. European Journal of Social Sciences – Volume 20, Number 3 (2011, PP. 393-400) – http://www.eurojournals.com/EJSS_20_3_03.pdf

17. Ki-Seok Kwon, Han Woo Park, Minho So, and Loet Leydesdorff. Has Globalization Strengthened South Korea's National Research System? National and International Dynamics of the Triple Helix of Scientific Co-authorship Relationships in South Korea. 2011. – <http://www.leydesdorff.net/koreath.11/koreath.11.pdf>

18. Фролов, А. В. Опыт создания законодательной базы национальной инновационной системы США // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 2 (18). – С. 202-208.

Использование функционально-стоимостного анализа при оптимизации затратных и функциональных параметров инновационного продукта

Д. В. Пивиков,
аспирант Нижегородского государственного технического университета
им. Р. Е. Алексеева,
г. Нижний Новгород
E-mail: vsei@vsei.ru

The Use of the Functional-Value Analysis at Optimization of the Innovative Product Cost-Based and Functional Data

D. V. Pivikov

В ведущих зарубежных фирмах проблемы управления инновационными продуктами в достаточной мере решаются при помощи современных методов и систем управления качеством и затратами на производство продукции. Одним из зарекомендовавших себя методов является функционально-стоимостной анализ (ФСА).

Ключевые слова: инновационный продукт, функционально-стоимостной анализ.

The leading foreign companies solve the problem of innovative products management by means of the modern methods and systems of quality management and the manufacturing costs. One of the methods is the functional-value analysis.

Key words: an innovative product, the functional-value analysis.

Ключевой проблемой развития инновационной деятельности в Российской экономике является неэффективная инновационной стратегия, доминирующая в производстве и научно-конструкторской деятельности. Выбор между самостоятельной разработкой и развитием инновационных продуктов в пользу заимствования готовых нововведений и закупки готового оборудования за рубежом препятствует внедрению собственных новых разработок и поиску новых решений по модернизации и росту уровня качества отечественных товаров и услуг. При этом кроме «количественного» отставания российских компаний по уровню инновационной активности есть еще и значительные структурные проблемы в организации управления инновациями в разрезе сопровождения инноваций на всех этапах жизненного цикла, затрат и функционально-качественных характеристик на уровне фирм. По показателю «способность компаний к заимствованию и адаптации технологий и методов управления инновациями», рассчитанному Всемирным

экономическим форумом, Россия в 2012 г. находилась на 41 месте из 133, на уровне таких стран, как Кипр, Коста-Рика, ОАЭ.

Кроме того, современная особенность управления затратами и качеством инновационной продукции состоит в том, что с ускорением научно-технического прогресса растет информированность покупателей в области функциональных и экономических свойств продукции. Это способствует актуализации для производителя проблемы постоянной и своевременной модернизации продукции. Поэтому повышение качества продукции и эффективное управление затратами стало важнейшей целью и определяющим фактором научно-технической и экономической политики фирм в условиях современной рыночной среды.

Вышеизложенные проблемы по управлению инновационными продуктами в ведущих фирмах зарубежных стран решаются при помощи современных методов и систем управления качеством и затратами на производство продукции, в

то время как в отечественной практике принято использовать традиционные системы и инструменты рационализации себестоимости и функционально-качественных параметров продукта без детального анализа особенностей производства и специфики продукции, что значительно снижает финансовые показатели отечественных предприятий, а значит и показатели рентабельности и конкурентоспособности выпускаемых товаров и услуг.

Одним из современных методов, применяемых за рубежом, выступает функционально-стоимостной анализ (ФСА), целью которого является развитие или усовершенствование полезных функций инновационной продукции путем нахождения оптимального соотношения между их значимостью для потребителей и затратами на их осуществление. Реализация ФСА предполагает ориентацию на следующие постулаты [6]:

- соответствие значимости функций и затрат, т. е. распределение затрат на реализацию функций объекта, должно осуществляться пропорционально их значимости;
- соответствие реального параметра требуемому, что предполагает определение количественных параметров, способных однозначно характеризовать степень выполнения (или невыполнения) этих функций;
- активизация творческого мышления, характеризующаяся созданием обстановки, максимально благоприятствующей развитию творчества;
- применение новейших технологий для принятия управленческих, технических и организационных решений;
- прогнозирование для выявления динамики изменения исследуемого объекта.

На основании изложенных принципов можно судить о том, что метод ФСА является двусторонне направленным и, с одной стороны, позволяет вести управление затратами на производство продукции, а с другой стороны, является инструментом совершенствования качества продукта. Все это делает метод ФСА весьма привлекательным к применению на отечественных предприятиях.

В основе эксплуатации любого изделия/продукта лежит выполнение его функций, поэтому в условиях инновационного пути развития основополагающим становится функциональный подход, предполагающий «рассмотрение функций объекта и его элементов с целью наиболее полного выполнения заданных требований и обеспечения эффективных путей их реализации». А так как понятие «функция» характеризует способность обеспечивать потребительское свойство, то она характеризует его как качественно, так и количественно [2].

Функция продукта должна быть взаимосвязана с удовлетворением конкретных потребностей

потребителя и не вызывать технических противоречий в процессе реализации продуктом своего функционального и технического потенциалов.

Функция продукта – это совокупность свойств изделия, определяющих его качество, в сопоставлении с конкретной производственной и потребительской потребностью при учете затрат на их реализацию в конечном продукте [6].

На основании вышеизложенного, отличие ФСА от других методов анализа заключается в увязке затрат с функцией и качеством, в то время как традиционные методы снижения себестоимости осуществляются безотносительно получаемых конечных результатов.

Отличительной характеристикой и особенностью метода ФСА является соизмерение значимости, важности функций с затратами на их осуществление. Кроме того, методология ФСА уделяет большое внимание интегрированным процессам и позволяет применять различные методические приемы как единую систему в зависимости от постановки конкретной цели анализа, так как в его основе лежит функциональный и системный подходы. То есть рассмотрение объекта проходит не в его конкретной форме, а как совокупность функций, которые в ФСА трактуются как внешнее проявление свойств какого-либо объекта в данной системе проявлений в виде действий или состояний.

В связи с этим в процессе проведения ФСА необходимо подробно изучить функции изделия (их состав, степень полезности), их стоимость и возможность ее уменьшения путем отсекаания второстепенных и бесполезных функций. Это могут быть не только технические, но и органолептические, эстетические и другие функции деталей и узлов продукта. Для представления производственного продукта в функционально-стоимостном виде необходимо вначале построить его структурно-элементную модель.

Структурно-элементная модель (СЭМ) – это упорядоченное представление элементов изделия и отношений между ними, характеризующих состав материальных составляющих объекта, их основные взаимосвязи в уровнях иерархии. Структурная модель предоставляет аналитику/наглядное представление о строении объекта исследования (см. рис. 1) [5].

С помощью СЭМ появляется возможность определения себестоимости отдельных частей продуктов, если известно, из каких первичных элементов они состоят. Например, себестоимость изготовления какого-либо узла в технической системе складывается из себестоимости входящих в узел деталей и затрат на сборку узла и другие операции:

$$C_d = \sum_{i=1}^m C_{zi} N_i + Z_{сб} \quad (1)$$

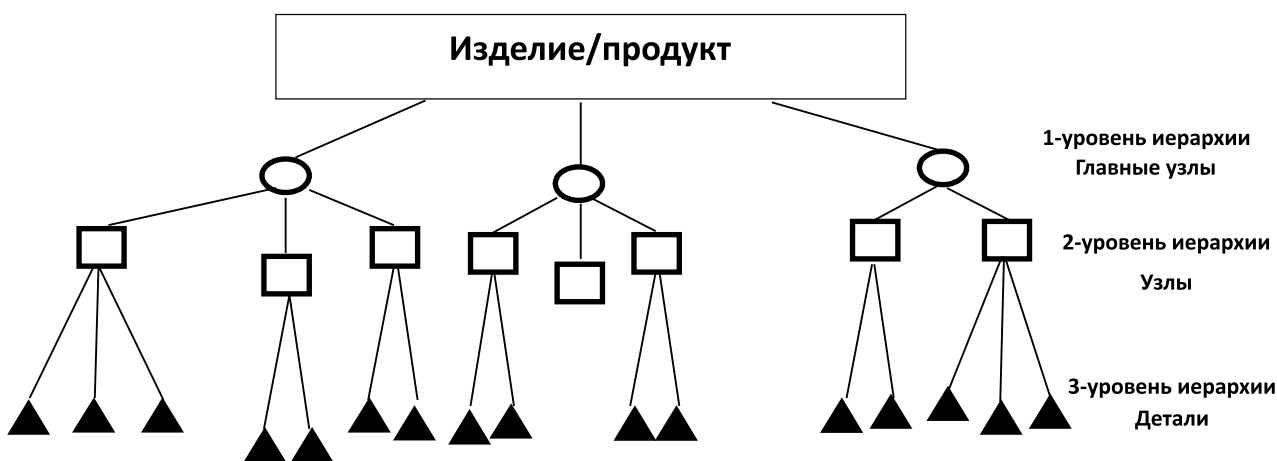


Рисунок 1 – Структурно-элементная модель продукта

где C_{zi} – себестоимость запчасти i -ого наименования;

N_i – количество запчастей i -ого наименования в детали;

$Z_{сб}$ – затраты на сборку узла и другие операции (пуско-наладочные работы и т.д.);

m – количество наименований запчастей в детали.

Общая формула, определяющая сумму затрат на единицу продукции, выглядит следующим образом:

$$C_з = C_M + C_{КОМ} + C_з + C_{з/п} + C_{КОС} \quad (2)$$

Однако структурная модель показывает только предметное строение объекта, его анатомию, но не показывает функциональные связи между частями объекта. Поэтому для целей ФСА необходимо составить функционально-структурную модель, где будут продемонстрированы не только части объекта, но и их функции.

Функционально-структурная модель (ФСМ) – это логико-графическое изображение состава и взаимосвязей функций объекта, получаемых с помощью их формулировки и установления порядка подчинения, каждая функция имеет свой индекс, отражающий принадлежность к определенному уровню ФМ, и порядковый номер [4].

При дальнейшем анализе сформированная ФСМ позволит решить следующие задачи:

Таблица 1 – Определение себестоимости отдельных узлов и деталей продукта

| Наименование детали | Наименование запчасти | Затраты на основные материалы, С _м | Затраты на покупные комплектующие и полуфабрикаты, С _{ком} | Затраты на топливо и энергию, С _э | Затраты на зар. плату, С _{з/п} | Кос. расходы | Общие расходы на запчасти | Затраты на сборку детали и другие операции | Общие затраты С _д |
|---------------------|-----------------------|---|---|--|---|--------------|---------------------------|--|------------------------------|
| Деталь 1 | запчасть 1.1 | | | | | | | | |
| | запчасть 1.2 | | | | | | | | |
| | запчасть 1.3 | | | | | | | | |
| Деталь 2 | запчасть 2.1 | | | | | | | | |
| | запчасть 2.2 | | | | | | | | |
| | запчасть 2.3 | | | | | | | | |
| Деталь 3 | запчасть 3.1 | | | | | | | | |
| | запчасть 3.2 | | | | | | | | |
| | запчасть 3.3 | | | | | | | | |
| | запчасть 3.4 | | | | | | | | |

- 1) оценить затраты на отдельные функциональные части и их функции;
- 2) выявить узлы и детали продукта, характеризующиеся повышенными затратами;
- 3) исследовать возможные варианты перераспределения функций между элементами;
- 4) выявить функционально ненужные элементы в объекте.

Первоначально формулируются внешние функции изделия (главные и второстепенные), составляющие I уровень модели.

Затем выделяются самостоятельные функциональные части (чаще всего реализуемые сборочными единицами) и формулируются их функции, исходя из назначения изделия и принципа его построения. Перечень функций, характеризующих последовательность преобразований, происходящих в изделии и соответствующих принципу действия, определяет, как правило, состав основных функций (ввода, преобразования, вывода). Эти функции составляют II уровень ФСМ.

Функции, представляющие собой дифференциацию основных, располагаются на III и последующих уровнях, если разнообразие и количество энергетических преобразований в изделии велико [8].

Независимо от целей ФСА при построении ФСМ следует учитывать, что функции верхнего уровня должны являться отражением целей для функций нижестоящего уровня. В свою очередь, нижний уровень функций есть средство обеспечения функций вышестоящего уровня. Выполнение нижестоящих является необходимой предпосылкой реализации вышестоящих функций, но при этом они не должны дублировать друг друга.

ФСМ, как правило, представляется в виде графа-дерева и таблицы, т. к. графическое изображение модели является более наглядным, однако для дальнейших расчетов удобнее использовать таблицу. ФСМ в графическом виде – это граф соответствия между частями объекта и его функциями. В табличном виде функциональные части объекта (или функции) коррелируются с предметными частями (узлы, агрегаты объекта).

На основании построенной ФСМ необходимо провести оценку значимости функций продукта. Данный этап является одним из ключевых в процессе проведения функционально-стоимост-

ного анализа и отражает его специфику. Оценка значимости ведется последовательно по уровням ФСМ, начиная с первого уровня. Для главных и второстепенных функций продукта при оценке их значимости исходным является экспертная оценка степеней значимости функций продукта между собой, при этом в качестве экспертов могут выступать как специалисты компании-производителя, так и сторонние эксперты в области производства, качества и маркетинга. Оценку абсолютной и относительной значимости функций можно производить методом балльных попарных оценок, основанным на методе анализа иерархии Т. Саати, по уровням ФСМ, т. е. по основным и вспомогательным функциям отдельно, при котором каждой из функций ставится определенный балл и относительную важность критериев можно оценить путем сравнения присвоенных им баллов [10].

Таблица 2 – Табличная форма ФСМ

| Агрегат/элемент продукта | Функция | Вид функции | Индекс функции |
|--------------------------|---------|----------------|----------------|
| Узел 1 | | ГЛАВНАЯ | F0 |
| Деталь 1 | | Основная | F1 |
| Запчасть 1 | | второстепенная | f1.1 |

Главная идея данного метода состоит в парном сопоставлении функций продукта. Все функции, предназначенные для анализа проекта, оцениваются путем построения матрицы парных сравнений. Матрица парных сравнений представляет собой матрицу, в которой функция продукта, расположенная в строке, сравнивается со всеми функциями, указанными в столбцах матрицы. Например, если функция №1 важнее функции №2 в a_{12} раз, то элемент матрицы равен a_{12} . Исходя из этого, главная диагональ матрицы всегда заполнена единицами.

Таблица 3 – Матрица парных сравнений функций продукта

| | Функция 1 | Функция 2 | Функция 3 |
|-----------|--------------|--------------|--------------|
| Функция 1 | $a_{11} = 1$ | a_{12} | a_{13} |
| Функция 2 | a_{21} | $a_{22} = 1$ | a_{23} |
| Функция 3 | a_{31} | a_{32} | $a_{33} = 1$ |

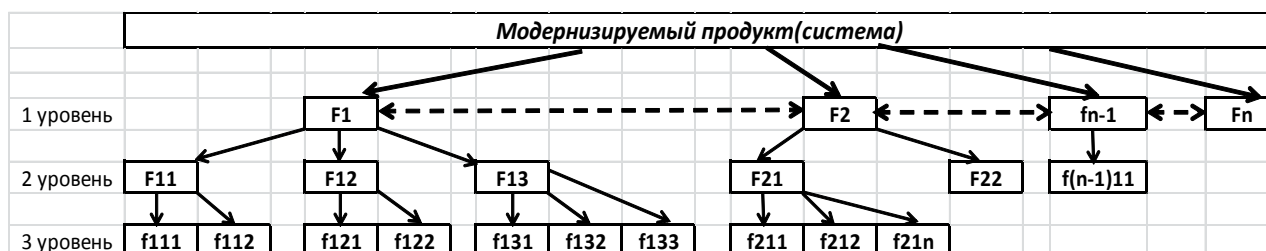


Рисунок 2 – Граф-дерево иерархической функционально-структурной модели

Однако если анализ приоритетности функций касается инновационных продуктов, данная шкала является избыточной по своей сути и может стать причиной дополнительной погрешности в процессе выставления экспертом соответствующей оценки при парных сравнениях различных критериев. На основе анализа мнения практикующих специалистов, работающих в области инноваций, которым приходится часто сталкиваться с проведением различного рода сравнений, предлагается использование более категоричной шкалы 1:3. Это связано со спецификой области, для работы в которой производится адаптация метода анализа иерархий.

Таблица 4 – Таблица коэффициентов степени значимости функций

| Относительная важность функции | Определение | Объяснение |
|--------------------------------|--|---|
| 1 (<) | Отрицательный коэффициент предпочтения | Функция i менее важна для потребителя функции j |
| 2 (=) | Коэффициент одинаковой важности | Равная степень важности функций i и j |
| 3 (>) | Положительный коэффициент предпочтения | Функция i важнее для потребителя функции j |

На основании разработанного метода оценки значимости функций продукта проводится сравнение основных и вспомогательных функций, результаты сравнений необходимо представить в матрицах смежности для основных и вспомогательных функций.

Таблица 5 – Матрица смежности основных функций

| | F1 | F2 | F3 | ... | Fn |
|-----|----|----|----|-----|----|
| F1 | = | > | < | < | < |
| F2 | < | = | < | < | < |
| F3 | > | > | = | > | < |
| ... | > | > | < | = | < |
| Fn | > | > | > | > | = |

| | F1 | F2 | F3 | ... | Fn | $\sum_{i=1}^n F_i$ |
|-----|----|----|----|-----|----|--------------------|
| F1 | 2 | 3 | 1 | ... | 1 | 8 |
| F2 | 1 | 2 | 1 | ... | 1 | 6 |
| F3 | 3 | 3 | 2 | ... | 1 | 12 |
| ... | 3 | 3 | 1 | ... | 1 | ... |
| Fn | 3 | 3 | 3 | ... | 2 | 14 |

Таблица 6 - Матрица смежности вспомогательных функций

| | f1.1 | f1.2 | .. | f1.n |
|------|------|------|----|------|
| f1.1 | = | < | < | > |
| f1.2 | > | = | > | > |
| ... | > | < | = | > |
| f1.n | < | < | < | = |

| | f1.1 | f1.2 | ... | f1.n | $\sum_{i=1}^n f_i$ |
|------|------|------|-----|------|--------------------|
| f1.1 | 2 | 1 | ... | 3 | 7 |
| f1.2 | 3 | 2 | ... | 3 | 11 |
| ... | 3 | 1 | ... | 3 | ... |
| f1.n | 1 | 1 | ... | 2 | 5 |

Для того чтобы рассчитать абсолютный приоритет функций по данному критерию, следует строку в матрице умножить на вектор-столбец суммы:

- для основных функций (пример расчета):

$$P_{F_1} = 2 * 8 + 3 * 6 + 1 * 12 + \dots + 1 * 14 \quad (3)$$

- для вспомогательных функций (пример расчета):

$$P_{f_{1.1}} = 2 * 7 + 1 * 11 + \dots + 3 * 5 \quad (4)$$

Относительные приоритеты (значимость) функций вычисляются в долях от единицы (суммарный абсолютный приоритет по основным и вспомогательным функциям):

$$P'_{F_1} = \frac{P_{F_1}}{\sum_{i=1}^n P_{F_i}}; \quad (5)$$

$$P'_{f_{1.1}} = \frac{P_{f_{1.1}}}{\sum_{i=1}^n P_{f_i}}; \quad (6)$$

Однако в расчете относительной важности вспомогательных функций необходимо учесть весомость главных функций, что увеличит точность распределения затрат по функциям продукта в дальнейшем при помощи следующей формулы:

$$R_{f_n} = P'_{F_1} * P'_{f_{1.1}}, \quad (7)$$

где R_{f_n} – относительная важность вспомогательной функции с учетом приоритетности главной.

Результаты анализа степеней значимости функций представляются в результирующих таблицах.

Таблица 7 – Относительная весомость основных функций продукта

| Функция | Относительная важность основных функций продукта, % | Итого, % |
|----------------|---|----------|
| F1 | | 100% |
| F2 | | |
| ... | | |
| F _n | | |

На основании ранее разработанной структурной и функциональной модели продукта и рассчитанных степеней значимости функций продукта строится совмещенная функционально-стоимостная модель изделия.

Функционально-стоимостная модель – это совмещенная модель, предназначенная для оценки соответствия значимости функций и затрат на их реализацию, позволяющая выявить бесполезные и вредные функции.

Функционально-стоимостная модель продукта выявляет зоны избыточной затратности функций, а также определение зон функциональной недостаточности, т. е. низкого качества исполнения функций для разработки управленческих решений по совершенствованию изделий. Для определения цены функции необходимо умножить полученный коэффициент важности функции на себестоимость элемента, который выполняет данную функцию. На пересечении строки и столбца указывается, какая доля стоимости (себестоимости) предметной области приходится на соответствующую функциональную часть (функцию). Если известны стоимости предмет-

ных частей, то эти показатели можно разнести по функциональным частям на основе процентных долей. Далее суммируем итоги по столбцам, получаем стоимости функциональных частей. В последней строке таблицы указывается отношение затрат по функциям к общим затратам по всем функциям [9].

На основании полученных коэффициентов значимости функций текущего варианта продукта строится функционально-стоимостная матрица продукта.

В основе построения функционально-стоимостной модели лежит предположение о том, что нормирующим условием для распределения затрат служит значимость функции. Следовательно, если по какой-то из функций существует несоответствие значимости функции, полученной путем ранжирования, затратам на ее реализацию, рассчитанным при помощи матрицы, следует при предоставлении рекомендаций в смежные департаменты предприятия указать причины диспропорции и направление по рационализации инновационного продукта. При рассмотрении относительной важности функции определяется соответствие ее затрат на функцию в долях от суммарных затрат. Если рассматривается значимость функции, то определяется соответствие ее затрат в долях от затрат на вышестоящую функцию.

С помощью данного алгоритма, являющегося ключевым в проведении функционально-стоимостного анализа, можно выявить неочевидные (скрытые) функции элементов объекта, как полезные, так и вредные. Через анализы матрицы по строкам устанавливается факт участия включенных в матрицу элементов объекта в выполнении

Таблица 8 – Относительная весомость вспомогательных функций продукта

| Основная функция, F _n | Вспомогательная функция, f _n | Относительная важность вспомогательных функций f _n , % | Относительная значимость f _n с учетом приоритетности главных, % | Итого, % |
|----------------------------------|---|---|--|----------|
| F1 | f1.1 | | | 100% |
| | f1.2 | | | |
| | ... | | | |
| | f1.n | | | |
| F2 | f2.1 | | | |
| | f2.2 | | | |
| | ... | | | |
| | f2.n | | | |
| F _n | f _n .1 | | | |
| | f _n .2 | | | |
| | ... | | | |
| | f _n .n | | | |

Таблица 9 – Функционально-стоимостная матрица продукта

| Детали/ запчасть | Себестоимость, руб. | Функции изделия | | | | | | | | | | | | $\frac{C_{ди}}{C_{общ}}$, % |
|------------------------------------|------------------------------|----------------------------|------|-----|------|------|------|-----|------|------|------|-----|------|------------------------------|
| | | F1 | | | | F2 | | | | Fn | | | | |
| | | f1.1 | f1.2 | ... | f1.n | f2.1 | f2.2 | ... | f2.n | fn.1 | fn.2 | ... | fn.n | |
| Деталь 1 | $C_{д1}$ | $C_{F1} = C_{д1} * P'(F1)$ | | | | | | | | | | | | |
| запчасть 1.1 | $c_{1.1}$ | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть 1.2 | | | | | | | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть 1.n | | | | | | | | | | | | | | |
| Деталь 2 | $C_{д2}$ | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть 2.1 | | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть 2.2 | | | | | | | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть 2.n | | | | | | | | | | | | | | |
| Деталь n | $C_{дn}$ | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть n.1 | | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть n.2 | | | | | | | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | | | | | | | |
| запчасть n.n | | | | | | | | | | | | | | |
| Суммарные затраты, руб. | $\sum_{i=1}^n C_{ди}$ | | | | | | | | | | | | | 100% |
| | $\frac{C_{Fn}}{C_{общ}}$, % | | | | | | | | | | | | | |
| | $\frac{c_{fn}}{c_{общ}}$, % | | | | | | | | | | | | | |

конкретной функции. Анализ матрицы по столбцам позволяет установить факт участия конкретного элемента в выполнении отраженных в матрице функций. При помощи данного инструмента каждая функция исследуемой системы получает стоимостную оценку. Сопоставление относительной важности функций и затрат на их реализацию позволяет выявить диспропорцию в структуре, найти функции, относительные затраты на которые существенно превышают их относительную важность. Эта диспропорция служит основанием для поиска резервов совершенствования объектов, нахождения более экономичных конструктивно-технологических и организационных решений. Анализ диспропорций в структуре затрат и относительной важности функций в целом по объекту в дальнейшем коррелируется со значимостью функционального потенциала продукта с позиции потребителя и уровнем качества исполнения инновационного продукта в текущий момент времени.

Приведенный выше алгоритм оценки эффективности создания инновационного продукта, являющийся аналитическим этапом функционально-стоимостного анализа, показал универсальность метода как в области управления затратами на производство продукции, так и управления

качественными и функциональными характеристиками. Данный инструмент может рассматриваться как особая форма технико-экономического анализа оценки эффективности производства продукта, позволяющая не только вносить оптимизирующие коррективы в конструкцию изделия, но и проектировать изделие по заданным стоимостным рекомендациям, базирующимся на полезности тех или иных функций данного изделия как для потребителя, так и для оптимального функционирования продукта. Следовательно, целесообразность ФСА заключается, прежде всего, в производстве инновационного продукта. В зависимости от сложившихся условий и традиций предприятия могут быть разработаны его различные модификации. При создании новых изделий данные, полученные на основе использования метода, могут служить как основой для анализа и планирования поэлементных издержек создаваемой продукции, так и базой для контроля и анализа отклонений.

Следовательно, метод ФСА способствует выявлению экономических резервов, неиспользованных возможностей совершенствования выпускаемой продукции, разработке новых инновационных продуктов и конкурентоспособности отечественных предприятий.

Список литературы

1. Альтшулер, Г. С., Злотин, Б. Л., Зусман, А. В. Поиск новых идей: от озарения к технологии. – Кишинев, 1989. – С. 139.
2. Гордашникова, О. Ю. Функционально-стоимостной анализ качества продукции и управления маркетингом на предприятии. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 88 с.
3. Исикава, К. Японские методы управления качеством: сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. – М.: Экономика, 1998. – С. 215.
4. Каплан, Р., Купер, Р. Функционально-стоимостной анализ. Практическое применение. – М.: Вильямс, 2008. – С. 352-380.
5. Ковалев, А. П. Стоимостной анализ. Учебное пособие. – М.: МГТУ «Станкин», 2000. – С. 122-145.
6. Котомина, Н. Г., Пивиков, Д. В. Особенности использования функционально-стоимостного анализа в принятии стратегических решений // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 2. – С. 118-123.
7. Кузьмин, А. М., Барышников, А. А. Формы применения функционально-стоимостного анализа // Машиностроитель. – 2001. – № 6. – С. 37-40.
8. Рыжова, В. В. Применение функционально-стоимостного анализа в решении управленческих задач: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 17-40.
9. Справочник по функционально-стоимостному анализу / Под ред. М. Г. Карпунина, Б. И. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1988. – С. 431.
10. Суркова, С. А., Политикова, Н. А. Функционально-стоимостной анализ узлов и агрегатов автомобилей в проектировании: Методические указания к выполнению курсовой работы. – Курган: Курганский государственный университет, 2012. – С. 7-18.
11. Ямникова, О. А. Функционально-стоимостной анализ конструкции штампа // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. Выпуск № 4. – 2009. – С. 36-42.
12. Lawrence D. Miles. Techniques of Value Analysis and Engineering. – McGraw-Hill Book Company, 1981. – С. 37-71.

Национальные инновационные системы

Формирование инновационной экономики и национальной инновационной системы в Италии: основные проблемы и перспективы

Н. В. Захарова,

профессор кафедры мировой экономики Российского экономического университета
им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук,
г. Москва
E-mail: nat_zakh@mail.ru

Formation of the Innovation Economy and the National Innovative System in Italy: the Main Problems and Prospects

N. V. Zakharova

В статье рассматривается развитие инновационной экономики и формирование национальной инновационной системы в Италии. Проанализированы основные проблемы как итальянской экономики, так и инновационной системы. Определены сильные и слабые стороны инновационной системы этой страны.

Ключевые слова: Италия, национальная инновационная система, инновационная экономика, инновационная политика государства, исследования и разработки.

In the article the performance of the innovative economy and the formation of the national innovation system in Italy are considered. The main problems of the Italian economy and its innovation system are analyzed. The strong and weak points of the innovation system of this country are determined.

Key words: Italy, national innovation system, innovative economy, innovative policy of the state, Research and Development (R&D).

Формирование инновационной экономики – очень актуальная задача и для развитых стран, и для Российской Федерации. На настоящий момент доказано, что улучшение конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и стран в целом невозможно без повышения инновационной компоненты в экономическом развитии. Инновационный характер экономики видится многими как важнейшее средство улучшения функционирования хозяйственных систем, повышения производительности труда. Для России формирование инновационной экономики особенно значимо, так как именно инновационный тип экономического развития позволит обеспечить конкурентоспособность России в мировом сообществе и ее равноправную интеграцию в мировое экономическое пространство.

Поэтому изучение опыта развитых стран в области формирования инновационной экономики

приобретает особую важность как с точки зрения теории, так и практики.

Опыт Италии может быть особенно интересным для России, так как место Италии и в Европейском союзе, и в мировой экономике отличается большим своеобразием.

Италия относится к числу развитых стран, давно привлекающих внимание экспертов. В центре внимания многих российских и иностранных экономистов были проблемы «итальянского экономического чуда» начала 60-х годов, чрезвычайно больших различий между Севером и Югом Италии, некоторые особенности финансовой системы Италии и другие вопросы.

Италия не является малой страной, но вместе с тем ее доля в мировом ВВП несколько ниже, чем доля Германии или Франции. С другой стороны, уровень ее экономического развития по отдельным областям очень различается. Так, се-

верные области: Пьемонт, Валле д'Аоста, Фриули-Венеция-Джулия, Венето, Ломбардия, Лигурия, Трентино-Альто Адидже, Эмилия-Романья – отличаются высоким ВВП на душу населения, незначительной безработицей. Южные области: Абруццо, Молизе, Базиликата, Кампания, Апулия, Калабрия, Сицилия, Сардиния¹ – являются довольно отсталыми, что находит выражение и в более низкой производительности труда, гораздо более высокой безработице (она превышает безработицу на Севере зачастую в 2,5-3 раза), значительной доле сельского хозяйства в ВВП и меньшей долей услуг².

В последние годы Италия развивалась далеко не блестяще, в этой стране накопилось большое количество социально-экономических проблем. К тому же мировой кризис оказал очень серьезное влияние на итальянскую экономику.

Так, если рост ВВП в Италии в 2010 г. составлял 1,7%, в 2011 г. был 0,4%, то в 2012 г. он упал на 2,4% (-2,4%)³.

Если уровень безработицы в 2011 г. был 8,6%, то к 2012 г. он повысился до 10,6%, а объем государственного долга возрос до 126%. Уровень безработицы среди молодежи Италии на настоящий момент составляет 35%.

ВВП на душу населения Италии по текущему обменному курсу больше, чем по паритету покупательной способности, что говорит о том, что в Италии уровень цен на товары и услуги выше, чем в среднем по ЕС.

Весьма существенным фактором, оказавшим влияние на итальянскую экономику, была поздняя индустриализация, которая изначально поставила Италию в положение более слабого партнера среди других европейских стран. Несмотря на «экономическое чудо» 60-х годов и принадлежность страны к «большой восьмерке», Италия по многим параметрам продолжает уступать Германии, Франции и Великобритании. Итальянская экономика характеризуется очень высокой ролью государства в экономической жизни, что, возможно, было и реакцией на относительную слабость позиций в мирохозяйственных связях. В 30-х годах прошлого века в условиях фашистского правления в этой стране была осуществлена полная перестройка экономической системы, что включало огосударствление целых отраслей промышленности и банковской системы. После второй мировой войны итальянское государство

осуществляло очень крупные капиталовложения в ключевые отрасли экономики, что обеспечило «рывок», благодаря которому Италия превратилась в развитую индустриально-аграрную страну. И по сей день итальянский государственный сектор, несмотря на осуществившуюся приватизацию, остается одним из крупнейших в Европе.

Для итальянской экономической системы характерна высокая степень концентрации собственности, чаще всего «семейного типа». На долю мелких владельцев приходится около 2% акций; они практически лишены возможности оказывать влияние на управление компаниями. Финансово-промышленные холдинги в Италии чаще всего имеют пирамидальную структуру. Расширение контроля, диверсификация акционерного портфеля достигается через перекрестное межгрупповое владение акциями. При этой системе контроль сверху может быть обеспечен при владении лишь очень небольшим пакетом акций. Такая структура в целом неплохо защищает руководящий состав холдингов от нежелательных изменений в менеджменте.

Итальянские предприятия широко практикуют различные формы договорных отношений. Взаимными участиями в капитале связаны большая часть крупных компаний страны. Практика неформальных соглашений охватывает, согласно оценкам, 76% крупных и средних фирм с 73% общей численности занятых; в более чем 40% таких соглашений имеет место прямой запрет на передачу прав собственности⁴.

Таким образом, можно сделать вывод, что особенности функционирования крупных холдингов в Италии, а также формальные и неформальные связи акционеров играют весьма существенную роль в осуществлении прав собственности и контроля над управлением предприятиями. В силу этого степень сращивания собственности на капитал с функцией корпоративного контроля в Италии в целом выше, чем в других европейских странах.

В целях сохранения корпоративного контроля итальянские предприятия избегают выходить на фондовую биржу. Так, число предприятий, акции которых котируются на бирже, в Италии весьма незначительно по сравнению с Францией и Германией⁵.

По нашему мнению, этот факт представляет собой препятствие для экономического роста,

¹ L'Italia in cifre. Roma: ISTAT. 2013.

² Центральные области Италии – это Тоскана, Лацио, Умбрия, Марке. По большинству экономических показателей они находятся между Севером и Югом, но, на наш взгляд, несколько ближе к Северу, особенно Лацио и Тоскана.

³ Italy. – www.cia.gov.Factbook2013

⁴ Ibidem.

⁵ Авилова, А. В. Италия: вариант южноевропейской модели развития // Социально-экономической модели: из мирового опыта. М.: Экономика, 2002. С. 492.

⁶ Cherubini M. Some counterintuitive facts about Italian's economy. International Politics. 2006. January 29th.

замедляет адаптацию итальянских предприятий к растущим требованиям глобализации, снижает эффективность итальянской экономической системы.

Большой объем государственного сектора, его значительная роль в экономической системе представляет собой еще одну особенность Италии. Как уже было отмечено, в 30-х годах XX в. в Италии во время фашистского правления была осуществлена массовая национализация, поэтому уже в это время госсектор в Италии был крупнее, чем в других европейских странах. После 1945 г. под государственным контролем остались все ведущие банки и некоторые отрасли промышленности. Доминирующие позиции в экономике сохранил государственный холдинг ИРИ (созданный в 1933 г.), также были созданы новые холдинги – ЭНИ (нефтегазовая промышленность), ЭФИМ (машиностроение). Они сыграли важную роль в модернизации базовых отраслей промышленности. Государство в Италии на протяжении 70-80-х годов XX в. также продолжало осуществлять финансовую поддержку многих негосударственных предприятий. К началу 90-х годов эта государственная поддержка промышленности, главным образом в виде трансфертов и льгот капиталоемким отраслям, Югу и малым предприятиям, оценивалась весьма значительной суммой: относительный уровень ассигнований на эти цели был в 2,4 раза выше, чем в среднем по ЕС – в 1,8 раза выше по сравнению с Францией и в 2,5 раза по сравнению с Германией и Великобританией⁷.

С течением времени, однако, в функционировании государственных холдингов типа ИРИ стали особенно заметны недостатки, приводящие к снижению их эффективности. Среди них важнейшими стали проблемы коррупции и плохого управления, связанные с тем, что большую часть руководящих постов стали занимать представители ХДП, долгое время стоявшей у власти в Италии. Государственный сектор играл главную роль в укреплении власти ХДП в качестве источника финансирования для нее, что превратило его в инструмент партийной политики и все больше стало наносить ущерб национальным интересам. После приватизации государственных предприятий в 90-е годы XX в. роль госсектора в Италии несколько снизилась, однако продолжает оставаться весьма значительной.

Весьма серьезную роль в экономической структуре Италии играет кооперативный сектор, прежде всего кредитные кооперативы, обслуживающие огромное количество малых и средних предприятий, особенно в северо-восточных и некоторых центральных областях: Фриули-Венеция-Джулия, Эмилия-Романья, Марке, Венето. За пре-

делами Италии получила известность как «итальянская модель индустриализации» (модель Эмилия-Романья) форма кооперированного малого предпринимательства, которая также иногда называется «промышленный округ». Для этого типа хозяйствования характерно интенсивное использование местных ресурсов (при этом часто особенно важны местные ремесленные традиции), обученной на месте рабочей силы, накопленных сбережений и пр. Округ относительно независим в определении своей хозяйственной стратегии, управлении, организации производства и сбыта продукции. Разделение труда, возникающее в такой структуре, предполагает многообразную взаимозависимость между предприятиями – квоты финансового участия, контракты на поставку продукции, временные соглашения различного рода и пр. Округа предоставляют своим участникам разнообразные услуги в области технологии, финансирования, сбыта продукции и т.д.

С развитым кооперативным движением в Италии связана еще одна особенность итальянской экономики, выделяющая ее среди других стран, – ведущая роль малого и среднего предпринимательства в экономической системе страны. Вероятно, именно по этой причине удельный вес т.н. «независимого населения» в Италии гораздо выше, чем в других странах. Весьма значителен и удельный вес малых и средних предприятий в итальянском экспорте. Наиболее конкурентоспособные отрасли промышленности, ориентирующиеся на экспорт, представлены чаще всего малыми и средними предприятиями и организованы по кластерному признаку. Так, керамическая промышленность сосредоточена в области Эмилия-Романья (округ Сассуоло) на 200 предприятиях с 20 тысячами занятых. Округ Прато, экспортирующий 11% итальянского текстиля, ведет производство на 16 тыс. предприятий со средним числом занятых на каждом 3,5 человека. Дополнительные преимущества малых предприятий в Италии – это особенности итальянского дизайна в сфере обуви, одежды, мебели и пр. (возможно, это проистекает из богатого художественного наследия страны)⁸.

Крупные же предприятия в Италии, хотя и являются довольно сильными экспортерами, в целом в большинстве случаев недостаточно гибки и мобильны, отчасти вследствие того, что часть из них всегда полагалась на государственную поддержку.

Рынок труда в Италии довольно сильно зарегулирован. При относительно высоком среднем уровне безработицы существуют очень значительные отличия между ее уровнем на Севере и на Юге страны. При этом неформальная трудо-

⁷ Авилова А. В. Указ.соч. С. 494.

⁸ Cherubini, M. Some counterintuitive facts about Italian's economy. International Politics. 2006. January 29th; www.europa.eu

вая деятельность охватывает довольно большую часть трудоспособного населения. А в целом объем теневой экономики в Италии, по мнению экспертов, составляет 17% ВВП страны⁹. Следует отметить, что ради сохранения рабочих мест в Италии всегда проявляли большую терпимость к неформальной трудовой деятельности, если она не носила криминальный характер. Это относится и к труду иммигрантов, и ко многим видам субподрядных работ, и к другим сферам.

В 90-е годы XX в. в Италии были проведены реформы неолиберального толка. Они в значительной степени улучшили условия хозяйственной деятельности Италии, однако, во-первых, не были продуманы во всех звеньях, во-вторых, их реализация не всегда соответствовала замыслу. Поэтому если сначала в итальянской экономике можно было отметить позитивные сдвиги и некоторое ускорение экономического развития, то очень скоро стало снова заметно ухудшение экономической ситуации.

В целях стимулирования экономического роста в Италии в последние годы снова стали предприниматься реформы, в частности, по снижению налогообложения физических лиц и снижению налога на прибыль предприятий, некоторые реформы рынка труда, которые журнал «The Economist» назвал «ограниченными», а также пенсионная реформа. Вместе с тем налоги в Италии по-прежнему очень высоки. Так, в 2005 г. самая высокая ставка подоходного налога была снижена с 44% до 43%, а налог на прибыль в 2004 г. был уменьшен с 36% до 33%¹⁰.

Прогрессивное налогообложение, однако, не играет заметной роли в смягчении социального неравенства. По данным итальянского государственного агентства ISTAT, «страна находится среди европейских государств, где различия между наиболее богатыми и беднейшими слоями населения выражены наиболее отчетливо»¹¹. В данном случае Италия находится на уровне Португалии, Испании, Греции и Ирландии¹².

Почему именно в Италии положение на сегодняшний день гораздо серьезнее, чем в большинстве европейских стран? Причины этого весьма многообразны.

Во-первых, эта страна очень сильно запаздывает со структурными реформами. Так, в очень успешные для нее 50-60-е годы было создано много маленьких текстильных и обувных пред-

приятий, а также мебельных фабрик, большая часть которых располагалась на севере. Такие компании поддерживали свою конкурентоспособность путем сохранения низких издержек, причем во времена высокой инфляции она также стимулировалась неоднократной девальвацией лиры. Сейчас, в эпоху евро это уже невозможно. Эти же отрасли, включая и так называемую «белую технику», оказались в последнее время весьма уязвимы для конкуренции со стороны не только разных европейских стран, но также со стороны государств Юго-Восточной Азии, а особенно Китая. Так, например, индустрия моды по-прежнему впечатляет своей креативностью, однако в последние годы ее экспорт стремительно сокращается. Итальянские малые и средние предприятия, традиционная основа итальянской экономики, все еще достаточно гибки. Но некоторые фирмы уже выносят производственные мощности за границу, и лишь очень немногие из них имеют желание либо ресурсы инвестировать в НИОКР¹³.

Во-вторых, итальянское государство в лице своих чиновников, зачастую преследующих личные краткосрочные конъюнктурные цели, отнюдь не всегда способствует экономическому росту страны. Впрочем, и государственные инвестиции в НИОКР (как доля ВВП) в Италии явно недостаточны, в последние годы они достигали лишь 71% от среднего уровня в ЕС¹⁴.

В-третьих, хотя в последние годы в Италии и предпринимались попытки реформирования рынков труда, но в целом они носили ограниченный характер и не всегда были хорошо продуманы. К тому же не уделялось должного внимания стимулированию предпринимательской деятельности. Так, в рейтингах за 2013 г. по показателю «Условия для занятий предпринимательством» Италия занимает лишь 73-е место, что гораздо ниже места любой другой развитой европейской страны. По отдельным субиндексам в этом рейтинге положение Италии особенно неблагоприятно. Так, по субиндексу «получение кредита» Италия занимает лишь 104 место¹⁵. По индексу «уплата налогов» Италия достигла лишь 131 места. Общая налоговая ставка в Италии в 2013 г. составляет 68,3% (от прибыли), в то время как по странам ОЭСР средний показатель – 42,7%¹⁶.

По остальным субиндексам и показателям, их определяющим, положение Италии немногим

⁹ Italy. – www.cia.gov.Factbook2013

¹⁰ Italy. Factsheet. The Economist. 2008. april 14th. (www.economist.com)

¹¹ Corriere della Sera. 2012. 25 maggio.

¹² Ibidem.

¹³ см. подробнее: Economist. The World in 2006. London. P. 38.

¹⁴ European Innovation Scoreboard 2013. – www.europa.eu

¹⁵ Doing business 2013. – www.doingbusiness.org

¹⁶ Ibidem.

лучше. Так, по индексу «получение разрешения на строительные работы» Италия занимает 103 место, по индексу «подключение к электричеству» – 107 место¹⁷.

Наконец, в-четвертых, в Италии, как мы уже отмечали, существует большое количество мелких и средних предприятий. Такие предприятия – традиционная основа итальянской экономики, их роль в Италии гораздо выше, чем в других странах, соответственно, на них работают гораздо больший процент от всех занятых. Так, доля занятых на малых предприятиях (до 49 человек) в Италии составляет 45-50%. Лишь в Испании и Португалии эти показатели приближаются к итальянским. Во Франции на малых предприятиях работает примерно 30% занятых, а в большинстве стран Евросоюза – 25-30%.

Именно малые предприятия в Италии чаще всего выпускают продукцию, на которой специализируются китайские экспортеры. Эта продукция, как правило, не отличается высокой технологической сложностью, ее можно скопировать (особенно это касается индустрии моды). Вследствие активной роли новых индустриальных стран и Китая на мировых рынках Италия становится особенно уязвима¹⁸. В этих условиях государство должно выработать специальные меры поддержки для малых предприятий. Однако и тут итальянская бюрократия работает, мягко говоря, не очень эффективно. Более того, она никак не стимулирует развитие малых предприятий. «Малые предприятия в Италии – это люди без гражданства, парии в экономике. Они в очень невыгодном положении ... их кредитование сопряжено с большим количеством трудностей, а если они получают кредит, то на очень невыгодных условиях ... Они больше всех страдают от бюрократии, необходимая инфраструктура также отсутствует ... вместе с тем будущее нашей страны зависит именно от них, от их потенциала роста»¹⁹.

Вышеперечисленные особенности итальянской экономики в значительной степени влияют как на формирование национальной итальянской инновационной системы, так и на итальянскую инновационную стратегию.

Даже после реформы 90-х гг. XX в. итальянская национальная инновационная система очень фрагментирована. В ее состав входят восемь ми-

нистерств, из которых самое значимое – «Министерство Университетов и Научных Исследований», созданное в начале 90-х гг., чтобы осуществлять контроль расходов государства в области НИОКР. Две самых больших государственных организации – CNR (National Research Council), приблизительно с 6400 служащими (и приблизительно 289 центрами), и ENEA, почти с 3600 служащими. Другие: INFN, INFN, ASI (Italian Space Agency), INS (National Institute of Health)²⁰.

На наш взгляд, из-за организационных ошибок и ограниченных ресурсов эта система была весьма слаба в создании эффективной инновационной системы. Если сравнить Италию с такими странами, как Франция и Финляндия, то следует отметить, что итальянская инновационная система характеризуется недостаточной степенью кооперации, взаимной интегрированности отдельных ее звеньев. Однако есть основания полагать, что эта ситуация может измениться в ближайшем будущем, так как на политическом уровне впервые за долгое время появилось осознание важности инноваций, научных исследований как стратегических факторов для стабильного экономического роста²¹.

При детальном анализе итальянской инновационной системы возникают определенные трудности, связанные с отсутствием данных на микроуровне, а также с тем, что доступная статистика не всегда абсолютно достоверна²².

Вместе с тем в «Европейском инновационном табло» Италия представлена достаточно обстоятельно. По многим показателям инновационной активности она заметно отстает от других государств ЕС. Так, наиболее явно отставание Италии в 2013 г. прослеживается в следующих областях:

Венчурное инвестирование – всего лишь 21% от среднего уровня по ЕС²³.

Государственные расходы на НИОКР в ВВП – 71% от среднего уровня по ЕС.

Частные затраты на НИОКР – 54% от среднего уровня по ЕС.

Доля инновационных малых предприятий – 38% от среднего уровня по ЕС²⁴.

Впрочем, по ряду показателей итальянская инновационная система смотрится вполне достойно. Так, по показателю «новые промышленные дизайны на 1 млн. населения» Италия имеет

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Cherubini M. Some counterintuitive facts about Italian economy. *International Politics*. 2006. Jan.26.

¹⁹ Elogio delle piccole imprese. *Il sole 24 ore*. 2010.11 marzo (редакционная статья, отражает точку газеты).

²⁰ THE ITALIAN NATIONAL SYSTEM OF INNOVATION: KNOWLEDGE INTENSIVE PERFORMANCES IN EUROPE (http://www.lulu.com/items/volume_63/2453000/2453739/1/print/The_Italian_National_System_of_Innovation_-_Knowledge_intensive_performances_in_Europe.pdf)

²¹ Onida F. *Se il piccolo non cresce: piccolo e medie imprese in affanno*. Bologna: Il Mulino, 2004.

²² Amendola M e Perrucci L. *L'Italia nella competizione tecnologica internazionale*. Milan: Angeli, 1995.

²³ European Innovation Scoreboard 2013 . – www.europa.eu

²⁴ Ibidem.

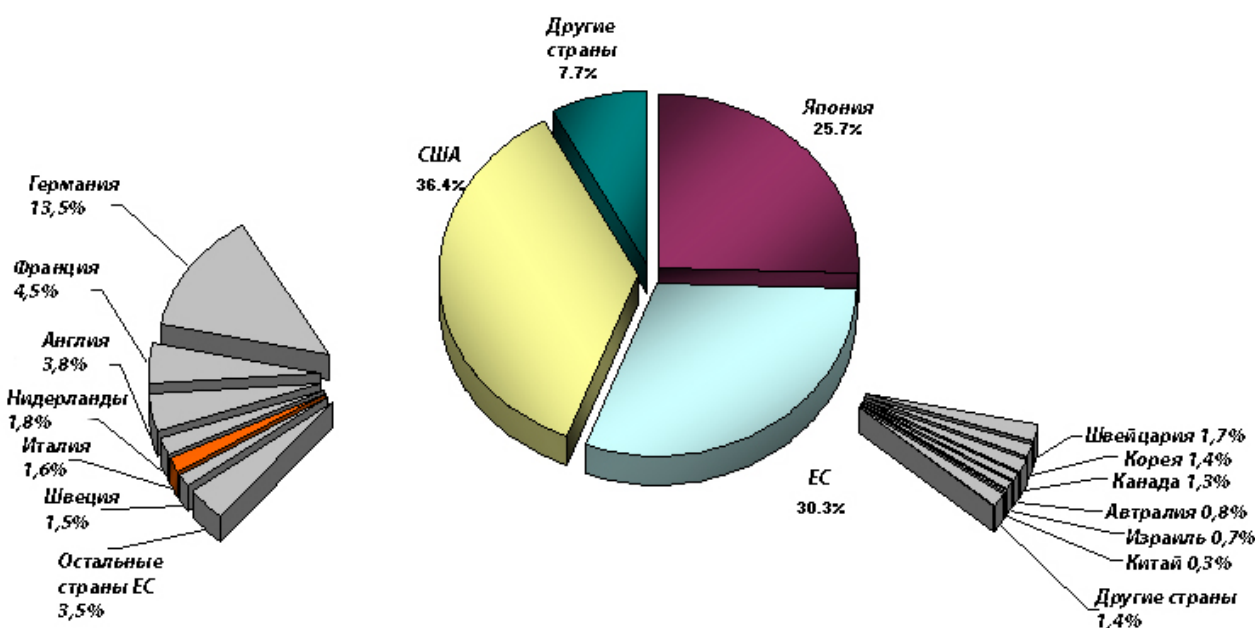


Рис. 1 – Распределение патентов по отдельным странам

Рисунок составлен по: D'Angelo A. The Italian National system of Innovation: Knowledge intensive performances in Europe. Milano: Alessio d'Angelo. 2007. P. 27.

завидные результаты: 143% от среднего уровня по ЕС. По показателю «новые торговые марки ЕС» – 104,5% от среднего уровня по ЕС, по международным публикациям – 166%²⁵.

Также следует отметить, что при скромных данных по патентной активности в расчете на душу населения доля Италии в общем количестве патентов не такая маленькая – 1,6% (100% – общее количество патентов, приходящихся на все государства мира). Более четкую картину нам дает рисунок 1.

В целом итальянская инновационная система очень специфична и заметно отличается от многих других систем развитых стран. Для нее характерно:

1. Выраженная дуалистическая структура.

Субъекты инновационной деятельности – это чаще всего государственные предприятия, осуществляющие основные вложения в НИОКР. В основном это крупнейшие итальянские предприятия, попавшие в список Fortune-500.

Компании Италии, вошедшие в список крупнейших 500 компаний мира по годовому обороту (версия Fortune – 2013)²⁶:

1. ENI – 17-е в общем списке 500 крупнейших компаний мира.
2. EXOR Group – 26 в общем списке 500 крупнейших компаний мира.
3. Assicurazioni Generali – 49-е.

4. ENEL – 52-е.
5. UniCredit Group – 188-е.
6. Intesa Sanpaolo – 221-е.
7. Telecom Italia – 281-е.
8. Poste Italiane – 368-е.

Итак, итальянские монополистические группы не очень заметны в мировой экономике. Так, в индекс 500 крупнейших компаний мира по годовому обороту (версия Fortune за 2013 г.) вошли лишь 8 итальянских монополий. Это, в общем, немного для такой крупной страны. Следует отметить, что компаний Германии на 2013 г. в этом списке – 29, Франции – 31, Великобритании – 26. Несопоставимы итальянские компании с компаниями из стран, отмеченных выше, и по капитализации. Именно такие «масштабные» компании осуществляют самые крупные вложения в НИОКР.

С другой стороны, в Италии существует большое количество инновационных малых предприятий, объединенных чаще всего в кластеры. Однако они осуществляют весьма мало научно-исследовательских работ. В целом в итальянской экономике можно отметить весьма низкий уровень добавленной стоимости, даже в наиболее высокотехнологичных секторах.

2. Недостаточное развитие высокотехнологичных секторов.

Единственный сектор, который в Италии развит больше, чем в других государствах ЕС – сред-

²⁵ Ibidem.

²⁶ Global Fortune 2013. – www.money.cnn.com

тва автоматизации производственных процессов²⁷.

И хотя львиная доля НИОКР поглощается исследованиями в области фармацевтики и телекоммуникаций, уровень достижений и там в значительной степени отстает от ЕС27.

3. Слабое развитие связей вузы – предприятия.

В университетской системе в Италии в настоящее время осуществляется реформирование, призванное улучшить ситуацию, но пока еще высшее образование явно является слабым звеном в инновационной системе этой страны.

4. Роль государства не всегда отчетливо положительная, государственные инновационные приоритеты недостаточно четкие, государственное вмешательство часто неэффективно.

Отмеченные недостатки итальянской инновационной системы вытекают из следующих *серьезных ошибок в инновационной стратегии итальянского государства*:

1. недостаточное выделение средств на НИОКР (Италия, как мы уже отмечали, заметно отстает от среднего показателя по ЕС-27);

2. очень долгое время как НИОКР, так и инновации не были приоритетным направлением для итальянского правительства;

3. недостаточное внимание уделялось как высшему образованию, так и стимулированию связей между предприятиями и университетами;

4. итальянская инновационная система страдает фрагментарностью и невысокой степенью координации между ее отдельными элементами²⁸;

5. недостаточно эффективный контроль над средствами, выделяемыми на НИОКР, иногда и вследствие коррупции;

6. слабая государственная поддержка малых инновационных предприятий²⁹;

7. слабая координация между различными уровнями общественного участия и контроля;

8. отсталость итальянского юга, невосприимчивость предприятий там к инновациям, неэффективность расходования средств, выделяемых для преодоления региональных диспропорций.

Таким образом, представляется целесообразным построить таблицу SWOT-анализа итальянской национальной инновационной системы

Исходя из вышеотмеченного, инновационная стратегия Италии, на наш взгляд, должна быть весьма специфична. Она будет в любом случае заметно отличаться от инновационной стратегии любой другой страны ЕС.

Безусловно, есть и общие черты: необходимость увеличения затрат на НИОКР, более четкое

выделение государственных приоритетов в инновационной сфере, увеличение затрат на образование.

Таблица 1 – Итальянская национальная инновационная система. Таблица SWOT-анализа

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|--|---|
| 1. Развитые кластерные стратегии 2. Высокая доля инновационной продукции в традиционных секторах (текстильные, мебельные, коженно-обувные кластеры) 3. Высокоразвитые фармацевтика, телекоммуникации, средства автоматизации производственных процессов 4. Высокие позиции по новым торговым маркам и новым промышленным дизайнам | 1. Бедность природными и сырьевыми ресурсами 2. Высокий уровень монополизации рынков, слабое развитие фондового рынка 3. Недостаточные инвестиции в НИОКР как частного, так и государственного сектора 4. Высокий уровень теневой экономики и коррупции 5. Слабые связи университеты-промышленность 6. Неразвитое венчурное финансирование 7. Низкая доля населения с высшим образованием |
| Возможности | Угрозы |
| 1. Реализация реформ в системе высшего образования 2. Успешное решение региональных проблем 3. Более четкая разработка государством инновационных приоритетов, наметившаяся в настоящее время 4. Улучшение государственного и частного финансирования инноваций 5. Усиление внимания к проблемам инновационных кластеров на государственном уровне | 1. Ухудшение условий для предпринимательской деятельности в целом 2. Медленные структурные реформы 3. Дальнейшая потеря конкурентоспособности ряда отраслей и предприятий из-за экспансии Китая и других стран 4. Усиление тенденций протекционизма в условиях финансово-экономического кризиса 5. Углубление бюджетных проблем вследствие мирового экономического и финансового кризиса |

Источник: составлено автором

Итальянским государственным структурам необходимо приложить все усилия, чтобы создать более эффективную национальную инновационную систему. Для этого нужно продумать и реализовать четкую компетенцию отдельных блоков инновационной системы, укрепить координацию между ними. В настоящее время в Италии осуществляется реформирование системы высшего образования, которое должно привести к укреплению связей между предприятиями и университетами.

Вместе с тем в инновационной стратегии Италии важное место должны занимать две задачи:

1. преодоление отсталости Юга Италии;
2. борьба с коррупцией и теневой экономикой.

Региональные диспропорции в Италии в значительной степени представляют собой серьез-

²⁷ Modena V., Gattoni P., Balconi M. The Italian Innovation System. (www.ifise.unipr.it/Download/TheItalianInnSystem.pdf)

²⁸ Ibidem.

²⁹ Onida F. Se il piccolo non cresce: piccolo e medie imprese in affanno. – Bologna: Il Mulino. 2004.

ный тормоз на пути эффективного и устойчивого экономического развития. Тормозят они и создание инновационной экономики.

Что касается коррупции, то, как известно, Италия в ЕС по этому показателю занимает одно из последних мест. Разрушительное влияние коррупции преувеличить невозможно: она отвлекает немалые средства, разрушает государственные механизмы, мешает реализации нового инновационного уклада.

Таким образом, только учитывая как все «общие слагаемые» инновационной стратегии, так и специфические, вытекающие из особенностей социально-экономической структуры, менталитета, культурных традиций, Италии, на наш взгляд, удастся выработать свою эффективную инновационную стратегию и преодолеть отсталость в Европейском союзе.

Что касается сильных сторон итальянской национальной инновационной системы, то многие из некоторых методов стимулирования иннова-

ционной деятельности (см. выше таблицу SWOT-анализа) могли бы использоваться и в условиях Российской Федерации. Вместе с тем прямое копирование опыта любой развитой страны, и Италии в частности, не представляется целесообразным.

Этот вопрос должен рассматриваться с большой осторожностью, поскольку нельзя забывать о существенной разнице в уровне экономического и социального развития между Россией и Италией, а также о разном правовом контексте. Также нужно иметь в виду особенности национального менталитета конкретной страны. На настоящий момент ясно, что только при условии формирования целенаправленной и продуманной политики в области инновационной сферы, создания четко структурированной системы инновационной деятельности, изучения успешного опыта других стран в этой области, значительных инвестиций в России будет осуществляться формирование экономики инновационного типа.

Финансовая экономика

Введение в гуманитарные финансы: «человек финансовый»¹

В. Д. Миловидов,

заведующий кафедрой международных финансов МГИМО (У),

кандидат экономических наук,

г. Москва

E-mail: vmilovidov@hotmail.com

Introduction into the Humanitarian Finances: «Financial Human»

V. D. Milovidov

«Человек финансовый» – субъект отношений, которые являются предметом исследования в рамках концепции гуманитарных финансов. Автор вводит этот термин по аналогии с известным в экономической литературе понятием «человек экономический». Статья посвящена основным экономическим категориям, развитие которых определяет формирование человека финансового, его поступки и мотивации. К таким категориям автор относит потребление, обмен, накопление, распределение и посредничество. Эти категории рассматриваются в контексте эволюции хозяйственных отношений человека. Автор доказывает, что термин «человек финансовый» не просто имеет право на существование, что именно в нем персонифицируется вся совокупность взаимных отношений зависимости, обязанности, ответственности людей, которой детерминировано развитие современной финансовой системы.

Ключевые слова: человек финансовый, потребление, обмен, накопление, распределение, посредничество, ответственность, трансляционный лидер, альтруизм, избранничество.

The concept of Human finance requires determining the principal agent of the financial interrelations. In this article the author introduces a new term «Financial human». This term is an analogue to the term «Economic human» (Homo economicus) which is much better known and widely used in economic literature. The key categories, which turn human being into the financial human being, are consumption, exchange, saving, welfare and intermediation. These categories from the very beginning of human economic activities motivate people to develop financial relations, to create financial assets and institutions, as well as financial mode of human thinking. In the author's opinion they can't be unattached from human nature. The author analyses them in a broader sense not just as rationally determined acts, but he sees them rooted in animal spirits. On this ground the author concludes that financial human is a key agent of all existed interrelations, obligations and interdependences that determine development pathways of the modern financial system.

Key words: Financial human, consumption, exchange, saving, welfare, intermediation, responsibility, translational leader, altruism, animal spirit.

Главными субъектами концепции гуманитарных финансов являются люди: финансисты, трейдеры, инвестиционные банкиры и многие другие участники финансового рынка, которых каждого в отдельности и всех вместе можно назвать общим именем «человек финансовый». Именно конкретные люди стоят в центре тех сложных

связей и интересов, нити которых пронизывают финансовую систему, несут в себе мощную энергию ожидания и неопределенности, доверия и скептицизма, опытности и новаторства. Все они принадлежат к одному классу существ, именуемому homo economicus, но при этом имеют свои отличительные черты. Их наполняет собственный

¹ Журнальный вариант, часть 2. Статья продолжает рассмотрение категорий концепции гуманитарных финансов, основы которой были представлены автором в статье: Миловидов В. Д. Введение в гуманитарные финансы: основы концепции // Вопросы новой экономики. 2013. № 4 (28). С. 28-38.

«хозяйственный дух», который, по определению Вернера Зомбарта, является совокупностью «душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйственную деятельность» [6, с. 9]. И в поведении, и в стремлениях этой особой касты людей мы найдем свои «проявления интеллекта» и «черты характера», а также «все задачи, все суждения о ценности» [6, с. 9], которые управляют их поступками. Продолжая погружение в концепцию гуманитарных финансов, самое время вслед за Зомбартом задаться вопросом: «Чьего духа детьми были эти новые люди, которые явились, чтобы завоевать мир?» [6, с. 101].

О термине и его содержании

Homo economicus уже прочно занял своё место в научной классификации представителей экономической жизни, а вот человек финансовый при всех своих явных сложившихся чертах, своей роли в современной экономике пока не имеет интернационального научного названия. Как именовать его? Поиски словосочетаний в биологическом стиле приводят нас к весьма банальным словосочетаниям, когда термины выбираются не по смыслу, а по созвучию с имеющимися аналогами. Для определения человека финансового нам будет нелегко найти подходящий латинский или греческий термин. В античную эпоху управление домом или хозяйством уже имело вполне организованные и терминологически определяемые формы. Слово «экономический» наполнялось конкретным смыслом, который по сути мало изменился с тех пор. А вот финансовые отношения оставались относительно примитивными, погруженными внутрь более общих институтов хозяйственной деятельности человека. Их самостоятельные формы едва догоняли разрастающиеся экономические связи, поведение и интересы. Они были тесно увязаны с денежным обращением и обменом денег, хотя и сами деньги еще не утратили своей связи с натуральным обменом. Так, например, латинское слово *rescunia* – деньги, богатство, как и производное от него – *rescuniaris* (имеющий отношение к деньгам, богатству, состоянию), происходит от слова *rescus*, т. е. скот [27, р. 435]. С учетом этого факта и я предложил бы назвать человека финансового *homo rescuniaris*, при этом не претендуя на авторство.

В одной из уже подзабытых со временем статей про швейцарских банкиров (сколько было таких статей!) автор называет их «*silent homo sapiens rescuniaris*», т. е. «молчаливый разумный человек финансовый», который, по словам Вольтера, успевает делать деньги, когда летит вниз, выпрыгнув из окна [29, р. 3]. То есть это не просто человек,

обладающий деньгами, это человек, умеющий их приумножать. Вместе с тем выбранное мною понятие не исчерпывающее. Человек финансовый также и человек обязанный – *obligatus*, поскольку опутан различными связями и многочисленными взаимными общественными обязанностями, которые определяют его действия, формируют окружающие его отношения и институты. Зачастую человек просто не может стать денежным или финансовым (*rescuniaris*), если он не связан какими-либо хозяйственными обязательствами (*obligatus*). Но это не исчерпывает образ нашего героя.

Мне представляется, что человек финансовый по своему характеру, поведению, «душевным свойствам» вписывается в универсальную пентаграмму экономических категорий и соответствующих им связей и обязанностей: потребление (*consumption*), обмен (*exchange*), накопление (*saving*), распределение (*welfare*) и посредничество (*intermediation*)². Эти пять элементов стали слагаемыми весьма неоднозначной, но исторически неизбежной фигуры нашего героя. Они дают о себе знать на всех уровнях развития человека: от первобытного до современного. В каждом из этих элементов мы слышим то сильный, то едва различимый зов человеческой природы.

Потребление, обмен, накопление, распределение и посредничество неотделимы от человеческой хозяйственной деятельности, они составляют ее суть. Эти категории задают то многомерное пространство, в котором формируются отношения и гуманитарной экономики, и гуманитарных финансов. Их развитие следует принципам пропорциональности, персонификации, новаторского эмпиризма (экспериментаторской мотивации), детерминизма и восстанавливаемости [15]. Попробуйте исключить хотя бы один из этих принципов, и указанные категории, как и стоящие за ним человеческие отношения и действия, трансформируются и искажаются. Базовые категории гуманитарных финансов: долг, возмещение, безопасность и доверие, связываясь и пересекаясь в точке риска, образуют «петлю обратной связи» финансовых отношений и стоящих за ними человеческих интересов – знак их бесконечности. Точно так же, как эти категории, соотносятся друг с другом потребление, обмен, накопление и распределение. Точкой, которая лежит на перекрестье связующей их траектории обратной связи, тоже является сопутствующий им риск, в свою очередь, предопределяющий объективность категории посредничества.

Таким образом, мы приходим к новому варианту, а точнее, новой проекции петли обратной связи (см. рис.):

² Термин «накопление» используется здесь в смысле сбережения материальных благ и доходов, т.е. *saving*, а термин «распределение» – в смысле социального вспомоществования, централизованного распределения благ от имущих к малоимущим, т.е. *welfare*.



Потребление

Человек потребляющий – самая первая и исходная ипостась человека финансового. Беру на себя смелость утверждать, что финансовые отношения по поводу потребления, а именно потребительское кредитование, стали первыми историческими формами финансовых отношений, исходной гранью пространственного образа человека финансового. Человек потребляет с самого своего рождения, с момента своего сотворения. Причем потребляет, постигая мир, экспериментируя, нарушая запреты и заповеди. Потребление – способ выживания человека, потерявшего бессмертие из-за необузданного любопытства и тяги к знаниям, вынужденного трудиться в поте лица своего. Потребление становится мотивом преобразования мира: от скудной доисторической пищи и грубых шкур человек движется к гастрономическим изыскам и Haute couture, создавая и изобретая новые способы удовлетворения не только своих необходимых физических потребностей, но и амбиций, фантазий, представлений о красоте и привлекательности. Потребляя, человек создает новые и новые каноны потребления. Он неукротим в этом стремлении, и первые «одежды кожаные», которыми одарил человека Бог, уже не поражают его искушенного воображения.

Если гуманитарные финансы выстраиваются на взаимной зависимости и обязанности людей, то последние впервые формируются именно в процессе потребления. Причем, как это явствует из исторических примеров, а также легенд и преданий, потребление нередко наполняется особым сакральным смыслом, оно соотносится с жертвенностью, что усиливает отношения обязанности и долженствования.

В своей фундаментальной книге «Опыт о даре» Марсель Мосс исследует обмен дарами или экономику дара [17], определяя этот обмен как *тотальные поставки агонистического типа*, или потлач [17, с. 142-143], что означает «кормить», «расходовать». Мосс обнаруживает это явление у самых разных народов, включая древних германцев, кельтов, римлян, ссылаясь на сохранившиеся в современных европейских языках этимологические свидетельства этого явления. Он формулирует ряд принципиальных

экономических свойств обмена дарами, которые определяют взаимные обязанности людей в процессе потребления.

Первое свойство – коллективистский характер. Обмен дарами – это обмен между кланами, племенами, семьями. Обмен дарами персонифицируется в фигуре вождя, чья сила и общественный статус формируются благодаря потлачу, соответственно как внутри отдельного племени, так и между племенами выстраивается определенная иерархия, которая закрепляется ритуалами коллективного потребления материальных благ.

Второе свойство – неразрывная связка обязательств давать, принимать и возмещать дары. Вся система примитивного коллективного потребления построена на этой триаде обязательств людей. Отказ возместить полученный дар равносителен оскорблению, вызову, нарушению сложившихся связей, что ведет за собой открытый конфликт племен или рабство отказника.

Третье свойство – демонстративность, расточительность потлача. Участвуя в ритуале потлача, каждое племя доказывает свое иерархическое положение по отношению к другим племенам. Характер этих отношений агонистический, воинственно-враждебный. Их скрытая цель – в буквальном смысле истощить противоположную сторону обмена дарами, получить преимущества над другими племенами, доказать свою силу, но также обеспечить себе защиту от внешней агрессии.

Четвертое свойство возникает из предыдущего, а именно возмещение с лихвой полученного в дар и потребленного, т.е. кредитный, обязывающий характер отношений потлача. В иерархической социальной пирамиде, покоящейся на даре, высшую ступень занимают те, кто отдает большее благо за меньшее. «Нигде индивидуальный престиж вождя и престиж его клана не связаны так тесно с расходами и точным ростовщическим расчетом при возмещении принятых даров, с тем чтобы превратить в должников тех, кто сделал должниками вас» [17, с. 142-143]. Это, по сути, первая историческая форма потребительского кредитования в рамках натурального хозяйства.

Со временем развитие общественных связей раздвигает относительно узкие границы экономики дара, выраженной в потлаче. Человек овладевает навыком производства недостающих ему материальных благ, он освобождается от необходимости демонстрировать свою независимость и высокий социальный статус, отдавая больше, чем он получает в виде дара. Производство с нарастающей силой стремится вырваться из пут примитивных долгов, которыми его облагает потлач. *Человек ищет новые формы установления пропорциональности в своих отношениях с другими людьми.*

Обмен

Обмен – следующая за потреблением грань человеческих отношений, которая помогает нам раскрыть образ человека финансового. Как человек приходит к отношениям пропорционального обмена? Как он вырывается за рамки круговой поруки потлача, обязывающей дарить, принимать, расточительно потреблять, возмещать и вновь дарить? Первый шаг к свободе дается ему с трудом. «В древнем, дохристианском мире потому нельзя было овладеть природой, что она была наполнена духами, от которых человек зависел, – пишет Николай Бердяев, – чтобы научно познать природу, овладеть ею и подчинить себе, человек должен был освободиться от духовной власти естества, от трепета перед демонами природы» [2, с. 72]. Начав движение к религиозному восприятию мира, человек вступает на путь своего освобождения. Он порывает со своей духовной оседлостью в рамках первобытного племени, со своей коллективной жизнью, устремляясь в долгий исторический путь экспериментов и познания. Человек еще живет в обществе, поделенном на «мы» и «они», но в нем все больше просыпается «я», без которого система общественных связей не может быть выстроена, а петля обратной связи не может замкнуться.

Божественная история, изложенная в книге Бытие, открывает нам тайну «духовного индивидуализма». Жизнь первого человека в раю сродни жизни примитивных обществ – вокруг него все естество, и даже его Творец находится рядом. Именно эта естественность соседства с Творцом притупляет чувство ответственности и веры первых людей. Их легко соблазнить, ведь священность и величие Творца не осознается ими: *«вера есть обличение вещей невидимых»* [2, с. 48]. Грехопадение человека состоит в том, что он открывает знание Бога как «естества». В том числе, возможно, и поэтому Бог говорит, что Адам стал одним «из Нас». Как пишет Бердяев, «знание – обличение вещей видимых» [2, с. 48]. Знание – это до некоторой степени шаг в сторону от веры. Оно делает человека несвободным в выборе веры. И чтобы вселить в человека веру, Бог изгоняет его из рая, оттуда, где Он, Бог, есть «естество». *Человек начинает свой путь к вере одновременно с началом своей хозяйственной жизни. Это по сути один путь развития человеческого общества и, забывая об этом, мы впадаем в роковое заблуждение, цена которого – непоправимые ошибки как в вере, так и в экономике.*

Первобытное общество вырывается в новые области деятельности по преобразованию мира, проходя через духовные и хозяйственные метаморфозы. Познав и будучи изгнан из рая, человек обретает веру и способность к «дерзновению», т. е. к новаторскому эмпиризму. В нем просыпается чувство и осознание риска. Риск в гуманитар-

ном смысле есть не что иное, как мотивация на эксперимент, которая подкреплена верой. «Человек поверивший есть человек свободно дерзнувший, преодолевший соблазн гарантирующих доказательств», – пишет Бердяев [2, с. 58]. В результате этого превращения человек овладевает новыми знаниями в хозяйственной деятельности: он начинает производить и торговать. Он становится «пригодным по нравственным качествам к торговому делу», в нем формируется «нравственное настроение, которым обуславливается существование такого общественного явления, как конкуренция – этого нерва торгового дела» [10, с. 193]. «Лучший способ стимулировать прогресс – побуждать людей идти на риск», – мог бы философски обобщить сказанное Фрэнк Найт [18, с. 350].

Обмен заменяет потлач. Отношения обязанности перед другими людьми уже не требуют отдаривания, они требуют пропорционального обмена. Обмен больше не персонифицируется в фигурах вождей племен, обменивающихся дарами. На первое место выходит сам товар, который можно обменять на другой. Человек растворяется в нем. Наверное, не случайно, что первые формы свободного обмена обнаруживаются в так называемой анонимной или немой торговле. Такой обмен осуществляется на нейтральных, пограничных территориях. Иногда происходит вынесение обмениваемых предметов за границы территории племени [10, с. 197]. Согласно историческим свидетельствам, немая торговля, например, встречалась во взаимоотношениях русских племен с лапландцами [10, с. 200]. В деревнях Архангельской области тоже долго существовали традиции немой торговли: крестьяне, вынимая из воды свои сетки, часто вместо рыбы находили деньги, завернутые в тряпицу, – так анонимно вносились плата за взятую кем-то рыбу [10, с. 203].

Развитие обмена товарами создает условия для развития кредитных отношений. Однако при том, что обмен становится анонимным, персонифицированные обязательства экономики дара трансформируются в персонифицированные кредитные обязательства. Так зарождается финансовая экономика. Это происходит уже на ранних стадиях развития хозяйственных отношений. Первые свидетельства о практике выдачи ссуд относятся к III тысячелетию до н. э. Причем в Месопотамии и Древнем Египте кредит возникает в рамках немонетизированной экономики [28, р. 13-14]. Первоначально ссуды остаются беспроцентными, но уже во II тысячелетии до н.э. по ссудам начинают взимать проценты. Указание на процентные займы можно найти в Своде законов Хаммурапи. В середине I тысячелетия до н. э. появляются первые «банкирские» семьи: Эджиби в Вавилоне и Мурсау в Ниневии – они занимались выдачей ссуд [28, р. 14]. По некоторым свидетельствам, кредитные отношения и даже

сопутствующие им кредитные деньги обнаруживаются в Китае в 2600-х гг. до н.э., однако являлись ли они таковыми или были лишь особым предметом древних ритуалов, однозначно судить трудно [7, с. 42].

Долги упоминаются Гесиодом в поэме «Работы и дни» (ст. 647), т. е. в конце VIII – начале VII в. до н. э. Интенсивное развитие кредита начинается в VI-V в. до н. э. в Древней Греции и достигает значительных масштабов в IV-III в. до н. э. [28, с. 15]. С этого момента из века в век число свидетельств о формировании финансовой системы и финансовых отношений множится, а их география стремительно расширяется. В III в. до н. э. в Древнем Китае уже известен «судный контракт» как единый документ, который хранился у кредитора [7, с. 42]. Развитие кредитных отношений, сопутствующих расширяющимся обмену и торговле между племенами и народами, продолжается и в новой эре. Салическая правда, свод судебных обычаев франков, которые образовали одно из наиболее крупных «варварских государств» в V-VI вв., содержит несколько статей, посвященных урегулированию долговых отношений (Гл. I «Об обязательстве», LII «О займе», а также разд. 6 «О долговых обязательствах» в так называемых «Капитуляриях» Хлодвига) [20, с. 49-50, 51, 62]. В XI в. кредитные отношения, возникающие в том числе в рамках актов обмена и торговли, регламентируются в Русской Правде. В Псковской судной грамоте XIV в. торговый кредит выделяется как самостоятельный вид займа (ст. 36, 38, 101) [22].

Таким образом, благодаря развитию обмена и первых форм торгового кредита примитивное отдаривание превращается в обмен сопоставимыми ценностями, в оценивание и сравнение благ, которые возмещаются и которыми возмещают. Отказ от возврата может быть представлен как неэквивалентный и неравный обмен, как нарушение пропорции. Неравенство обмена, нарушение справедливости обмена – вот то общее, что сегодня может характеризовать и возврат буквального долга, и выполнение иных экономических и не только экономических, но и социальных, гуманитарных, обязательств. Следовательно, не только отказ возместить полученное, вернуть долг угрожает человеку, но и возмещение неэквивалентное, неравное, несправедливое. И в том, и в другом случае человек должен обеспечить себе некоторую защиту, иметь резерв на случай, если он сталкивается с неэквивалентным возмещением или обменом. Так мы приходим к категории накопления.

Накопление

В процессе хозяйственной деятельности, труда, создания благ собственными силами и взаимодействия на этом основании с другими людьми человек осознает необходимость накапливать,

сберегать, делать запасы. Помимо формирования некоторого резерва пищи и средств к существованию накопление выполняет несколько гуманитарных функций, суть которых в конечном счете сводится к созданию устойчивого фундамента безопасности для всей хозяйственной деятельности человека. Такими функциями являются: 1) *обеспечение личной свободы*, а также независимости как от природных стихий, времен года, так и от других людей; 2) *снижение имущественных рисков* в процессе познания нового, новой деятельности, экспериментаторства; 3) *удовлетворение личных амбиций*, чувства личного благополучия и обеспеченности; 4) *укрепление власти* над другими людьми; 5) *создание капитала* как воспроизводимого и прирастающего богатства, которое способно всякий раз на новом качественном уровне обеспечивать реализацию четырех предыдущих гуманитарных функций накопления. На определенном историческом этапе развития экономических и финансовых отношений все гуманитарные функции накопления концентрируются в создании капитала. Капитал становится средством воплощения мыслей, надежд и способностей человека. Как только накопление становится накоплением капитала, все финансовые сделки и отношения человека, сопровождающие потребление и обмен, заряжаются капиталистической энергией.

Однако для того, чтобы накопление смогло реализовать свою функцию создания капитала, необходимы, как минимум, три условия: 1) *наличие способов, институтов и правил защиты накопленной собственности*; 2) *возникновение институтов и инструментов накопления капитала*; 3) *формирование системы обращения капитала*, его движения, т. е. рынка капитала. Без этих условий, необходимых для накопления капитала, хранение и собирание богатств не только имеет свои пределы, но трансформируется в примитивную тезаврацию, в изъятие из потребления, обмена и всего хозяйственного оборота аккумулярованных активов, денежных или эквивалентных им средств. Отсутствие необходимых форм защиты накоплений толкает человека на крайние меры: богатства пополняют сокровища и клады, сокрытые в недрах земли или на пустынных островах. Тезаврации денег, сокрытию кладов способствуют бесконечные кровавые междоусобицы [4, с. 51-52; 9, с. 32-48], преследования политических соперников, зависть монархов к более удачливым, но менее знатным подданным. Во все времена существовали «джентльмены удачи», которым зачастую были недоступны легальные пути сохранения и накопления богатств.

Тезаврация не предъявляет спрос на развитие институтов накопления, включая нормы и правила, тщательно соблюдаемые всеми сторонами данного процесса. Это процесс индивидуалистический.

тичный, но базирующийся на крайнем эгоизме тезавратора, его вселенской обиде. Тезаврация не освобождает человека, не дает ему большей безопасности, но закрепощает его, делая рабом спрятанных сокровищ. *Накопление же капитала вовлекает человека в общественные отношения нового качества, требующие четкого осознания собственной ответственности, собственно-го «я», своей репутации в глазах соплеменников.* Вступая в эти отношения, владелец капитала действует по собственному разумению, он свободный индивидуалист и вынужден отвечать за свои действия.

Конечно, и накопление капитала не является безупречным способом сохранения благ, и на этом пути человека подстерегают риски. Оказываются непорядочными хранители, возникают кризисы, обесценивающие инструменты накопления, усложняются требования к происхождению накапливаемого капитала, к условиям его хранения и приумножения. Способность преодолеть это определяется тем, насколько человек ощущает себя ответственным индивидуалистом. Он постоянно склонен к тезаврации. Однако в долгосрочном плане на протяжении всей истории развития системы накопления капитала общество как таковое постепенно отказывается от тезаврации. Человек уверенно движется в сторону именно капиталистического накопления, предполагающего активное вовлечение накопленных богатств в возобновляемый, пропорциональный хозяйственный оборот, где есть место эксперименту, так как именно это в конечном счете дает человеку чувство свободы и экономической безопасности, а также возможность осознать себя личностью.

Распределение

Когда мы говорим о равном и справедливом обмене, мы говорим о пропорциональности. Однако равный и пропорциональный обмен не означает материального равенства обменивающихся людей. А значит, не может быть и равного накопления. Обмениваемое людьми богатство и та часть, которая ими накапливается, распределяются в обществе пропорционально, но не одинаково. Следовательно, в самом переходе от коллективного потребления к индивидуальному ведению хозяйства человек удаляется от материального равенства. Человек готов доверять и воспринимать эту трансформацию, если пропорциональность и обмена, и накопления очевидны, если у человека нет сомнений в справедливости пропорционального распределения благ. Однако с древних времен мы видим, как человек всякий раз пытается восставать против складывающегося распределения материальных благ. Зачастую это распределение воспринимается им как непропорциональное, даже если в действительности

только он один виноват в своем материальном неблагополучии.

В недрах примитивной экономики дара, где человек зависим от природы и признает себя её малой частью, формируются отношения и институты общественного распределения благ – будущих государственных финансов. Причем развитие этих отношений идет стремительно по мере появления первых признаков властной иерархии. В более или менее понятной для нас форме эти отношения и институты уже кристаллизуются в обществе древних шумеров. В сохранившихся шумерских царских надписях можно прочесть восхваления царям, которые строят храмы, воздвигают ирригационные сооружения, дворцы [1, с. 19]. Идеологические основания общественного распределения выстраиваются в тесной связи с религией: вождь-государь имеет контракт с богами, которым он приносит дары и жертвы от имени всего клана подданных; он покупает у богов право на использование этим кланом природы, находящейся в собственности богов, и право на возмещение; подданные, в свою очередь, служат вождю и одаривают в его лице богов. В этой системе отношений главным и единственным источником дара становится бог или духи-предки, которым поклоняются первобытные общества. «Пирамида» отношений распределения выстроена от членов рода или клана к вождям и далее к находящимся на ее вершине богам.

Эта концепция божественной распределительной справедливости находит свое закрепление в древнегреческой литературе, например в хозяйственной этике Гесиода [5]. Только бог обладает исключительным правом одаривать людей, причем его дар может быть для человека и благом, и карой. Миф о Прометее и Пандоре – предупреждение людям о том, что нарушение правил божественной распределительной справедливости опасно [16]. Гесиод фактически является одним из первых идеологов системы распределения по труду. Трудовая логика распределения требует ответственного, индивидуального накопления богатств. Она движима частными интересами человека, его личным стремлением к благополучию в рамках сложившихся социальных, гуманитарных связей, обязательств, договоренностей. Это *первая модель распределения*, которая построена на основе индивидуалистического стремления к благополучию, на индивидуальной ответственности, на добросовестной состязательности людей в рамках их хозяйственной деятельности.

Вторая модель, которая также формируется в ходе развития хозяйственных отношений, выстраивается на эгоистическом и завистническом стремлении некоего среднего человека к выравниванию чужих больших доходов до уровня его средних способностей [23]. Человек становится

враждебно настроенным ко всему, что подчеркивает неравенство его способностей и превосходство чужих умений, навыков и стараний. Он полагается не на трудовое, а на насильственное перераспределение благ от более успешных к менее успешным, от более богатых к менее богатым. В конечном счете человек сам создает государственное перераспределение совокупного общественного богатства. Однако при этом нельзя сказать, что такое распределение соответствует божественной распределительной справедливости, особенно памятуя о несовершенствах самых разных форм государственного управления.

Каждая из этих двух моделей по-своему соотносится с другими экономическими категориями, в том числе и с накоплением благ. Первая модель – рыночного, естественного, трудового распределения – тесно увязана с индивидуалистическим накоплением. Человек заинтересован вложить свои силы и труд в создание и накопление одних благ, чтобы затем принять участие в их рыночном распределении, вступая при этом в добросовестное соперничество, конкуренцию с производителями и накопителями других благ. Насильственное распределение притупляет эту мотивацию. Оно сужает рамки ответственного индивидуалистического накопления и противостоит ему.

Индивидуалистическое накопление и насильственное распределение оказываются двумя разными полюсами, определяющими траекторию выбора поведения и решений человека, вовлеченного в хозяйственные отношения. Либо он сам накапливает и сберегает необходимые ему блага, реализуя при этом всю совокупность гуманитарных функций накопления, либо он полагается на распределение материальных благ, исходящее из некоторого внешнего источника, от которого он начинает зависеть. Накопление заставляет его собирать силы, думать, экспериментировать, вступать порой в рискованные отношения с другими людьми. Насильственное распределение позволяет ему добиваться средних результатов при средних усилиях и его средних личных возможностях. Первое сфокусировано на пропорциональности, второе подразумевает заведомую диспропорциональность.

Обе модели сосуществуют, взаимопроникают и влияют друг на друга. Система распределения материальных благ как таковая необходима, чтобы человек сохранял доверие к тем правилам и устоям общества, по которым он вынужден жить. Потеря доверия нарушает покой общества, а неуклюжие попытки восстановить его нередко завершаются новым ростом недоверия и новыми волнениями масс. *Система распределения материальных благ, которая со временем концентрируется в руках государства и опирается на государственные финансы, – это система управления общественным доверием.*

Посредничество

Посредничество как явление возникает в глубокой древности в недрах примитивных обществ, подобно другим четырем категориям, участвующим в формировании человека финансового. Посредничество, как и все родственные ему фундаментальные экономические категории: потребление, обмен, накопление, распределение – изначально предстает перед нами как своего рода животный инстинкт (*animal spirit*). Оно развивается одновременно с процессом становления государственности, властных институтов, общественной иерархии, как имущественной, так и политической, и постепенно очеловечивается и превращается в *social spirit*, или социальный инстинкт. Но на ранних этапах человеческой истории его трудно вычленишь из совокупности патриархальных отношений людей. Лишь со временем, с прогрессом человеческой деятельности посредничество институционализируется и приобретает свойственные ему современные черты, в которых в полной мере реализуется его общественно-экономическая функция.

Исследователи, изучающие законы эволюции, заметили в социальной жизни животных такое явление, как альтруизм. Животное-альтруист ведет себя так, чтобы помочь сородичам, например, выживать, спасаться, воспроизводить потомство, поддерживая особей, обладающих репродуктивной функцией. Тем самым, зачастую жертвуя собой в опасной ситуации, такое животное сохраняет других представителей популяции. Такое поведение животного основано на инстинктивном учете и контроле взаимных услуг, на обмене «актами благодеяния», некоторыми ресурсами, причем не только материальными, но и информационными [19, с. 33]. Так зарождаются зерна посредничества, функция которого – связывать участников социальных отношений, предлагая им дополнительную информацию и знания.

Обладая некоторым ресурсом или информацией, ценными для всего сообщества, животное-альтруист приобретает роль *трансляционного лидера*, т. е. того, кто может связать членов общества, помочь им взаимодействовать и кооперировать [31, р. 239-258]. Биолог и палеонтолог А. В. Марков в своей книге «Эволюция человека» приводит примеры того, как животный альтруизм на самом деле либо мотивирован движением особи к более высокому социальному статусу, либо является атрибутом такого статуса [12, с. 293-392].

Таким образом, альтруизм как функция помощи, содействия племени, семье, сородичам формирует некоторые социальные связи, позволяющие альтруисту подниматься по социальной лестнице и занимать особое место в социуме себе подобных. Однако если в животном мире

это стремление скорее вызвано инстинктами выживания и репродукции потомства, то в человеческом обществе оно обретает куда более разнообразные формы проявления, обрастает особой психологией и даже мистикой. В отличие от животного, человек осознает окружающий мир, понимает свою зависимость от него, считая себя его неотъемлемой частью. Поэтому, сталкиваясь с трудностями, риском, опасностями, он ищет себе опору и защиту. Он рассчитывает на альтруизм тех, кто составляет его семью, которую в том числе формируют не только живущие рядом с ним соплеменники, но и дружественные человеку животные и духи предков. Вполне вероятно, что ожидание человеком альтруистической помощи в процессе выживания как раз и ведет к формированию мистической веры в тотемы и духи. Они становятся для него помощниками, а со временем и теми трансляционными лидерами, которые связывают членов человеческой семьи, племени, общества.

Роль трансляционного лидера-альтруиста должна быть персонифицирована, только так она обретает смысл. Персонификация этой роли может произойти в силу естественного отбора или общественного выбора, но также и в силу личной инициативы самого человека, претендующего на такую роль. Исследователь первобытных религий Л. Я. Штернберг указывает на то, что одной из кардинальнейших идей во всех религиозных системах является «идея избранничества» [24, с. 140]. Идея избранничества находит свое непосредственное воплощение в возникновении особой касты людей, способных быть трансляционными лидерами, помимо прочего устанавливающими связь между обществом живых потомков и обществом умерших предков, транслирующими альтруистическую заботу предков на детей и внуков. Это – шаманы. Сверхъестественная сила шамана покоится не в нем самом, а в тех духах-помощниках, которые находятся в его распоряжении. Шаманство сближается с природой животного альтруизма еще и потому, что оно постепенно проникается заботой о сохранении рода, выживания, репродуктивных возможностей [24, с. 140].

Таким образом, можно сформулировать три начальных принципа посредничества: 1) *помощи и животного альтруизма*; 2) *трансляционного лидерства*; 3) *избранничества*. То есть первобытный посредник, который еще скрывается в образе шамана или вождя, должен быть альтруистичен в своей заботе и помощи собратьям, он должен помогать транслировать на них заботу и покровительство духов-предков или духов-тотемов, а так-

же транслировать духам почтение и поклонение людей, из которых состоит племя, наконец, он должен быть избран сообществом, выдвинут им на исполнение своей социальной миссии, и таких, как он, заведомо не может быть много. Однако эти принципы вряд ли бы сформировали посредничество как особую социальную и хозяйственную функцию, если бы не трансформация человека-коллективиста в человека-индивидуалиста, способного принимать решения, верить, дерзать и быть ответственным перед Богом, собою и окружающим его миром. *Ответственность* – вот четвертый принцип, который превращает примитивное, животное посредничество в социально значимую функцию. *Без ответственности избранный посредник, трансляционный лидер и даже альтруист окажется лишь первым в ряду бредущих на ощупь слепцов.*

Избранный, но безответственный посредник несет вред обществу, превращается в паразита, затрудняющего кооперацию людей, ровно так же, как это происходит в животном мире [12, с. 307]. Защита от недобросовестного посредничества становится одной из важнейших задач с развитием экономических связей и институтов. Более того, паразитизм посредничества укрепляется как особая тема многочисленных социальных и экономических исследований по мере того, как посредничество не только прочно занимает свое место в хозяйственных связях, но и приобретает системообразующую функцию. Прежде всего это касается финансового посредничества, поэтому и человек финансовый зачастую воспринимается обществом не иначе как паразит.

Тем не менее, следует отдавать себе отчет в том, что без развитого финансового посредничества мы вряд ли бы наблюдали развитие экономики и рост благосостояния человечества. Возникновение паразитов в зусоциальных сообществах³ животных способствует эволюции, приспособлению живых существ к окружающей среде, укреплению кооперативных связей. Так же происходит и в мире людей. Постепенно формируются механизмы и средства противостояния эгоистическому посредничеству, его паразитизму. В результате определяется место посредничества в социальных и общественных связях, становятся отчетливее его гуманитарные функции: *связывания общества, укрепления кооперации, повышения сопротивляемости общества, его приспособляемости к окружающим условиям*, – эффективность выполнения которых зависит как от внешних, так и от внутренних мотиваций посредничества, его генетического альтруизма. Посредничество тренирует общество, но кто-то должен

³ Зусоциальные сообщества – форма организации жизни некоторых живых существ, для которой характерны три основных условия: вместе живут представители двух последовательных поколений, между членами сообщества существует кооперация, строго и постоянно разделены репродуктивные функции.

тренировать посредничество. Социально-ориентированный фитнес посредничества тем важнее, чем более посредничество проникает в хозяйственные связи, затрагивает принципиальные для экономики категории и отношения: потребления, обмена, накопления, распределения [13, 14].

Много примеров посредничества, позволяющих судить о развитии и трансформации его гуманитарных функций, дает Древняя Греция. Уже в V-IV вв. до н. э. там активно развивается финансовое посредничество: храмы становятся крупными финансовыми центрами, принимают депозиты и выдают ссуды первые банкиры-трапезиты и менялы. К этому времени возникают государственные финансы, в которые вовлекаются и куда более значительные суммы денег и богатства, и гораздо большее число знатных людей. Финансовые отношения распространяются в обществе, появляются первые судебные тяжбы должников и кредиторов, о некоторых из которых можно узнать из речей древнегреческих ораторов, например, «Банкирской речи», речи «О разделе имущества», написанных ритором Исократом в V-IV в. до н. э. [8]. В одной он защищает права сына вельможи Сопея, доверившего свои деньги нечистому на руку банкиру Пасиону [8, с. 381-392], в другой формулирует новаторский для того времени тезис о равенстве всех видов государственных повинностей и посредничества, как финансовых, так и общественно-просветительских, обеспечивающих коммуникации между людьми, распространение знаний, снижение риска и неопределенности, в том числе и хозяйственных связей [8, с. 300-368].

Развитие свободного и добровольного посредничества происходит независимо в различных уголках планеты, что лишней раз подчеркивает глубокий гуманитарный смысл этой категории, который она приобретает вне зависимости от места обитания человека, занимающегося хозяйством. В Древнем Китае в начале новой эры вокруг монастырей образуются объединения мирян для финансирования общественных молений божеству. Эти объединения постепенно перерастают в альтруистические общества взаимопомощи, а затем и взаимного кредитования [7, с. 46-47]. В V в. при монастырях возникают первые ломбарды. Ломбарды также могли принадлежать и императорским особам [7, с. 46-47]. В Европе монахи-францисканцы одними из первых практикуют управление имуществом вельмож, создавая предпосылки трастовых фондов. С XIII в. для управления финансами католической церкви папы обращались к банкирам, которые не были служителями церкви, но получали титул менялы Палаты, а со времен Урбана IV (1261-1264) – купца Палаты или «купца господина папы» [11, с. 70]. В XVI в. на Руси церкви и монастыри практиковали выдачу ссуд.

Развивается посредничество и в связи с расширением практики государственных финансов. В XII в. в Венеции предпринимается первая попытка государственного займа – «Старая гора» или «Старая складчина» (Monte Vecchio). Каждый зажиточный горожанин покупал долю в этой общей складчине. Эта доля могла переуступаться, продаваться, а владелец получал пропорционально своей доле доход от отданных в заем денег [26, р. 153-154]. Благодаря взносам знатных и богатых граждан в Европе строятся соборы, формируются различные системы откупов. В XVII в. ни в Англии, ни во Франции не было централизованной системы государственных финансов, многое предоставлялось частной инициативе сборщиков налогов, которые были одновременно признаны заимодавцами короля [3, с. 538-539].

Государственные финансы преобразуют посредника и делают его финансистом в том смысле, в каком зачастую мы воспринимаем «сильных мира сего» – избранным лидером, способным связывать интересы людей, определять движение капиталов, брать в свои руки управление промышленностью. Как говорил Й. А. Шумпетер, они становятся «эфорами» экономики [24, с. 141]. Это люди универсальных, весьма широких коммерческих интересов, выстроенных вокруг доступа к государственной казне, обладающие не только денежной, но зачастую и политической властью. В XIII в. во Франции они уже вполне заметны: история сохранила имя самого богатого парижанина Гандуфля д'Арселя, с которого брали налог 142 ливра 10 су, в то время как налог среднего горожанина составлял десять – двадцать су [21, с. 90]. В XV в. во Флоренции представители банковской семьи Медичи возглавляют республику, а во Франции восходит звезда казначея Карла VII Жака Кёра (1395/1400-1456).

Избранничество финансистов, их влияние и могущество затмевают едва теплящиеся в недрах их душ огоньки альтруизма и ответственности. Проходит прекрасная эпоха альтруизма. Наступают времена эгоизма, корысти и рационального расчета: стремительно набирающая силы рыночная экономика требует искусных методов и приемов привлечения значительных капиталов. Посредники начинают «производить» деньги. Но экономика столь же благоприятствует накоплению богатств, как и безжалостна к тем, кто начинает слепо верить в свою избранность. Финансовые кризисы, спутники процесса становления финансовой системы, из века в век разрушают самые, казалось бы, неисчерпаемые состояния, а политические интриги оказываются способными погубить даже самого могущественного финансиста.

В каком-то смысле XV в. проводит ту условную межу, которая разделяет финансиста, занимающегося государственными средствами, и бан-

кира, имеющего дело со средствами клиентов и своими собственными [3, с. 547]. Эта условность до сих пор определяет устоявшуюся терминологическую схематику, до неузнаваемости искажающую суть финансовой системы как таковой. Она не только не вмещает в себя все современные финансовые процессы и явления, но и примитивна по отношению даже к самым древним формам финансового посредничества. Рассматривая человека финансового с позиций гуманитарных принципов и функций формирующих его экономических категорий, мы не можем разделять эту целостную личность на составные элементы. Посредничество, последняя из рассмотренных нами экономических категорий, завершает гуманитарные превращения. И вот перед нами единый и емкий человеческий образ нескончаемой хозяйственной драмы.

Список литературы

1. Ассирио-вавилонский эпос. – СПб., 2007.
2. Бердяев, Н. Философия свободы. – М., 2010.
3. Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Т. 2. Игры обмена. – М., 2011.
4. Векслер, А. Г., Мельникова, А. С. Московские клады. – М., 1988.
5. Гесиод. Работы и дни. Теогония. Щит Геракла. – М., 2012.
6. Зомбарт, В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. – М., 2004.
7. Ивочкина, Н. В. Возникновение бумажно-денежного обращения в Китае: Эпохи Тан и Сун. – М., 1990.
8. Исократ. Речи. Письма // Малые аттические ораторы. Речи. – М., 2013.
9. Корзухина, Г. Ф. Русские клады IX-XIII века. – М., Л., 1954. 230 с.
10. Кулишер, М. И. Очерки сравнительной этнографии и культуры. – СПб., 1887.
11. Ле Гофф, Ж. Средневековье и деньги: очерк исторической антропологии. – СПб., 2010.
12. Марков, А. В. Эволюция человека. Книга вторая. Обезьяны, нейроны и душа. – М., 2013.
13. Миловидов, В. Д. Философия финансового рынка // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 8. – С. 3-13.
14. Миловидов, В. Д. Либерализм и регулирование финансового рынка // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 20-30.
15. Миловидов, В. Д. Введение в гуманитарные финансы: основы концепции // Вопросы новой экономики. – 2013. – № 4 (28). – С. 28-38.
16. Миловидов, В. Д. К истокам «гуманитарной экономики» // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 7. – С. 3-11.
17. Мосс, М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. – М., 2011.
18. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М., 2003.
19. Резникова, Ж. И. Жизнь в сообществах: формула счастья // Природа. – 2008. – № 8. – С. 23-34.
20. Салическая правда. – М., 1950.
21. Фавье, Ж. Франсуа Вийон. – М., 1999.
22. Хорошкевич, А. Л. Кредит в русской внутренней и русско-ганзейской торговле XIV-XV веков. // История СССР. – 1977. – № 2. – С. 125-140.
23. Шеек, Г. Зависть: теория социального поведения. – М., 2010.
24. Штернберг, Л. Я. Первобытные религии в свете этнографии: Исследования, статьи, лекции. – М., 2012.
25. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М., 2008.
26. Editor of the Journal of Commerce and Commercial Bulletin, A History of Banking in all the Leading Nations, vol. 3 (France, Italy, Spain, Portugal, Canada), NY, 1896.
27. Gardin Dumesnil. Latin Synonyms. London, 1825.
28. Goldsmith, R. W. Premodern financial systems. A historical comparative study. Cambridge, 1987.
29. Lo Bello N. Swiss play real life Monopoly to win. // Gannett Westchester Newspapers. 1980. Jan 6. Section E. P. 3.
30. Ollerton, J. Biological Barter: Patterns of Specialization Compared across Different Mutualisms // Plant-pollinator interactions: from specialization to generalization. Ed. by Waser N.M., Ollerton J. Chicago, 2006. P. 411-435.
31. Zolli, A., Healy, A. M. Resilience. Why Things Bounce Back. NY, 2012.

Пути трансформации российского фондового рынка в мировой финансовый рынок

Н. В. Круглова,

зав. кафедрой экономики и финансов Вятского социально-экономического института,
кандидат экономических наук, профессор,
г. Киров
E-mail: vsei@vsei.ru

Transformation Ways of the Russian Stock Market in to the World Financial Market

N. V. Kruglova

Для целей ускорения интеграции российского рынка в мировое финансовое пространство и для того, чтобы отечественный фондовый рынок смог адекватно реагировать на вызовы глобальной экономики, необходимо проводить анализ развития как мирового, как и национального фондовых рынков. В статье определены главные направления анализа и дана краткая характеристика каждому направлению.

Ключевые слова: трансформация, секьюритизация, глобализация, фондовый рынок, интеграция, региональные рынки, инвестиции, государственное регулирование.

For the purpose of accelerating of the integration of the Russian market in to the international financial sector and for the local stock market ability to respond adequately to the challenges of the global economy, it is necessary to analyze the development of the world as well as national stock markets. The article defines the main directions of analysis and shows brief characteristics of each direction.

Key words: transformation, securitization, globalization, the stock market, the integration of regional markets, investments, government regulation.

Одной из важнейших задач, стоящих сегодня перед Россией, что отмечено в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. (далее – Стратегия) является интеграция страны в мировую экономику. В современном мире для динамично развивающейся экономики любой страны важно иметь развитый фондовый рынок. Фондовый рынок объединяет в себе основные капиталы страны и оказывает существенное влияние на развитие практически всех сфер жизни общества, так как содержит в себе механизмы перераспределения инвестиций. Фондовый рынок первым реагирует на любые изменения в экономике, тем самым являясь индикатором состояния экономики в стране. Поэтому многие исследователи придают такое значение изучению закономерностей развития фондовых рынков.

В настоящее время на многие процессы, происходящие в мире, оказывают влияние факторы глобализации и интернационализации. В на-

ибольшей степени интернационализация проявляется именно на фондовом рынке. Основой механизма интернационализации является секьюритизация как исключительное свойство фондового рынка. Эти особенности современного периода следует учитывать при анализе мировых финансовых и вообще экономических процессов, в том числе и в анализе развития фондовых рынков для выработки направлений и путей развития отечественной экономики.

Сегодня в рамках формирования глобальной финансовой системы происходит ускорение интеграции национальных рынков в мировой рынок. Это процесс не только естественный и неизбежный, но и желаемый, а значит должен быть правильно управляемым. Различные формы глобализации меняют не только закономерности развития мировых рынков, но и тенденции развития и механизмы взаимодействия государств, следовательно, должны меняться и приоритеты регулирования рынков.

В отличие от этих процессов в других финансовых секторах экономики, например в банковской сфере, а особенно в реальном сегменте мировой экономики (международные стратегические альянсы, международное и кооперационное сотрудничество), процесс интеграции национальных фондовых рынков идет медленно. Возникают диспропорции процесса интеграции по различным секторам и направлениям, что негативно влияет на успех и скорость интеграции национальных рынков в международное инвестиционное пространство, играющее важную роль в диверсификации инвестиций и повышении конкурентоспособности национальной экономики.

Проводить анализ развития фондовых рынков для целей ускорения интеграции российского рынка в мировое финансовое пространство и для того, чтобы отечественный фондовый рынок смог адекватно реагировать на вызовы глобальной экономики, необходимо по нескольким направлениям:

- 1) изучение и анализ международного опыта развития ведущих фондовых рынков мира, так как в России фондовый рынок молодой по сравнению с западными рынками;

- 2) анализ российских особенностей становления и развития фондовых рынков;

- 3) анализ опыта создания и функционирования новых для России элементов инфраструктуры фондовых рынков, их инструментов и технологий;

- 4) постоянный мониторинг процессов и тенденций развития мирового рынка для того, чтобы российский рынок развивался с опережением;

- 5) анализ на каждом этапе должен заканчиваться разработкой механизмов государственной поддержки и регулирования фондового рынка.

Быстрая реакция на изменения ситуации на мировом фондовом рынке должна выражаться введением дополнительных мер по регулированию российского рынка.

Цель анализа *по первому направлению* – выявить общие тенденции развития мирового рынка и такие особенности развития фондовых рынков различных стран, которые приводили бы к развитию негативных процессов в этих странах, а также определить современные инструменты и технологии, повышающие конкурентоспособность российских участников на мировом фондовом рынке.

Особенностью сегодняшнего дня можно назвать, во-первых, усиление межгосударственной миграции капитала, во-вторых, влияние последнего мирового финансового кризиса на все национальные рынки, ориентацию мировых инвестиционных потоков на инновационную экономику, ускорение глобализации.

Процесс глобализации влечет опасность разбалансировки мировой финансовой системы при любых изменениях в каждом из сегментов миро-

вого финансового рынка в силу их взаимосвязи и взаимозависимости.

Есть здесь и закономерность: чем более развитым становится национальный фондовый рынок, тем более вовлеченным он оказывается в общемировые тенденции в экономике и политике, соответственно, чем более вовлечен национальный рынок в мировой, тем быстрее он развивается в русле мировых тенденций. Развитие российского фондового рынка является необходимым условием для обеспечения конкурентоспособности в борьбе за капиталы глобальных инвесторов на международном финансовом рынке.

Исследованием процессов развития финансовых, в том числе фондовых, рынков занимаются многие ученые и институты. Анализ и обзоры проблем развития и интеграции представлены в обзорах Международного валютного фонда (МВФ), в докладах Банка международных расчетов (БМР), в материалах Всемирного экономического форума (ВЭФ) и Всемирного банка (ВБ), в работах отечественных и зарубежных экономистов, в специализированных научных периодических изданиях. Приоритеты регулирования российского рынка определены в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г.

Рассмотрим цель анализа *по второму направлению*. При анализе особенностей развития национального рынка России необходимо учитывать особенности развития региональных рынков России, из которых он формируется.

Огромные диспропорции в их развитии до сих пор не преодолены. Судя по содержанию Стратегии, в которой этой проблеме не уделено внимания, эта проблема на уровне руководства страны пока, к сожалению, не ставится. Анализ Стратегии свидетельствует, что мировой финансовый центр, который планируется создать в России, ограничен только территорией Москвы. Сегодня в инвестиционные процессы и другие интеграционные тенденции втягивается все больше государств, групп государств и территорий, национальных и региональных рынков, формируя общемировое инвестиционное пространство. С нашей точки зрения, неправильно ограничивать новый мировой финансовый центр рамками Москвы. Это не только не вовлечет в вышеназванные процессы регионы, но и усилит диспропорции между ними.

Затянувшийся финансовый кризис может вынудить участников мирового рынка пойти на сегментирование финансовой системы ради сохранения ее устойчивости. Примерами такого сегментирования является создание региональных финансовых центров. Создание таковых в России, например в Сибири и на Дальнем Востоке, хорошо скажется на экономике региона, и они могли бы служить «мостом» между финансовым пространством Запада и Востока.

Особенностями настоящего этапа в развитии российского фондового рынка можно назвать переориентацию его с функции перераспределения собственности на функцию привлечения инвестиций в российскую экономику, а также усиление тенденции размещения российских активов на зарубежных торговых площадках (с 2010 по 2012 гг. объем размещения на российском рынке отечественных акций упал до 20% от общего количества размещенных акций).

В течение 2011 г. продолжали действовать программы американских и глобальных депозитарных расписок на акции Компании, которые торговались на внебиржевом рынке США, Великобритании, Германии и др. Одна ADR эквивалентна 5 обыкновенным акциям ОАО «Газпром нефть». На конец 2011 г. общее количество ADR, выпущенных на обыкновенные акции, было эквивалентно 93 млн. акций (2,0% от уставного капитала Компании).

Объемы торгов ADR «Газпром нефть» в 2011 г. составили 1 209 млн. долл., из них 1 123 млн. долл. на IOB London Stock Exchange, 44 млн. долл. на OTCQx и 42 млн. долл. на прочих площадках в Европе (в основном в Германии). Депозитарием расписок ОАО «Газпром нефть» является The Bank of New York Mellon, 101 Barclay Street, 22nd Floor, New York, New York, 10286. Среднемесячный объем торгов на IOB – \$95 млн.

Кроме того, НК «ЛУКОЙЛ» размещает свои акции в виде GDR (глобальные депозитарные расписки) на Лондонской бирже, в виде ADR третьего уровня на Нью-Йоркской бирже, а также использует опционы для размещения 4,5% акций на внутреннем рынке. Депозитарные расписки позволяют иностранным эмитентам привлечь к себе внимание и капитал американского фондового рынка, а также появляется возможность привлечь средства сотрудников американских филиалов компании для инвестиций в материнскую. Например, в Нью-Йорке обращаются ADR следующих российских компаний (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Среднедневной объем сделок с ADR российских компаний на NYSE в 2011 г.

| Наименование российских компаний | Рыночная капитализация компании | Биржи, на которых обращаются ADR российских компаний | Средний оборот торгов за день |
|----------------------------------|---------------------------------|--|-------------------------------|
| ОАО «Мечел» | \$9 млрд | (NYSE:MTL, XE:FQF) | \$40 млн |
| ОАО «Вимбилльданн» | \$5 млрд | (NYSE:WBD) | \$20 млн |
| ОАО «Вымпелком» | \$30 млрд | (NYSE:VIP, XE:VIP) | \$100 млн |
| ОАО «МТС» | \$25 млрд. | (NYSE:MBT) | \$122 млн. |
| ОАО «Ростелеком» | \$7,5 млрд | (NYSE:ROS) | \$4 млн. |

Однако наиболее широко российский бизнес представлен на Лондонской фондовой бир-

же (LSE). Россия является лидером по количеству компаний, представленных в секторе Overseas. Торги ведутся в режиме IOB (International order book) (см. таблицу 2):

Таблица 2 – Среднедневной объем сделок с ADR российских компаний на LSE в 2011 г.

| Наименование российских компаний | Рыночная капитализация компании | Биржи, на которых обращаются ADR российских компаний | Средний оборот торгов за день |
|--|---------------------------------|--|--|
| ОАО «АФК «Система» | \$15 млрд | (LSE:SSA) | около 535 тыс. бумаг (около \$18 млн.) |
| ОАО «Система-галс» | \$2,5 млрд. | (LSE:HALS) | \$1,2 млн. |
| ОАО «Комстар-ОТС» | \$5 млрд. | (LSE:CMST) | \$5 млн. |
| ОАО «Ситроникс» | \$1 млрд | (LSE:SITR, XE:F5S) | \$0,5 млн. |
| ОАО «Татнефть» | \$11,5 млрд | (LSE:ATAD) | \$30 млн. |
| ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» | \$12 млрд. | (LSE:MMK) | \$70 млн |
| ОАО «ВТБ» | \$30 млрд | (LSE:VTBR) | \$35 млн. |
| ОАО «Трубная Металлургическая Компания» | \$8 млрд | (LSE:TMKS) | \$4 млн. |
| ОАО «Челябинский цинковый завод» | \$800 млн | (LSE:CHZN) | \$1 млн. |
| ОАО «Северсталь» | \$20 млрд | (LSE:SVST) | \$1 млн |
| ОАО «Ново-Липецкий Металлургический Комбинат» | \$20 млрд | (LSE:NLMK, XE:N7MG) | \$7 млн. |
| ОАО «Роснефть» | \$90 млрд | (LSE:ROSN) | \$30 млн |
| ОАО «Лукойл» | \$70 млрд | (LSE:LKOD) | \$150 млн |
| ОАО «Газпромнефть» | \$20 млрд | (LSE:GAZ) | \$1 млн |
| ОАО «Газпром» | \$275 млрд | (LSE:OGZD, XE:GAZ) | \$20 млн. |
| ОАО «Новатэк» | \$17 млрд | (LSE:NVTK, XE:N10) | \$20 млн. |
| РАО «ЕЭС России» | \$50 млрд. | (LSE:UESD) | \$40 млн. |
| ОАО «Сургутнефтегаз» | \$50 млрд. | (LSE:SGGD) | \$40 млн. |
| ГМК «Норильский никель» | \$50 млрд. | (LSE:MNOD) | \$100 млн. |

Разработано автором на основе источника статистики: «Российские компании на международных рынках», <http://global.bcs.ru/usa/ruscomp.asp>

Ключевыми проблемами современного российского фондового рынка сегодня по-прежнему являются:

- высокая зависимость российского рынка от международных рынков капитала;
- незначительный объем фондового рынка;
- оборот по акциям ограниченного числа эмитентов (постоянного);
- низкий уровень развития института негосударственных пенсионных фондов и инвестиционных фондов;

- незначительное количество индивидуальных инвесторов (около одного миллиона, а из них активных – всего около 300 тысяч [2].

Что касается третьего направления – исследования опыта создания новых для России элементов инфраструктуры, то при достаточно развитой инфраструктуре качественной в количестве ее мы еще очень отстаем от мировых показателей и тенденций.

Сегодня это такие тенденции, как:

- объединение различных национальных торговых систем;
- создание региональных фондовых бирж;
- объединение национальных и региональных расчетных и депозитарных структур;
- создание глобальной сети центральных депозитариев, проводящих операции по денежным расчетам в реальном времени;
- распространение альтернативных внебиржевых торговых систем и широкое проведение торгов через всемирную электронную сеть Internet.

Инфраструктура фондового рынка формируется одновременно с развитием самого рынка ценных бумаг. Чем более развит национальный фондовый рынок, тем больше финансовых инструментов может он предоставить. Эффективность деятельности инфраструктуры рынка ценных бумаг зависит как от степени эффективности государственного регулирования, так и от саморегулирующихся организаций, созданных профессионалами рынка.

Поскольку биржа представляет собой базовый элемент инфраструктуры фондового рынка, то и внедрение передовых технологий торговли ценными бумагами начиналось именно там, затем распространяясь и на другие элементы инфраструктуры – депозитарии, расчетные центры, клиринговые и регистраторские организации.

Именно в такой последовательности развитие инфраструктуры и происходило исторически. И в России необходимо в первую очередь внедрять новые технологии в биржевую торговлю, так как она первая интегрируется в мировую (пример тому – Forex).

Путь в мировой рынок лежит через такие процессы, как:

- либерализация отечественного рынка;
- унификация инструментов торговли;
- унификация требований к раскрытию информации эмитентами;
- стандартизованность всех процессов на рынках ценных бумаг;
- создание независимых рейтинговых систем;
- расширение масштабов IPO;
- формирование широкого круга внутреннего частного инвестора и крупных отечественных институциональных инвесторов через создание

условий возможности для развития рынка коллективных инвестиций,

- повышение емкости и прозрачности внутреннего рынка ценных бумаг.

- повышение доверия к фондовому рынку путем усиления регулирования его и исключения махинаций на рынке.

Осуществление всех вышеназванных процессов есть реформирование национального фондового рынка.

Капитализация российского фондового рынка в настоящее время составляет почти 80% ВВП России, это 1,04 триллиона долларов, что соответствует доле в размере 2% в мировой капитализации. Для примера, доля в мировой капитализации Бразилии, Индии и Германии – 3%, у Великобритании и Китая – 7%, у США – 31% [2]:

Таблица 3 – Место российской биржи (ММВБ) среди крупнейших фондовых бирж мира по рыночной капитализации (на 31 декабря 2011 г.) (в трлн. долларов США)

| Наименование биржи | Капитализация в трлн. \$ |
|---|--------------------------|
| NYSE Euronext (US) | \$11,796 |
| NASDAQ | \$3,845 |
| Токийская фондовая биржа | \$3,325 |
| Лондонская фондовая биржа | \$3,266 |
| NYSE Euronext (Europe) | \$2,447 |
| Шанхайская фондовая биржа | \$2,357 |
| Гонконгская фондовая биржа | \$2,258 |
| Фондовая биржа Торонто (TMX Group) | \$1,912 |
| Фондовая биржа Сан-Паулу | \$1,325 |
| Австралийская биржа ценных бумаг | \$1,284 |
| Франкфуртская фондовая биржа | \$1,269 |
| Бомбейская фондовая биржа | \$1,229 |
| Национальная фондовая биржа Индии | \$1,216 |
| Австралийская биржа ценных бумаг | \$1,198 |
| Nordic Stock Exchange Group OMX | \$1,121 |
| SWX Швейцарская биржа | \$1,099 |
| Мадридская фондовая биржа | \$1,051 |
| Корейская биржа | \$1,001 |
| Московская межбанковская валютная биржа | \$0,769 |
| Фондовая биржа Йоханнесбурга | \$0,145 |

Источник: World Federation of Stock Exchanges // URL: <http://www.world-exchanges.org/files/file/stats%20and%20charts/2011%20WFE%20Market%20Highlights.pdf>.

Что касается инноваций, то создание новых финансовых технологий и финансовых инструментов происходит или с целью получения прибыли, или для снижения уровня рисков. Поэтому внедрять и пользоваться новыми инструментами и технологиями лучше после их апробации и с учетом мировой практики.

Что касается последнего направления, которому следует уделить внимание в процессе трансформации, а именно регулирования рынка, то Стратегия очень подробно расписывает все приоритеты государственного регулирования российского фондового рынка, первоочередные меры на период до 2020 г. Многие, что было запланировано в Стратегии, за 5 лет с даты ее утверждения уже осуществлено.

Анализируя этот документ, нельзя не обратить внимание на тот факт, что в ней перечислены меры госрегулирования и не уделено внимание саморегулирующим организациям, а ведь на всех передовых фондовых рынках они играют значительную роль наряду с государственными органами регулирования.

Ничего не сказано в Стратегии и о том, какие мероприятия предусмотрены для синхронизации действий российского регулятора с регуляторами других национальных рынков для предотвращения кризисных ситуаций и смягчения их последствий. Если Россия не будет активным участником этих процессов, то ее интересы не будут учитываться, поскольку понятно, что меры, принимаемые в интересах лишь одной стороны (или некоторой группы), приводят только к усугублению негативных процессов на финансовых рынках.

Развитие фондового рынка в России должно строиться и с учетом ее собственных национальных интересов, то есть ориентироваться на весь комплекс политических, экономических и социальных задач государства применительно к рынку капитала. Все это должно стимулировать расширенное воспроизводство и рост его эффективности через привлечение инвестиций, социальную ориентацию экономики, повышение стабильности общества, обеспечение экономического суверенитета страны.

Вообще, регулирование отечественного рынка ценных бумаг нуждается в постоянном мониторинге с целью своевременного реагирования на его требования. Это реагирование должно проявляться через разные инструменты и способы, в первую очередь в совершенствовании правовой

базы и взаимодействии государственных органов с участниками инвестиционных процессов, пресечении недобросовестной деятельности на этом рынке. Отдельные ранее намеченные планы (в том числе и в Стратегии) уже сегодня требуют пересмотра с учетом новых вызовов, предъявляемых динамично меняющимся устройством мирового финансового рынка.

1 сентября 2013 г. была упразднена ФСФР – российский мегарегулятор. Одновременно с этим происходило перераспределение функций между Центробанком, Федеральным казначейством, Пенсионным фондом. Процесс этот длительный и, по мнению автора, несвоевременный, так как он снизит темпы и эффективность интеграции и развития финансовых рынков.

Список литературы

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р. Опубликовано 27.01.2009 «РГ-Бизнес» № 687 // URL: <http://www.fcsm.ru/ru/press/russia2020/strategy2020/> (дата обращения 26.03.2012).
2. Заирний, А. К. Актуальные трансформационные процессы на мировом рынке финансовых услуг // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 11. – С. 131-136.
3. Центр стратегических оценок и прогнозов. – URL: <http://www.cscef.ru>
4. World Federation of Stock Exchanges. – URL: <http://www.world-exchanges.org>
5. Baele L., et al. «Measuring Financial Integration in the Euro Area» / Occasional Working Paper Series #14. – April. – 2004. ECB.
6. International financial integration and fragmentation: Drivers and policy responses.
7. Conference organized by the Banco de España and the Reinventing Bretton Woods Committee.
8. Madrid, 12 March 2013 – URL: <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp130312.en.html>

Модернизация России

Значение железнодорожного транспорта для социально-экономического развития РФ

В. П. Нехорошков,

зав. кафедрой мировой экономики и туризма
Сибирского государственного университета путей сообщения,
кандидат экономических наук, профессор,
г. Новосибирск
E-mail: vsei@vsei.ru

The Essence of the Railway Transport for the Socio-Economic Development of the Russian Federation

V. P. Nekhoroshkov

В статье проанализированы показатели, характеризующие уровень обеспеченности железнодорожной инфраструктурой в федеральных округах и РФ в целом. Выявлена зависимость между данными показателями и показателями социально-экономического развития.

Ключевые слова: железнодорожная инфраструктура, социально-экономическое развитие, корреляционная связь.

The article represents the data which characterize the level of prosperity of the railway infrastructure in the federal districts of the Russian Federation in whole. The dependence between the data and the data of the socio-economic development is found.

Key words: railway infrastructure, socio-economic development, correlated connection.

Железнодорожный транспорт РФ является составной частью производственной инфраструктуры и связующим звеном единой экономической системы, что обуславливает непосредственное влияние устойчивого и эффективного функционирования отрасли на достижение высоких темпов роста экономики, повышение уровня жизни населения, обеспечение необходимого уровня целостности, национальной безопасности, обороноспособности страны, а также интеграцию РФ в мировую экономическую систему [1, 2].

Ввиду особенностей РФ относительно условий функционирования транспортной системы (большая протяжённость перевозок, значительная удалённость между локализацией производства сырьевых ресурсов и пунктами потребления, морскими портами, неравномерное развитие видов транспорта) железнодорожный транспорт следует рассматривать как структурообразующий

фактор экономического развития регионов. Следовательно, высокий уровень интеграции данного вида транспорта и производственной цепочки региона определяет условия для роста региональных рынков и формирования благоприятного инвестиционного климата.

Региональная система железнодорожного транспорта представляет собой составляющий элемент экономической системы региона и характеризуется наличием прямых и обратных связей с региональной экономикой. Последовательное развитие железнодорожного транспорта оказывает следующие виды воздействий на региональную экономику: прямое, опосредованное, долгосрочное, краткосрочное, эндогенное, экзогенное (рис. 1) [5].

Отметим, что в разрезе федеральных округов по показателям протяжённости железнодорожной сети (км) и густоты сети (км на 1000 км² территории) существуют значительные диспропор-



Рис. 1. Взаимосвязь развития железнодорожного транспорта и регионального развития

ции. Так, на протяжении 2000-2011 гг. средний удельный вес СФО в структуре грузовых перевозок, осуществляемых железнодорожным транспортом, составил 32,1%, в то время как густота железнодорожной сети в 2011 г. составила 28 км на 1000 км² территории, тем самым определяя предпоследнее место по данному показателю среди всех федеральных округов [4].

В этой связи для более полной характеристики транспортной обеспеченности относительно железнодорожного транспорта целесообразным является рассчитать и проанализировать показатели, учитывающие площадь территории и численность населения (коэффициент Энгеля) и объём перевозимых грузов (коэффициент Успенского) [7]:

$$d_y = \frac{L_3}{\sqrt[3]{S \cdot H \cdot Q}}$$

где d_y – коэффициент Энгеля,
 L_3 – протяжённость эксплуатационной длины железнодорожных путей,
 S – площадь территории,
 H – число жителей.

$$d_y = \frac{L_3}{\sqrt[3]{S \cdot H \cdot Q}}$$

где d_y – коэффициент Успенского,
 L_3 – протяжённость эксплуатационной длины железнодорожных путей,
 S – площадь территории,
 H – число жителей,
 Q – объём перевезённых железнодорожным транспортом грузов.

Средние значения за 2000-2011 гг. коэффициента Энгеля и коэффициента Успенского по фе-

деральным округам и РФ в целом приведены в таблице 1.

В соответствии со средними значениями коэффициента Энгеля федеральные округа можно сгруппировать по уровню транспортной доступности относительно железнодорожного транспорта. Так, к округам с низким уровнем транспортной доступности относятся ДФО, СФО, СКФО, УФО (коэффициент Энгеля меньше двух); к округам со средним уровнем транспортной доступности – ПФО, ЮФО, СЗФО (коэффициент Энгеля в диапазоне от двух до трёх); к округам с высоким уровнем транспортной доступности – ЦФО (коэффициент Энгеля больше трёх).

Отметим, что средний удельный вес ЦФО в общем объёме перевезённых грузов за 2000-2011 гг. составил 16,6%, а, к примеру, УФО – 11,3%, ПФО – 15,0%. Следовательно, для анализа развития железнодорожной инфраструктуры принципиальное значение имеет показатель потребности территории в перевозках исследуемым видом транспорта, который отражает коэффициент Успенского.

На протяжении периода 2000-2007 гг. данный показатель характеризовался негативной тенденцией, сменившейся в 2008-2009 гг. на позитивную, что, однако, связано исключительно с падением уровня грузовых перевозок в результате негативных тенденций в экономике, что подтверждается возобновившейся негативной тенденцией в 2010-2011 гг. Другими словами, уровень обеспеченности производства железными дорогами в РФ в целом и в разрезе федеральных округов в частности характеризуется отрицательной динамикой, что в перспективе оказывает негативное влияние на объёмы перевозок грузов и, как следствие, на валовые показатели развития страны и регионов.

Для наглядного отражения уровня обеспеченности производства железными дорогами федеральные округа были сгруппированы в зависимости от среднего значения коэффициента Успенского и соответствующего среднего значения грузовых перевозок за аналогичный период. При этом среднее значение грузовых перевозок, осуществляемых железнодорожным транспортом, по всем федеральным округам за 2000-2011 гг. составило 148,99 млн т., среднее значение коэффициента Успенского – 0,74 (рис. 2).

Федеральные округа на основании соответствующих показателей были сгруппированы по четырём сегментам:

- I сегмент – низкий объём перевозки грузов и высокий коэффициент Успенского;
- II сегмент – высокий объём перевозки грузов и высокий коэффициент Успенского;
- III сегмент – низкий объём перевозки грузов и низкий коэффициент Успенского;
- IV сегмент – высокий объём перевозки грузов и низкий коэффициент Успенского.

Создание и совершенствование условий развития железнодорожной сети как в направлении интенсивности использования железных дорог, густоты железнодорожной сети, так и в отношении данных характеристик обуславливает необходимость активизации целенаправленных процессов в первую очередь в федеральных округах с низкой доступностью железнодорожного транспорта, а также с относительно низкими значениями коэффициента, определяющего уровень удовлетворения потребности в железных дорогах (обеспеченности производства транспортными услугами данного вида). В качестве таких федеральных округов следует рассматривать субъекты со значением коэффициента ниже среднего (в разрезе всех округов) и несколько выше среднего, но на которые приходится значительная доля железнодорожных грузовых перевозок (в разрезе всех округов). Кроме того, очевидно, что соотношение данных показателей представляет собой некий ориентир, определяющий направления развития терминально-логистической инфраструктуры, что также является одной из ключевых задач, стоящих перед железнодорожной отраслью. При этом создание условий, обеспечивающих комплексное развитие железнодорожного транспорта в соответствии с требованиями потребителей данной транспортной услуги, в т. ч. отраслей-потребителей, напрямую способствует полноценной реализации транзитного потенциала страны.

При проведении анализа транспортной сети также используется коэффициент Краснопольского, определяющий уровень обеспеченности инфраструктурой по основным фондам. В данном случае формула коэффициента была несколько преобразована (вместо валовой продукции производственных предприятий взят объём перевезённых железнодорожным транспортом грузов) [3]:

$$d_k = \frac{\Phi}{\sqrt[3]{S * H * Q}}$$

Таблица 1 – Коэффициент Энгеля и Коэффициент Успенского (средние за 2000-2011 гг.)

| Субъект | РФ | ЦФО | СЗФО | ЮФО | СКФО | ПФО | УФО | СФО | ДФО |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Коэффициент Энгеля | 1,72 | 3,43 | 2,70 | 2,68 | 1,70 | 2,63 | 1,81 | 1,47 | 1,29 |
| Коэффициент Успенского | 0,59 | 1,0 | 0,86 | 0,84 | 0,70 | 0,83 | 0,59 | 0,44 | 0,63 |

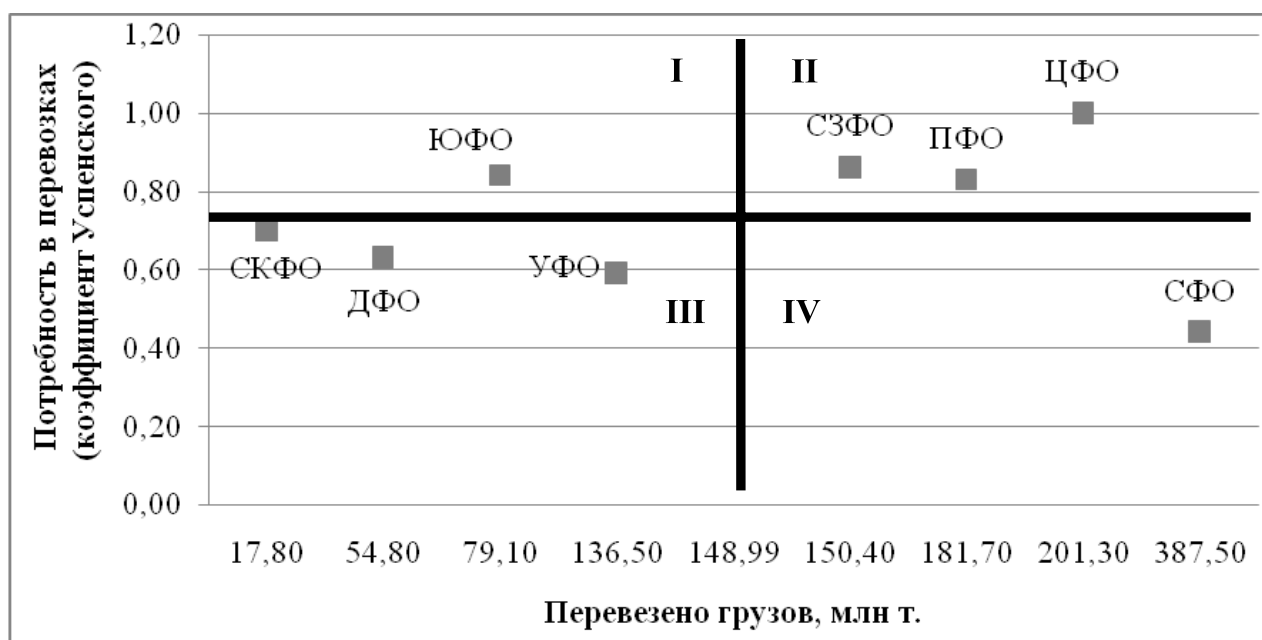


Рисунок 2 – Сегментирование федеральных округов РФ по средним показателям перевозки грузов и коэффициента Успенского относительно железнодорожного транспорта

где d_k – коэффициент Краснополяского, Φ – основные фонды железнодорожного транспорта,

S – площадь территории,

N – число жителей,

Q – объём перевезённых железнодорожным транспортом грузов.

$$K = \sqrt[3]{d_z * d_y * d_k},$$

где d_z – коэффициент Энгеля,

d_y – коэффициент Успенского,

d_k – коэффициент Краснополяского.

Согласно проведённым расчётам среднее значение коэффициента Краснополяского в 2005-2011 гг. в целом по РФ составило 0,020, при этом на протяжении всего исследуемого периода коэффициент характеризовался положительной динамикой, за исключением 2010 г. (табл. 2).

Таблица 2 – Коэффициент Краснополяского и интегральный показатель обеспеченности железными дорогами в РФ

| РФ | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Коэффициент Краснополяского | 0,013 | 0,015 | 0,018 | 0,022 | 0,024 | 0,023 | 0,025 |
| Интегральный показатель обеспеченности железными дорогами | 0,237 | 0,248 | 0,261 | 0,281 | 0,293 | 0,283 | 0,290 |

Для комплексной характеристики обеспеченности железными дорогами, на наш взгляд, необходимым является расчёт интегрального показателя, который совмещает в себе коэффициент Энгеля, коэффициент Успенского и коэффициент Краснополяского:

Значения интегрального показателя обеспеченности железнодорожной инфраструктурой по РФ к 2011 г. увеличилось на 22,4% по сравнению с уровнем 2005 г. (табл. 2). Следует отметить, что данный коэффициент стабильно возрастал, за исключением 2010 г., что свидетельствует о в целом положительной динамике обеспеченности железнодорожной сетью. Следовательно, ключевым является вопрос не просто об увеличении показателей обеспеченности, а о темпах роста в связи с постоянно увеличивающимися потребностями в грузовых перевозках данным видом транспорта.

Для подтверждения того факта, что развитие железнодорожного транспорта оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие страны в целом, был проведён корреляционный анализ между интегральным показателем обеспеченности железнодорожной инфраструктурой и некоторыми показателями, отражающими уровень экономического и социального развития (рис. 3):

- номинальный ВВП;
- реальный ВВП (в ценах 2008 г.);
- ВВП на душу населения;
- доходы консолидированного бюджета;
- среднегодовая численность занятых в экономике;

- внешнеторговый оборот;
- инвестиции в основной капитал.

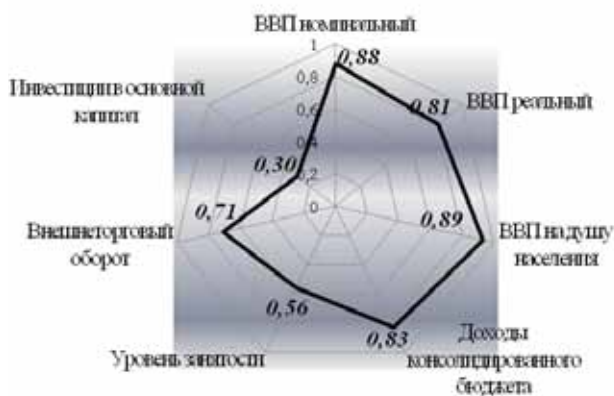


Рисунок 3 – Зависимость между интегральным показателем обеспеченности железнодорожной инфраструктурой и социально-экономическими показателями РФ

Результаты корреляционного анализа свидетельствуют о том, что при сохранении особой роли железнодорожного транспорта в экономической и социальных сферах объективной необходимостью является расширение пропускных и провозных способностей, возможностей переработки грузов, обеспечение общего уровня мобильности посредством модернизации данного вида транспорта.

Значение железнодорожного транспорта для социально-экономического развития РФ также подтверждается и ключевой ролью его эффективного функционирования и последовательного развития в реализации ряда целевых и региональных программ [6]:

- Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 г.;
- Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г.;
- Стратегия развития угольной отрасли России до 2020 г.;
- инвестиционный проект «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Забайкальского края»;
- строительство Кимкано-Сутарского горно-обогатительного комбината на территории Еврейской автономной области;
- инвестиционный проект «Комплексное развитие Нижнего Приангарья»;
- инвестиционный проект «Строительство железнодорожной линии Кызыл-Курагино в увязке

с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва»;

- комплексный инвестиционный проект «Урал Промышленный – Урал Полярный»;
- создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Алабуга» в Республике Татарстан;
- другие.

Таким образом, деятельность железнодорожного транспорта как структурного элемента транспортного комплекса и ключевого звена производственной инфраструктуры и единой экономической системы направлена на полноценное удовлетворение спроса на осуществляемые перевозки, в т. ч. со стороны отраслей-потребителей, что в конечном итоге не только обеспечивает мобильность людей, товаров и факторов производства, но и оказывает непосредственное влияние на уровень и темпы социально-экономического развития РФ и регионов.

Список литературы

1. Липидус, Б. М. Экономические проблемы транспорта. – М.: Желдориздат, 2002. – 112 с.
2. Левшин, В. А. Влияние спроса пассажиров дальнего следования на потребность в вагонном парке: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – М.: Государственный университет управления, 2011.
3. Липец, Ю. Г. География мирового хозяйства: учебное пособие / Ю. Г. Липиц, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. – М.: ВЛАДОС, 1999. – 400 с.
4. Транспорт и связь в России. 2012: Стат. сб. / Росстат – М., 2012. [Электронный ресурс]: Федеральная государственная служба статистики. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_5563/Main.htm.
5. Фурсов, В. А. Формирование и функционирование региональных рынков транспортных услуг: теория, методология, практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Ставрополь: Северо-Кавказский государственный технический университет, 2011.
6. Шарапов, С. Н. Развитая инфраструктура железнодорожного транспорта – основа экономического роста страны. Инфраструктура России. Том 1 / Центр стратегического партнёрства. – М., 2012. [Электронный ресурс]: Федеральный Справочник. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.federalbook.ru/projects/infrastruktura/struktura-1.html>.
7. Энциклопедия статистических терминов в восьми томах. Экономическая статистика. Том 4 / Федеральная служба государственной статистики. – М., 2011. – 822 с.
8. <http://federalbook.ru/projects/infrastruktura/struktura-1.html>

Монополистическое положение нефтеналивных терминалов на рынке нефтеперевалочных услуг и его влияние на систему планирования их загрузки

В. Н. Сапронов,

старший преподаватель кафедры таможенного права
государственного морского университета им. адмирала Ф. Ф. Ушакова,
кандидат экономических наук,
г. Новороссийск
E-mail: vladsapronov@mail.ru

Monopolistic Position of Oil Transshipment Terminals in Oil Transshipment Market and its Effect on the System of Planning of their Cargo Handling Work

V. N. Sapronov

В статье исследуется положение на рынке нефтеналивных терминалов и его влияние на процесс планирования их загрузки. Приводится характеристика основных российских нефтеналивных терминалов, выполняется анализ последствий монополизации и олигополизации нефтеперевалочной отрасли, анализ сложившейся системы планирования загрузки, выявляются ее особенности и недостатки.

Ключевые слова: нефтеналивные терминалы, нефть, нефтепродукты, перевалка, планирование, монополия, олигополия.

The article investigates oil transshipment terminals position in oil transshipment market and its effect on the system of planning of their cargo handling work. It contains characteristics of Russia's main oil transshipment terminals, analysis of outcomes of monopolization and oligopolization in oil transshipment industry, analysis of established system of planning of oil transshipment terminals cargo handling work and reveals its specific features and shortcomings.

Key words: oil transshipment terminals, oil, oil products, transshipment, planning, monopoly, oligopoly.

Нефтеналивные терминалы являются элементами транспортной инфраструктуры национальной экономики, располагаются, как правило, в нефтеналивных портах и обеспечивают перевалку нефти и нефтепродуктов наливом с одного вида транспорта на другой. Большинству терминалов присущ монополистический статус на рынке оказываемых ими услуг, и это прямо или косвенно сказывается на многих функциях управления их деятельностью, включая планирование.

Монополистами нефтеперевалочные комплексы становились с самого момента зарождения данного вида бизнеса. Происходило это во второй половине XIX в., когда начались массовые перевозки нефти и на Апшеронском полуострове и в порту Санкт-Петербурга стали сооружаться

нефтесклады для хранения нефти и ее загрузки в транспортные средства.

Формирование нефтяной промышленности и развитие нефтетранспортной отрасли пришлось на период промышленной революции, концентрации капитала и появления капиталоемких производств. Новые способы транспортировки нефти: судоходный, железнодорожный, трубопроводный – требовали крупных вложений частного капитала, а для их окупаемости было необходимо предоставление государством владеющим капиталом акционерным компаниям исключительных прав на осуществление данной деятельности.

Советский этап развития нефтеперевалки связан с национализацией частных компаний и их последующей работой в государственном секторе экономики. Он еще более укрепил естествен-

но-монопольное положение железнодорожного и трубопроводного видов транспорта, а также морских и речных портов и пароходств, выделив управление ими в отдельные государственные министерства.

Акционирование портов, Министерства путей сообщения и предприятий управления Миннефтепрома СССР, ведавшего магистральными нефтепроводами, в 1990-е годы не только не устранило монополизма бывших государственных ведомств на рынке перевозок нефти, но и привело к появлению новых монополий – монополий посредников в сфере грузооборота.

Современный этап развития торговли углеводородами характеризуется ослаблением монополий отдельных нефтеналивных терминалов в связи с появлением новых, альтернативных маршрутов перевозок и строительством и введением в эксплуатацию новых погрузочно-разгрузочных терминалов. В настоящее время российские терминалы обслуживают четыре укрупненных направления транспортировки нефти через нашу территорию: каспийско-черноморско-средиземноморское, северобалтийское, центрально-европейское, восточносибирское. Основное направление экспорта российских нефтепродуктов – европейский рынок, куда они перевозятся по двум укрупненным маршрутам: северному – в Польшу и Германию и южному – в Чехию, Словакию, Венгрию и др. Каждый названный укрупненный маршрут обслуживается несколькими отечественными и зарубежными нефтеналивными терминалами, что грузовладельцу дает возможность выбора из нескольких альтернативных путей доставки, а сами терминалы лишают положения абсолютных монополистов.

Среди основных российских нефтеналивных терминалов Азово-Черноморского бассейна выделяют терминалы Новороссийского порта (ОАО «Черномортранснефть», ОАО «ИПП», ООО «Новороссийский мазутный терминал», терминал Каспийского трубопроводного консорциума в Южной Озереевке), Туапсинский и строящийся Таманский портовые терминалы. На Балтике функционируют Петербургский нефтяной терминал, порты Приморск, Усть-Луга, нефтяной терминал ОАО «ЛУКОЙЛ» в Калининградской области. Северное направление транспортировки нефти реализуется через нефтеналивные терминалы портов Варандей, Архангельск, Витино. На Дальнем Востоке действуют специализированный морской нефтеналивной порт (СМНП) Козьмино, нефтеналивной терминал Де-Кастри, порт Ванино.

В настоящее время в России наблюдается рост объемов перевалки нефтегрузов и усиление конкуренции между терминалами как внутри страны, так и с нефтеналивными комплексами соседних государств. Осуществляется программа

перевода экспорта нефти и нефтепродуктов в отечественные порты [5]. По оценке Федерального агентства морского и речного транспорта РФ [6], для повышения конкурентоспособности и привлечения дополнительного объема грузопотока российским нефтеналивным терминалам требуется реализация комплекса мер по строительству крупных припортовых логистических центров, увеличению пропускной способности железных дорог, обеспечению безопасности мореплавания в портах, обновлению транспортного флота, повышению качества взаимодействия участников транспортного процесса, совершенствованию таможенной и тарифной политики, широкому применению электронного документооборота, решению назревших вопросов эффективности функционирования пунктов пропуска через государственную границу.

Для укрепления положения России на рынке транспорта углеводородов в нашей стране ведется строительство новых портовых терминалов по перевалке нефти и расширение мощностей и модернизация действующих терминалов. Ведущими проектами настоящего времени являются реконструкция терминалов в Новороссийске и Туапсе и строительство терминалов в Усть-Луге и порту Тамань. Большие перспективы у будущих терминалов в Арктике, предназначенных для транспортировки жидких углеводородов с планирующихся к разработке Штокмановского и Ямальского месторождений.

Характеристика основных российских морских нефтеналивных терминалов и их зарубежных конкурентов представлена в табл. 1.

Из данной таблицы видно, что большинство нефтеперевалочных комплексов нашей страны корректно рассматривать не в качестве чистых монополий, какими они были прежде, а в качестве локальных олигополий, когда в отдельно взятом сегменте рынка действуют несколько продавцов нефтеперевалочных услуг, конкуренция между которыми существует, хотя и довольно ограничена.

Обзор теоретических основ функционирования монополий в нефтеперевалочном бизнесе показывает, что отсутствие конкуренции в нем представляет собой диалектическое противоречие, так как ему присущи одновременно и недостатки, отрицательно сказывающиеся на экономической эффективности и развитии терминалов, и достоинства, обусловленные наличием объективного механизма, способствующего поддержанию на высоком уровне и росту эффективности терминалов-монополистов. Это же справедливо и в отношении нефтеналивных олигополий.

Традиционно считается, что в олигополизованных отраслях с характерными для них барьерами для вступления в бизнес ограничение объема услуг происходит раньше, чем достига-

Таблица 1 - Характеристика основных нефтеналивных терминалов России

| Порт | Название терминала | Виды транспорта* | Виды груза | Конкурирующие терминалы соседних стран |
|-----------------------------------|--|-------------------------|-------------------------------------|--|
| АЗОВО-ЧЕРНОМОРСКИЙ БАССЕЙН | | | | |
| Новороссийск | ОАО «Черномортранснефть» | Т-М, Ж-М, А-М, Ж-Т, Т-Ж | Нефть, мазут, дизтопливо | Южный (Украина), Керчь (Украина), Поти (Грузия), Батуми (Грузия), Супса (Грузия), Кулеви (Грузия), Самсун (Турция), Бургас (Болгария), Констанца (Румыния), Джурджулешты (Молдова) |
| Новороссийск | ОАО «ИПП» | Ж-М | Дизтопливо | |
| Новороссийск | ООО «Новороссийский мазутный терминал» | Ж-М | Мазут | |
| Новороссийск | ЗАО «Каспийский Трубопроводный Консорциум -Р» | Т-М | Нефть | |
| Туапсе | ООО «РН-Туапсенефтепродукт» | Т-М, Ж-М | Нефть, нефтепродукты | |
| Тамань | ЗАО «Таманьнефтегаз» | Ж-М | Нефть, мазут, светлые нефтепродукты | |
| Кавказ | Береговой терминал ОАО «ТАИФ-НК», рейдовые терминалы ООО «Инфотек Ново» и ООО «Евро-Транс» | Ж-М, Р-М | Мазут, вакуумный газойль | |
| БАЛТИЙСКИЙ БАССЕЙН | | | | |
| Санкт-Петербург | ЗАО «Петербургский нефтяной терминал» | Т-М, Ж-М, Р-М, А-М | Светлые, темные нефтепродукты | Рига (Латвия), Лиепая (Латвия), Вентспилс (Латвия), Бутинге (Литва), Клайпеда (Литва), VEOS (Эстония), Мууга (Эстония), Палдиски Лыунасадам (Эстония), Пальяссааре (Эстония) |
| Усть-Луга | ООО «Невская трубопроводная компания» | Т-М, Ж-М | Нефть, нефтепродукты | |
| Приморск | ООО «Спецморнефтепорт Приморск» | Т-М | Нефть, дизтопливо | |
| Высоцк | ОАО «Распределительный перевалочный комплекс – Высоцк «ЛУКОЙЛ II» | Ж-М | Нефтепродукты | |
| СЕВЕРНЫЙ БАССЕЙН | | | | |
| Варандей | Варандейский стационарный морской ледостойкий отгрузочный причал (СМЛОП) ОАО «ЛУКОЙЛ» | Т-М | Нефть | Нет |
| Мурманск | Плавучее нефтехранилище «Белокаменка» ОАО «НК Роснефть-Архангельскнефтепродукт» | Т-М, Ж-М | Нефть | |
| Витино | ООО «Морской специализированный порт Витино» | Ж-М, Р-М | Мазут, газовый конденсат | |
| ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАССЕЙН | | | | |
| Козьмино | ООО «Спецморнефтепорт Козьмино» | Ж-М, Т-М | Нефть | Нет |
| Де-Кастри | Нефтеотгрузочный терминал «Эксон Нефтегаз Лимитед» (проект «Сахалин-1»)» | Т-М | Нефть | |
| Ванино | ООО «Трансбункер-Ванино» | Ж-М | Нефть, нефтепродукты | |

* Используемые сокращения: Т – трубопроводный, Ж – железнодорожный, М – морской, Р – речной, А – автомобильный.

ются наименьшие издержки на единицу продукции и соответствующая рыночная цена. Это приносит значительные экономические прибыли. Неофициальные соглашения между олигополистами могут приводить к установлению цен и объемов производства, подобных тем, к которым приводит чистая монополия в нефтеналивной отрасли, хотя при этом сохраняется внешняя видимость конкуренции нескольких независимых нефтеналивных комплексов. Таким образом,

олигополия в нефтеналивной отрасли многими считается менее желательной, чем чистая монополия, поскольку последняя подвергается более жесткому государственному регулированию в целях уменьшения злоупотреблений рыночной властью.

Традиционная точка зрения оспаривается концепцией Й. Шумпетера [8] и Дж. Гэлбрейта [4], в соответствии с которой крупные олигополистические фирмы объективно заинтересованы в со-

хранении своей рыночной власти и для этого вынуждены заботиться о повышении своей эффективности, направляя значительные части прибыли на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и т.п. работ. Существование барьеров для вступления в отрасль дает олигополисту уверенность в том, что он будет продолжать получать прибыль и дальше и затраты на НИОКР окупятся. Данная точка зрения предполагает также, что с течением времени в нефтеперевалочной отрасли будет происходить улучшение качества услуг, снижение издержек производства на единицу продукции, установление более низких цен и большего объема производства и занятости, чем при организации ее на конкурентных началах.

Одним из основных путей обеспечения роста эффективности функционирования нефтеналивных терминалов является использование обособленной системы планирования их загрузки. Проанализируем различные особенности монополизации и олигополизации нефтеперевалочной отрасли и их влияние на такую функцию управления их деятельностью, как планирование загрузки.

Нефтеналивные терминалы, как и любая монополия, стремятся к получению максимальной прибыли. Поэтому при принятии решения об уровне ставок вознаграждения за перевалочные услуги они учитывают состояние рыночного спроса и свои расходы. Поскольку отдельно взятый терминал-монополист является единственным производителем, то монопольный спрос совпадает с рыночным. Уровень предельного дохода терминала находится ниже уровня рыночного спроса, поэтому он будет устанавливать размер ставки за перевалку на более высокой отметке и оказывать меньший объем услуг, чем в условиях конкуренции.

Практика установления монопольных цен и создания искусственного дефицита является негативной стороной монополизации нефтеперевалки. Также отрицательной чертой монополий в данной сфере является то, что они иногда тормозят научно-технический прогресс (НТП). Связано это с тем, что монополизация рынка позволяет получать определенное время высокую прибыль и без внедрения новых достижений НТП в производство. Для преодоления данных негативных последствий в государстве принимается антимонопольное регулирование.

Российское антимонопольное законодательство в отношении нефтеналивных терминалов составляют общие и специальные меры конкурентного регулирования [2, 7].

К общим мерам антимонопольного регулирования в РФ относят контроль над экономической концентрацией, прекращение ограничивающих конкуренцию соглашений и прекращение

злоупотреблений монопольным положением на рынке, установленные Федеральным законом № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции». Согласно этому закону предприятие, контролирующее 65% и более товарного рынка, считается безусловным монополистом, предприятие, контролирующее от 35 до 65% рынка, также может быть признано монополистом, если имеет место доминирующее положение хозяйствующего субъекта на рынке в конкретной рыночной ситуации. Сам факт доминирующего положения нефтеналивных терминалов ненаказуем, антимонопольные органы следят не за доминирующим положением, а за злоупотреблением им.

Специальные меры конкурентного законодательства в отношении нефтеналивных терминалов включают в себя государственное регулирование тарифов и обеспечение недискриминационного доступа к услугам терминалов.

Государственное регулирование тарифов на услуги нефтеналивных терминалов – естественных монополий осуществляется в соответствии с пунктом 1 статьи 424 Гражданского кодекса РФ, прямо предусматривающим такую возможность. В развитие данного положения Гражданского кодекса издаются подзаконные акты, устанавливающие предельные тарифы на услуги естественных монополий (например, «Положение об определении тарифов на услуги по транспортировке нефти по магистральным трубопроводам», Приказ Федеральной службы по тарифам № 421-э/19 от 24.12.2008 г. «Об установлении тарифов на услуги ОАО «АК «Транснефть» по транспортировке нефти по системе магистральных трубопроводов»).

Являясь монополистами на рынке нефтеперевалочных услуг, в доступе к которым заинтересованы различные участники рынка, нефтеналивные терминалы должны быть поставлены в такие условия, чтобы у них не было собственного интереса в предоставлении данных услуг одним лицам на более благоприятных условиях, чем другим. Обеспечение данного принципа законодательно реализуется с помощью Федерального закона № 147-ФЗ от 17.08.1995 г. «О естественных монополиях», пункт 3 статьи 8 которого обязывает нефтеналивные терминалы, признанные естественными монополиями, предоставлять свои услуги на недискриминационных условиях. Пункт 1 этой же статьи устанавливает, что нефтеналивные терминалы не вправе отказываться от заключения договоров с какими-либо клиентами при условии, что у терминала имеется техническая возможность оказания таких услуг.

На процесс планирования загрузки вышесказанное оказывает самое непосредственное и существенное влияние. Так, при планировании своей деятельности нефтеналивные терминалы не вправе необоснованно ограничивать коли-

чество заказчиков и объем оказываемых услуг по перевалке. Кроме того, государственное регулирование предельных ставок вознаграждения за перевалку непосредственно сказывается на планировании доходов и финансового результата от перевалки.

В нефтеперевалочном бизнесе экономия, обусловленная масштабом производства, выражена особенно резко, а конкуренция либо затруднена, либо просто невозможна. Сложность проникновения других фирм в монополизированную нефтеперевалочную отрасль дает терминалам уверенность в целесообразности долгосрочных инвестиций. У нефтеналивных терминалов-монополистов есть больше возможностей развивать производство и технологии, финансировать крупные проекты.

Применительно к процессу планирования загрузки это означает, что становится возможным осуществлять надежное долгосрочное планирование пропускной способности терминалов исходя из утвержденных объемов инвестиций в их техническое развитие.

Характерной особенностью терминалов-олигополистов является высокая степень взаимозависимости и координации действий. Поскольку число терминалов в каждом сегменте рынка довольно ограничено, каждый из них при установлении цен, объемов и условий оказания услуг принимает во внимание вероятную реакцию конкурентов. Нескоординированное поведение одного терминала на олигополистическом рынке может привести к ценовой войне и негативно сказаться на всех конкурентах-олигополистах. В этой связи наибольший упор переносится на неценовую конкуренцию, которая может выражаться в перевалке различающихся видов и сортов груза, оказании сопутствующих услуг (промежуточное хранение груза, обеспечение необходимой партионности отгрузок, анализ качества груза, компаундирование различных сортов нефти, снабжение топливом причаливающих транспортных средств) и др. Выход такой конкуренции из-под контроля гораздо менее вероятен, а преимущества, получаемые благодаря неценовой конкуренции, более долговременны, поскольку для перевалки различных видов груза и усовершенствования технологии конкурентам потребуются значительные материальные и временные ресурсы.

При планировании загрузки неценовые способы конкурентной борьбы отражаются в раздельном планировании перевалки различных видов груза, всестороннем учете различной трудоемкости работ по перевалке различных видов груза и доходов по каждому виду груза, планировании объемов дополнительных услуг.

Таким образом, система планирования загрузки нефтеналивных терминалов несет на

себе отпечаток монополизированности нефтеперевалочной отрасли. Данная система в целом сложилась под влиянием следующих факторов [1]:

- особенности бизнеса: концентрация капитала, высокий уровень автоматизации и механизации производства;
- внешняя среда: монополистическое или олигополистическое положение на рынке, анти-монопольное регулирование деятельности;
- специфика самого процесса планирования: обязательная детализация планов перевалки по видам груза и заказчикам.

Научно обоснованное планирование загрузки терминалов осуществляется на основе следующих методологических, методических и операционных принципов [3]:

- научная обоснованность и директивность планирования;
- системность, комплексность, сбалансированность и пропорциональность показателей планирования;
- вариантность, иерархичность, динамичность и оптимальность плановых показателей в соответствии с избранными критериями;
- непрерывность (сочетание перспективных и текущих планов, корректировка показателей при изменении условий);
- безопасность управления.

Система планирования загрузки нефтеналивных терминалов включает в себя следующие элементы:

1. Показатели планирования.

В действующей системе планирования загрузки нефтеналивных терминалов применяются натуральные и стоимостные показатели. Натуральные показатели отражают объемы перевалки грузов (грузооборот) и пропускную способность терминалов, стоимостные – доходы от перевалки, расходы, финансовый результат, объем инвестиций.

Продукцией нефтеналивных терминалов является перевалка нефтеналивных грузов с одного вида транспорта на другой. Соответственно, в натуральном выражении показателем планирования выступает количество переваленных грузов в тоннах. Детализация объема перевалки по родам грузов в соответствии с грузовыми потоками и сроками доставки, обусловленными в договорах с заказчиками, определяет номенклатуру перевалочной деятельности. Поэтому показатель объема перевалки груза в тоннах используют для определения степени удовлетворения потребностей народного хозяйства в перегрузке, темпов развития отрасли и образующих ее предприятий, оценки результатов их производственной деятельности.

Суммарный плановый объем перевалки за календарный период подсчитывают по формуле:

$$Q = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m q_{ij}, \quad 1$$

где Q – суммарный плановый объем перевалки за календарный период, тонн;

q_{ij} – плановый объем перевалки j-го вида груза в i-е сутки календарного периода, тонн в сутки;

m – количество переваливаемых видов груза;

n – продолжительность календарного периода, сутки.

На транспортных предприятиях принято планировать также показатель объема производства (транспортной работы) – грузооборот, определяемый как произведение количества перевезенного груза на расстояние перевозки. В перевалочном бизнесе данный показатель неприменим, поскольку здесь отсутствует перемещение товара на коммерческие расстояния, поэтому для нефтеналивных терминалов транспортная работа характеризуется только объемом обработанных грузов, а понятия «объем перевалки» и «грузооборот» равнозначны.

Применение только натуральных показателей для планирования объема продукции как транспорта в целом, так и его перевалочного сектора затрудняет сопоставление объема и динамики транспортного производства с аналогичными показателями других отраслей народного хозяйства, не позволяет оценить вклад отрасли в создание национального дохода и совокупного общественного продукта. Поэтому наряду с натуральными используют стоимостные показатели планирования объема конечной продукции нефтеналивных комплексов.

Стоимостным показателем объема конечной продукции нефтеналивных терминалов является сумма доходов от перевалки грузов. Суммарные плановые доходы от перевалки рассчитывается по формуле:

$$D = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m d_j q_{ij}, \quad 2$$

где D – суммарные плановые доходы от перевалки, тонн;

q_{ij} – плановый объем перевалки j-го вида груза в i-е сутки календарного периода, тонн в сутки;

d_j – ставка вознаграждения (тариф) за перевалку j-го вида груза, рублей за 1 тонну;

m – количество переваливаемых видов груза;

n – продолжительность календарного периода, суток.

Поскольку потребление конечных результатов работы перевалочного (как и любого транс-

портного) предприятия совпадает по времени с процессом перевалочного (транспортного) производства, то сумма доходов служит одновременно для планирования объема товарной и реализуемой продукции перевалки. Этот показатель позволяет также учесть структуру и трудоемкость перевалки, особые условия перевалки грузов различной номенклатуры, совокупность оказываемых клиентам услуг.

Тарифы за услуги нефтеналивных терминалов носят фиксированный характер ввиду государственного антимонопольного регулирования и олигополистического характера конкуренции в отрасли. Поэтому ключевая роль в планировании их загрузки принадлежит натуральным показателям.

Кроме планирования показателей, измеряющих продукцию (работу), на нефтеналивных предприятиях планируются эксплуатационные показатели эффективности:

- коэффициент оборачиваемости резервуаров, вычисляемый по формуле:

$$K_o = \frac{Q}{V}, \quad 3$$

где K_o – коэффициент оборачиваемости резервуаров за календарный период;

Q – суммарный грузооборот нефтеналивного терминала за календарный период, тонн;

V – общий объем резервуарного парка нефтебазы, тонн.

- коэффициент эффективности использования пропускной способности, вычисляемый по формуле:

$$K_{\varepsilon} = \frac{Q}{Q_{\max}}, \quad 4$$

где K_{ε} – коэффициент эффективности использования пропускной способности за календарный период;

Q – суммарный грузооборот нефтеналивного терминала за календарный период, тонн;

Q_{\max} – пропускная способность терминала за календарный период, тонн.

- коэффициент эффективности выполнения норм выгрузки (погрузки), вычисляемый по формуле:

$$K_n = \frac{r_n}{r_n}, \quad 5$$

где K_n – коэффициент эффективности выполнения норм выгрузки (погрузки) за календарный период;

r_n – средняя плановая производительность выгрузки (погрузки) за календарный период, тонн в сутки (месяц);

r_n – нормативная производительность выгрузки (погрузки) за календарный период, тонн в сутки (месяц).

2. Механизм планирования.

В современной практике работы российских нефтеналивных терминалов находят применение как традиционные, так и более современные методы и средства планирования, составляющие механизм планирования.

Из традиционных методов по-прежнему высока роль субъективно-волевого подхода, когда плановые решения принимаются исходя из личных убеждений руководителей, их интуиции, проныцательности, предчувствия и т.п. Таким способом нередко происходит планирование загрузки терминалов в среднесрочной и краткосрочной перспективах. Долгосрочное планирование загрузки ввиду его стратегической важности опирается на более четкие критерии.

Другим традиционным методом планирования загрузки терминалов выступает адаптивный поиск, основанный на опыте и знаниях руководителей и специалистов. Данный метод основан на эмпирических сведениях, но строго формализован быть не может. Так, путем адаптивного поиска многие нефтеналивные терминалы устанавливают эмпирические коэффициенты выполнения заявок клиентами, применяющиеся при утверждении краткосрочной загрузки. Сумма подтвержденных заявок на перевалку на месяц иногда может превышать пропускную способность терминала, однако с учетом выведенного эмпирически коэффициента выполнения заявок менеджмент терминалов не опасается риска превышения фактических объемов поступления груза над пропускной способностью. Адаптивный поиск также служит основным методом среднесрочного планирования загрузки. При помощи данного метода руководство терминалов определяет надежность и перспективность потенциальных клиентов.

Методом планирования, обеспечивающим реагирование на изменяющиеся обстоятельства выполнения долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных планов, является корректировка параметров плана. Данный метод вытекает из разделяемого многими теоретиками и практиками требования к процессу планирования, выражающегося в приоритете текущих решений над планом.

Графики Ганта и план-графики выполнения работ и т.п. методы используются терминалами при оперативно-календарном планировании выполнения работ по перевалке.

В настоящее время нефтеналивные терминалы активно осваивают новые, более совершен-

ные методы планирования, такие как экономико-математическое программирование, статистические методы, эконометрическое моделирование и др.

Выбор набора конкретных методов планирования в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективах осуществляется нефтеналивными терминалами исходя из квалификации, опыта и предпочтений руководителей и специалистов.

3. Средства, обеспечивающие процесс планирования.

В качестве средств планирования загрузки выступают общие и специальные технические, информационные, программные и организационные средства терминалов.

4. Персонал планирования.

В планировании загрузки нефтеналивных терминалов принимает участие персонал отдела планирования, товарно-транспортного отдела, отдела перевалки, служб главного инженера. Специалисты товарно-транспортного отдела и служб главного инженера, как правило, осуществляют планирование натуральных показателей загрузки. Отдел планирования участвует в составлении плана загрузки на всех его этапах, а также непосредственно занимается планированием финансовых показателей.

5. Процесс планирования.

Процесс планирования загрузки нефтеналивных терминалов отличается от планирования на производстве и включает в себя следующие этапы: анализ выполнения утвержденных планов загрузки за предшествующий период, анализ пропускной способности терминала и клиентской базы, разработка нового плана загрузки, оценка разработанного плана на предмет приемлемости риска, утверждение плана.

Система планирования производственной и коммерческой деятельности нефтеналивных терминалов включает три вида планирования: долгосрочное (на период 3-5 лет и далее), среднесрочное (1 год) и краткосрочное (1 месяц).

При долгосрочном планировании загрузки, как было отмечено выше, исходя из объемов инвестиций в техническое развитие терминалов, прежде всего определяется их планируемая суммарная пропускная способность. Далее при помощи методов факторного анализа, статистической экстраполяции или математического программирования определяются объемы перевалки терминала по каждому виду переваливаемого груза.

Ввиду антимонопольного регулирования и олигополистического характера конкуренции в отрасли тарифы за услуги нефтеналивных терминалов носят фиксированный характер и сохраняются без изменений в течение длительного вре-

мени. В этой связи плановые доходы от перевалки рассчитываются исходя из плановых объемов перевалки и фиксированных тарифов.

В структуре затрат нефтеперевалки преобладают условно-постоянные расходы, размер которых не зависит от объема выполняемых работ (амортизация, расходы на техническую диагностику, техническое обслуживание и ремонт сооружений и оборудования, заработная плата с начислениями, административно-управленческие, транспортные и прочие общехозяйственные расходы). Доля этих расходов составляет не менее 70% от себестоимости перевалки нефти. Планирование расходов на перевалку осуществляется исходя из максимальной загрузки пропускной способности с тем, чтобы при росте грузооборота обеспечить надлежащее финансирование всех связанных с этим работ.

На основании плановых доходов и расходов определяется планируемый финансовый результат от основной производственной деятельности терминалов.

При среднесрочном планировании загрузки вырабатывается договорная политика нефтеналивных терминалов на календарный год. В условия договоров с заказчиками включаются плановые объемы перевалки по каждому виду груза и суммы договора, которые затем рассматриваются в качестве среднесрочного плана по доходам от перевалки. При этом исходя из требований антимонопольного законодательства обеспечивается равный доступ к услугам нефтеналивных терминалов. Реализация на практике данного требования означает, что договоры заключаются на равных условиях со всеми без исключения заказчиками до тех пор, пока не будет превышен предел пропускной способности терминала, а в качестве планируемого объема перевалки на год устанавливается максимально возможное количество груза, которое заявит заказчик. Ведущими методами среднесрочного планирования загрузки выступают адаптивный поиск и субъективно-волевой метод. Среднесрочное планирование расходов и финансового результата осуществляется аналогично долгосрочному планированию.

Краткосрочное планирование загрузки терминалов происходит в форме согласования заявок на перевалку, подаваемых заказчиками на календарный месяц. В данном случае терминалы вправе полностью или частично отказать в приеме груза своим заказчикам, если количество полученных заявок превысит пропускную способность терминала. Вопрос подтверждения или отказа в подтверждении заявок заказчиков при краткосрочном планировании загрузки нефтеналивных терминалов является весьма болезненным и требующим объективной научной проработки для исключения возможностей зло-

употреблений и нарушения законодательства РФ о равном доступе к услугам естественных монополий. При данном виде планирования используются метод адаптивного поиска, субъективно-волевой метод, статистический анализ рядов распределения, методы экспертных оценок. Краткосрочное планирование доходов, расходов и финансового результата аналогично рассмотренному выше.

На основе проведенного в статье анализа можно сделать вывод о наличии следующих особенностей и недостатков сложившейся системы планирования загрузки нефтеналивных терминалов:

- нечеткая взаимосвязь между показателями планов загрузки, определяемых на различные периоды времени;
- неразрешенное противоречие между необходимостью обеспечения равного доступа клиентов к услугам терминалов как естественных монополий и ограниченностью их пропускной способности, не позволяющей исполнять все заявки клиентов в полном объеме;
- недостаточное использование современных методов планирования и компьютерных технологий;
- отсутствие комплексного подхода, объединяющего методы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного планирования в непрерывный процесс.

Таким образом, на рынке нефтеперевалочных услуг происходит постепенная трансформация монополистического статуса нефтеналивных терминалов в олигополистическое положение, совершенствуется антимонопольное регулирование. Это требует разработки новых подходов к планированию загрузки нефтеналивных терминалов, направленных на обеспечение роста их эффективности в новых рыночных условиях.

Список литературы

1. Андрейчиков, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Варламова, А. Н. Конкурентное право России / А. Н. Варламова – М.: ИКД «Зерцало-М», 2008.
3. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии / В. А. Горемыкин, Э. Р. Бугулов, А. Ю. Богомолов. – М.: Финин, 1999.
4. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт [пер. с англ.]. – М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2004.
5. Давыденко, А. А. Региональное развитие морских торговых портов России: монография / А. А. Давыденко. – СПб.: Изд-во ГМА им. адм. С. О. Макарова, 2007.

6. Давыденко, А. А. Тезисы выступления на конференции «Порт Мурманск в международных интермодальных транспортных коридорах. Комплексное развитие Мурманского транспортного узла» в рамках первого Мурманского международного экономического форума 16 окт. 2009 г. [Электронный ресурс]. / А. А. Давыденко // http://www.morflot.ru/down/murmansk_konf.doc

7. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений: докл. к XII Междунар. науч. конф.

Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики» по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5-7 апреля 2011 г. / С. Авдашева, Н. Дзагурова, П. Крючкова, Г. Юсупова; науч. ред. С. Авдашева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – 2-е изд., перераб. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

8. Шумпетер, Й. А. Капитализм, социализм и демократия. / Й. А. Шумпетер [пер. с англ.; предисл. и общ. ред. В. С. Автономова]. – М.: Экономика, 1995.

Использование зарубежного опыта взаимодействия стран с ВТО в сфере туризма в Республике Саха (Якутия)

Г. И. Рац,

доцент кафедры международных экономических отношений
Северо-восточного федерального университета им. М. К. Амосова,
доктор экономических наук, доцент,
г. Якутск
E-mail: galyna-ratz@mail.ru

С. А. Гаврильева,

соискатель кафедры международных экономических отношений
Северо-восточного федерального университета им. М. К. Амосова,
г. Якутск
E-mail: sardanagavrylieva@yandex.ru

The use of foreign experience of interaction with the WTO in the field of tourism in the Republic of Sakha (Yakutia)

G. I. Ratz, S. A. Gavrilyeva

В статье описывается современное состояние сферы туризма в мире вместе с прогнозами развития на 2013 г., перечислены возможные последствия вступления РФ во Всемирную торговую организацию (ВТО) для Республики Саха (Якутия) в туризме. Проведен анализ проблем Республики Саха в сфере туризма и перенос мирового опыта взаимодействия стран с ВТО на развитие туризма в Республике Саха (Якутия).

Ключевые слова: туризм, туристский бизнес, Всемирная торговая организация, Всемирная туристская организация.

In this article was described condition of tourism in the world nowadays together with forecasts of development for 2013, was given possible consequences for Republic of Sakha (Yakutia) in tourism after joining the World trade organization (WTO). Here was carried out an analysis of the problems of Sakha Republic in the sphere of tourism and use of foreign experience of interaction with the WTO in the field of tourism in the Republic of Sakha (Yakutia).

Key words: tourism, tourist business, World trade organization, World tourism organization.

Вмировой экономике туризм уже давно является одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей. Во многих странах туризм входит в тройку ведущих отраслей страны, развивается довольно быстрыми темпами и имеет важное социальное и экономическое значение, так как:

- увеличивает доходы местных бюджетов;
- создает новые рабочие места;

- развивает все отрасли, так или иначе связанные с туристскими услугами;
- развивает социальную и производственную инфраструктуру в туристских центрах;
- активизирует деятельность центров народных промыслов и развитие культуры;
- обеспечивает рост уровня жизни местного населения;
- увеличивает валютные поступления.

¹ Статья поступила в редакцию 01.11.13 г.

Положительное влияние туризма на экономику страны возможно только в том случае, когда туризм в стране развивается всесторонне, т.е. экономическая эффективность туризма предполагает, что туризм в стране должен развиваться параллельно и во взаимосвязи с другими отраслями социально-экономического комплекса [2, с. 76].

Туризм начал бурно развиваться во всем мире в послевоенный период. Особую роль в этом сыграли: рост численности населения в индустриальных странах, увеличение оплачиваемых отпусков и повышение доходов населения [3, с. 32]. С увеличением спроса на туризм и отдых возросло и предложение. Развитию международного туризма способствовал и существенный рост бизнес-путешествий.

Контролем и управлением туристической деятельностью на мировом уровне занимается Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

В некоторых странах, таких как Мальдивы или Багамы, Барбадос, Сан-Марино и Андорра, туризм обеспечивает более 50% ВВП. Однако для других стран этот сектор экономики не так важен. Примерами могут быть Бангладеш, Индия, Камерун, Гаити, где туризм составляет менее 5% от ВВП. Привлекательность развивающейся страны с туристической точки зрения зависит от определенных факторов. Например, богатое культурное наследие, экология и традиции. К таким странам можно отнести многие развивающиеся страны Азии. Такие страны, как Индия и Шри-Ланка, быстро развиваются благодаря лечебному туризму с использованием традиционной и научной медицины. Правительство получает немалый доход благодаря туризму и услугам, связанным с ним: отельный, ресторанный бизнес и транспортные услуги.

Однако у таких стран, несмотря на культурную привлекательность, тоже много проблем. Во-первых, местное население, которое исторически является носителем традиций и культуры, зачастую не получает никакой прибыли от развития туризма. Во-вторых, малые предприятия не способны конкурировать с мировыми компаниями, которые также заинтересованы в наплыве туристов в страну и вытесняют мелкие фирмы, не давая им развиваться [7].

Развитие туризма оказывает воздействие на многие аспекты жизни населения страны. Для каждой страны мира необходимо рассматривать значение туризма с четырех позиций:

1) экономической:

- выгодность развития туризма для страны;
- доля ВВП от туристической деятельности;
- роль мелкого и среднего бизнеса в туризме;
- влияние туризма на занятость населения;

2) экологической:

- влияние развития туризма на разнообразие флоры и фауны;

- воздействие на природные ресурсы страны;

- воздействие на экологическую обстановку, проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды;

3) социальной:

- защита прав коренного населения по ГАТС;
- связь между развитием туризма и мерами, предупреждающими оскорбление женщин и детей;

4) институциональной:

- важность понимания релевантности национальных институтов на центральном уровне в контексте проведения переговоров с ГАТС;
- взаимодействие между туризмом и регулятивными силами [7, с. 6].

ГАТС необходимо учитывать не только в экономических аспектах ведения туризма, но и во всех остальных сферах жизни, на которые оказывает влияние развитие туризма.

Для того чтобы достичь ответственного, устойчивого и повсеместно доступного туризма, ГАТС работает в шести основных направлениях: конкурентоспособность, поддержка, обеспечение возможности, уменьшение уровня бедности, партнерство и стабилизация. ГАТС ставит перед собой следующие задачи:

1) *улучшение конкурентоспособности туризма*. С помощью изучения тенденций на рынке, спроса и предложения, статистических анализов и выходов из критических ситуаций;

2) *обеспечение устойчивого развития туристической деятельности*. Принимаются во внимание изменения в климате, экологическая ситуация, этика, биологическая вариативность;

3) *увеличение вклада туризма в уменьшение уровня бедности и развития определенных регионов* с помощью создания новых рабочих мест. Чем больше развит туризм, тем больше людей занято в туристической деятельности;

4) *повышение уровня образования, возможности повышения квалификации и получения знаний в области туризма*. Для обеспечения стабильного уровня развития туризма необходимо поддерживать определенный уровень квалификации сотрудников.

На сегодняшний день международный туризм показал себя здоровой и надежной отраслью экономики, несмотря на многие отрицательные факторы, среди которых политическая и экономическая нестабильность во многих странах мира, усиление терроризма и т.д.

Согласно рисунку 1, отмечается стабильная динамика увеличения количества туристов. За 60 лет число туристов увеличилось почти в 38 раз. На рисунке 1 показаны только изменения, происходившие от десятилетия к десятилетию, и не принимаются во внимание колебания между периодами.

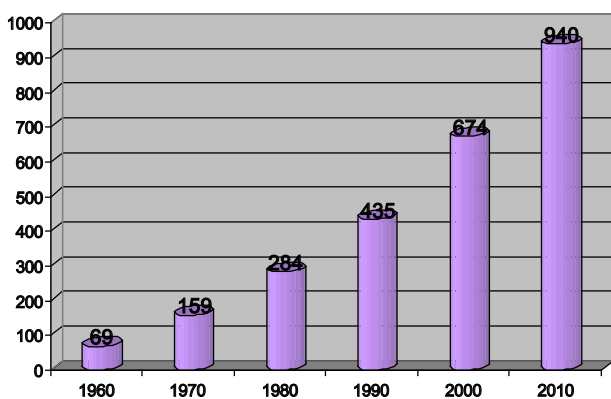


Рисунок 1 – Динамика числа прибытий туристов во всем мире с 1950-2010 (млн. человек)

Источник: Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 31. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

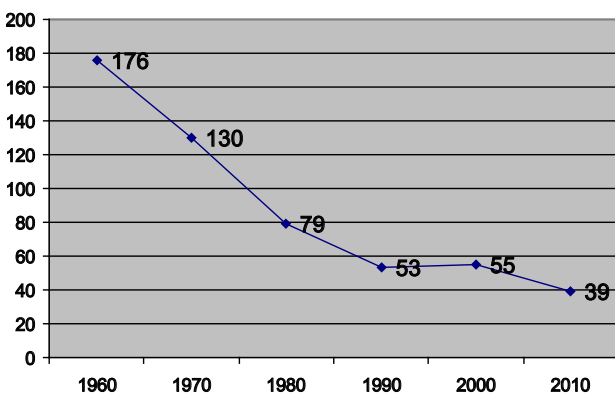


Рисунок 2 – Изменения в количестве туристов в среднем в 10 лет по отношению к предыдущему десятилетию с 1950 по 2010 гг. (%)

Источник: Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 31. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

Как видно из рисунка 2, разница в приросте туристов имеет отрицательную динамику, т. е. число туристов увеличивается в процентах на меньшее количество, чем в предыдущем десятилетии. Причем в период с 1950 по 1970 гг. скачки были резкие, разница в процентном выражении была существенной. Далее прирост уже не так динамичен и постепенно идет на убыль. Исключение составляет только период с 1990 по 2000 гг., когда в предыдущем десятилетии процентный прирост был меньше, чем в 2000 г. Более ясную картину с приростом количества прибытий туристов позволяет увидеть рисунок 3.

Рисунок 3 показывает количественное увеличение числа прибытий в мире от десятилетия к десятилетию. На ней четко виден спад в приросте с 1990 по 2000 гг. Этот спад можно связать с

нестабильной ситуацией в экономике. В период с 2000 по 2010 гг. наблюдается резкий подъем в количестве туристов, который связан с развитием информационных технологий, повышением качества жизни населения, увеличением доходов и повышением открытости стран.

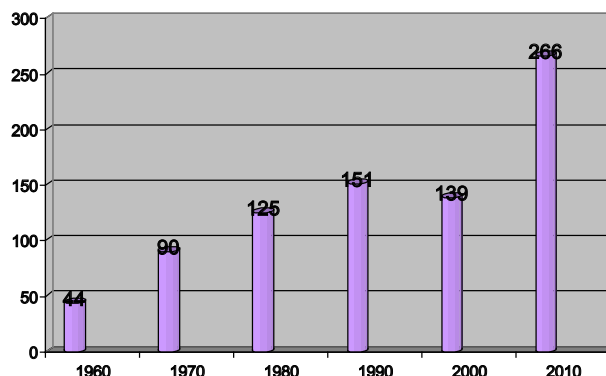


Рисунок 3 – Прирост числа прибытий туристов с 1950 по 2010 гг. (млн. человек)

Источник: Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 31. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

Наряду с прибытиями туристов важную роль играют годовые поступления от туризма. Все международные операции страны отражаются в платежном балансе, который включает баланс текущих операций и баланс движения капиталов. Туристские потоки и связанные с ними поступления также отражаются в платежном балансе страны. Так, если резидент страны путешествует за рубежом, то он тратит валюту там, это отрицательно отражается на балансе его страны и положительно на балансе принимающей страны. Однако в балансе не учитываются тарифы международных транспортных перевозок [3, с. 23].

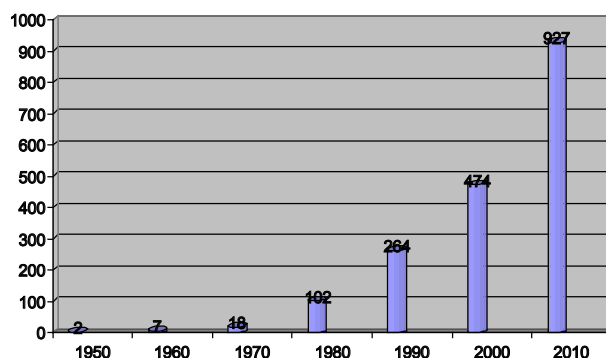


Рисунок 4 – Динамика поступлений от туризма во всем мире за 1950-2010гг. (млрд. долларов)

Источник: Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 31. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

Согласно рисунку 4, годовые поступления средств от международного туризма (не включая поступлений от транспорта) начали возрастать в 80-х годах и к 2000 г. достигли 474 млрд. долл. Поступления от туризма растут быстрее и регулярнее, чем число туристов, путешествующих в мире, но это связано не столько с инфляционными процессами, происходящими в мире, сколько с повышением эффективности отрасли [7, с. 33]. Второй крупный скачок произошел в отрезке с 2000 до 2010 гг., что тоже связано с развитием отрасли и повышением ее эффективности, а также развитием сопутствующих туризму отраслей.

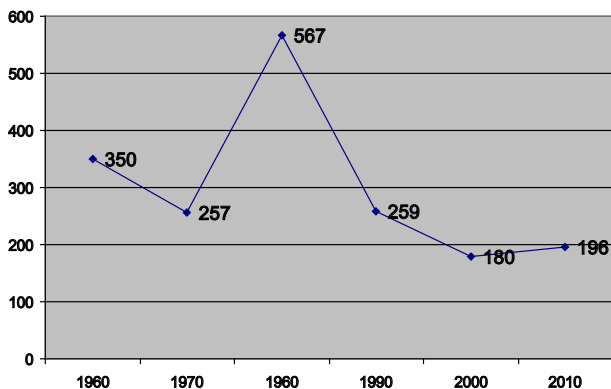


Рисунок 5 – Средние изменения поступлений от туризма в среднем в 10 лет по отношению к предыдущему десятилетию с 1950 по 2010 гг. (в %)

Источник: Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 31. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

На рисунке 5 видно, что есть два промежутка положительного изменения поступлений от туризма: это отрезки с 1980 по 1990 гг. и с 2000 по 2010 гг. Именно эти промежутки обозначены большими скачками в увеличении поступлений от туристской деятельности (см. рисунок 4). В остальные промежутки времени поступления тоже увеличивались, но их процентное выражение было меньше, чем в предыдущие годы.

Рассмотрим период с 2009 по 2013 гг.

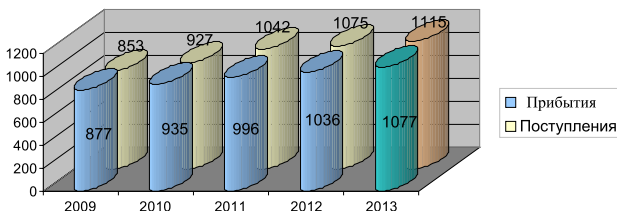


Рисунок 6 – Динамика числа прибытий туристов (млн. человек) и поступлений от туризма (млрд. долл.) во всем мире за 2009-2012 гг. и прогноз на 2013 г.

Источник: World tourism barometer. Volume 11, April 2013. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

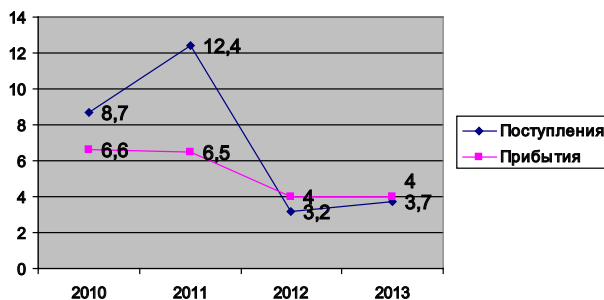


Рисунок 7 – Среднегодовые изменения числа прибытий туристов и поступлений от туризма во всем мире за 2009-2012 гг. и прогноз на 2013 г.

Источник: World tourism barometer. Volume 11, April 2013. 2. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.

Из рисунка 7 видно, что хотя и с небольшим приростом, но увеличиваются прибытие туристов и поступления от туризма. (Процентное выражение прироста наглядно показано на рисунке 7). По прогнозам ВТО такая же тенденция продолжится и в 2013 г.

Лидерами по привлечению туристов являются европейские страны. Это обусловлено тем, что:

- большой сегмент населения имеет крупные реальные доходы;
- большая часть населения некоторых европейских стран предпочитает проводить отпуск за рубежом, но не очень далеко от своей страны;
- наличие множества культурно-исторических памятников, созданных природой и человеком;
- спрос на международные путешествия удовлетворяется крупной индустрией туризма и необходимой инфраструктурой [3, с. 34].

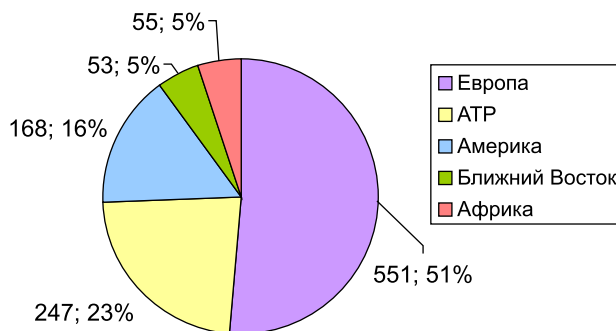


Рисунок 8 – Число прибытий туристов по регионам мира за 2012 г.

Источник: 2012 International Tourism Results and Prospects for 2013.

В 2012 г. страны с формирующейся рыночной экономикой (+4.1%) росли более быстрыми темпами по сравнению с развитыми странами (+3.6%) – тенденция, наблюдаемая в секторе на протяжении уже многих лет.

Число международных туристских прибытий в Европу, самый посещаемый регион мира, увеличилось на 3%, что является весьма позитивным результатом на фоне нынешней экономической ситуации и после высокого результата 2011 г. (+6%). Общее количество прибытий достигло 535 млн., что на 17 млн. больше, чем в 2011 г. Среди субрегионов лучшими стали туристические направления Центральной и Восточной Европы (+8%), за которыми следует Западная Европа (+3%). Туристические направления южносредиземноморской Европы (+2%) укрепили свои отличные результаты 2011 г. и в 2012 г. вернулись к своим обычным темпам роста.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе (+7%) число прибытий в 2012 г. возросло на 15 млн., и общее число международных туристов составило 233 млн. Юго-Восточная Азия (+9%) оказалась лучшей среди субрегионов в значительной степени благодаря проведению политики содействия развитию межрегионального сотрудничества и координации деятельности в области туризма. Уверенные темпы роста также были зафиксированы в Северной Азии (+6%) вследствие восстановления въездного и выездного туризма в Японии, в то время как в Юго-Восточной Азии (+4%) и Океании (+4%) они были сравнительно более слабыми.

В Американском регионе (+4%) число прибытий возросло на 6 млн., и общий показатель составил 162 млн. Лидировали по показателям темпов роста туристические направления в Центральной Америке (+6%), в то время как в странах Южной Америки (+4%) наблюдалось их некоторое замедление по сравнению с двузначными показателями роста в 2010 и 2011 г. Страны Карибского бассейна (+4%) превзошли свои показатели за два предыдущих года, в то время как страны Северной Америки (+3%) укрепили свои результаты 2011 г.

Африка (+6%) успешно восстановила свои темпы роста после спада в 2011 г., когда число прибытий сократилось на 1% из-за негативных событий в Северной Африке. По числу прибытий был достигнут новый рекорд (52 млн.) благодаря восстановлению темпов роста туризма в Северной Африке (+9% по сравнению с сокращением на 9% в 2011 г.) и продолжающемуся росту туризма в туристические направления стран южнее Сахары (+5%).

На Ближнем Востоке (-5%) результаты улучшились после 7% снижения в 2011 г., тем не менее, согласно оценкам, в регионе было зарегистрировано на 3 млн. туристских прибытий меньше в 2012 г., несмотря на явное восстановление темпов роста туризма в Египте [10].

Всемирная туристская организация прогнозирует, что число международных туристских прибытий в 2013 г. возрастет на 3-4%, что в значи-

тельной мере совпадает с ее долгосрочным прогнозом на 2030 г.: в среднем +3.8% в год в период 2010-2020 гг. Этот индекс, составляемый на основе опроса более 300 экспертов во всем мире, показывает, что перспективы на 2013 г. аналогичны оценке 2012 г. (124 пункта на 2013 г. и 122 пункта на 2012 г.).

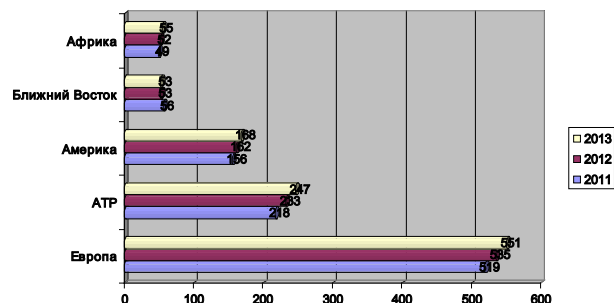


Рисунок 9 – Динамика прибытий туристов в регионы мира за 2011-2013 гг. (млн. человек)

Источник: 2012 International Tourism Results and Prospects for 2013, 2011 International Tourism Results and Prospects for 2012.

По ожидаемым показателям роста регионов в 2013 г. лучшие перспективы имеет Азиатско-Тихоокеанский регион (+5% – +6%), за которым следуют Африка (+4%), Американский регион (+3% – +4%), Европа (+2% – +3%) и Ближний Восток (0% – +0,5%) [10].

Проблемы Республики Саха (Якутия) в сфере туризма и пути их решения при вступлении в ВТО

Республика Саха (Якутия) обладает привлекательностью для туристов как из России, так и из зарубежных стран, и индустрия туризма в нашем регионе постепенно развивается. Культурно-исторические ресурсы у республики имеются, но с остальными составляющими развития туристического бизнеса дело обстоит сложнее. Вступление России в ВТО может разрешить некоторые проблемы. Например, обеспечить привлечение иностранных инвестиций и капитала, технологии станут более доступны как с точки зрения стоимости (для российской продукции), так и с точки зрения ввоза (для импортной продукции). Также немаловажной проблемой является профессиональные кадры. Если в городах есть квалифицированные работники, то в сельской местности, где сосредоточены самые привлекательные с точки зрения туризма объекты, их не хватает.

На рисунке 10 видно, что количество работников туркомпаний выросло по сравнению с 2008 г., но значительное увеличение было только в 2010 г., это связано с развитием туристского бизнеса в регионе. Но с 2010 по 2012 гг. штатное количество работников остается примерно на

одинаковом уровне, и прогноз на 2013 г. не обещает значительного увеличения.

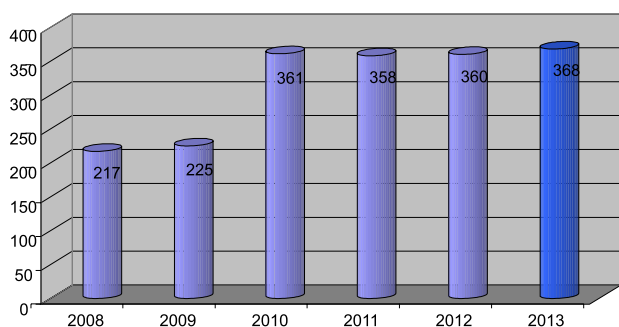


Рисунок 10 – Динамика штатной численности работников туркомпаний с 2008 по 2011 гг. и прогноз на 2012-2013 гг.

Источник: Государственная программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы».

В сфере туризма на одного туриста должно приходиться 5,6 человек. Если учесть, что штатная численность работников туристских компаний составляет в 2012 г. 360 человек, согласно информации о развитии туризма в РС (Я), а общий туристический поток составляет 150 тыс. чел. Получается, что на обслуживание одного туриста каждый день приходится примерно 1 работник, хотя должно приходиться 5 работников. То есть всего в сфере туризма должно быть занято не менее 1800 человек. Этот грубый расчет показывает, что работников действительно не хватает. А количество квалифицированных работников, отвечающих международному уровню, еще меньше [1].

Касательно этого вопроса в разных странах существуют стандарты, по которым ведется подготовка кадров для работы в индустрии туризма. Вступление в ВТО позволит повысить российский бизнес до уровня мировых стандартов, что со временем приведет и к повышению квалификации работников, занятых в сфере туризма республики. Конечно, для этого требуется немало усилий, но это является на сегодняшний день одним из условий конкурентоспособности региона.

Для использования туристских ресурсов в целях туризма необходима не только развитая инфраструктура и индустрия туризма. Также нужно довести информацию до туриста о данном туристском объекте [4, с. 28]. В наше время существует множество способов узнать о популярных местах среди туристов. Это и газеты, и журналы, и телевидение, и Интернет. Средства массовой информации не могут передать информацию об удаленных местах туризма зарубежным клиентам, и основным возможным источником информации становится Интернет. Но и он не является исключительно достоверным источником.

Многообразие пестрой рекламы сбивает с толку, а количество мошенников вызывает недоверие и к честным компаниям.

Неосведомленность даже местного населения о возможностях внутреннего туризма отрицательно влияет на его развитие. Из-за низкой осведомленности страдает в первую очередь въездной туризм.

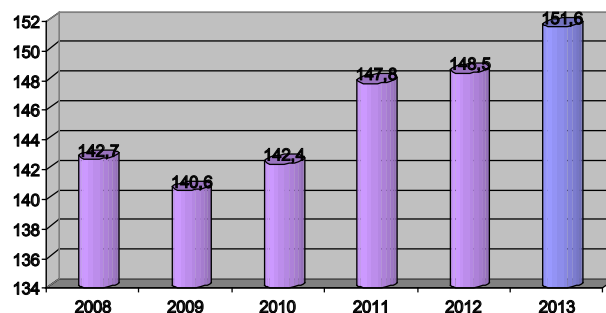


Рисунок 11 – Динамика общего потока прибытий (тыс. человек) в РС (Я) за 2008-2011 гг. и прогноз на 2012-2013 гг.

Источник: Государственная программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы».

Как видно из диаграммы в целом (рисунок 11), идет увеличение количества прибытий. Спад произошел лишь в послекризисном 2009 г., но уже в 2010 г. вернулся практически на прежнюю точку. В 2011 г. наблюдалось более значительное повышение количества прибытий в республику, а прогноз на 2013 г. еще выше в связи со вступлением в ВТО.

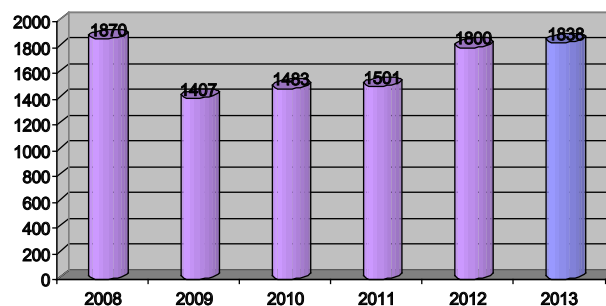


Рисунок 12 – Динамика туристского потока (человек) в РС (Я) за 2008-2011 гг. и прогноз на 2012-2013 гг.

Источник: Государственная программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы».

Если сравнить диаграмму на рисунке 11 и диаграмму на рисунке 12, то можно увидеть, что приток иностранных туристов в республику значительно ниже, чем общий поток прибытий. На-

пример, в 2011 г. общий поток туристов составил 148,5 тыс. человек, а въезды в республику с целью туризма составляли всего 1500 человек.

Динамика прибытий имеет положительную тенденцию начиная с 2009 г. и по сей день. Однако следует сравнить въездной туризм в республике с этим же видом туризма в целом по России.

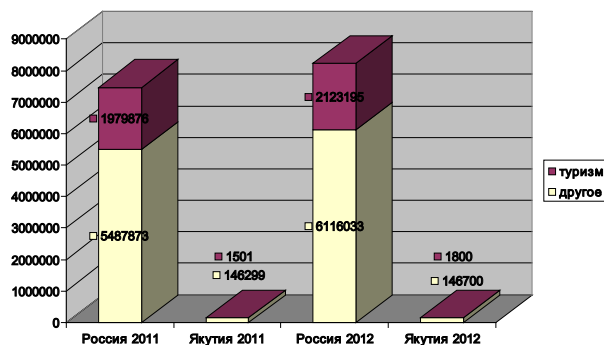


Рисунок 13 – Доля туризма в общем потоке прибытий в России и Якутии в 2011 и 2012 гг.

Источник: Государственная программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы»/ <http://www.gks.ru>

Таким образом, в России въездной туризм составляет 26,5% и 25,7% в 2011 и 2012 гг. соответственно, а в Якутии данный показатель составляет 1,01% в 2011 г. и 1,21% в 2012 г.

Одной из проблем развития турбизнеса в республике является соотношение «цена – качество». Часто выезд за рубеж (например, в Таиланд) может обойтись дешевле, чем путешествие внутри республики. Все это происходит по ряду причин:

- суровые климатические условия;
- сложная дорожно-транспортная инфраструктура;
- высокая стоимость товаров, в т. ч. продуктов;
- высокая стоимость проживания;
- удаленность туристских объектов от центра республики;
- развитие туризма силами местного населения;
- сезонность и др.

В частности, сами жители Якутии предпочитают отдыхать за рубежом.

Членство России в ВТО может решить если не все, то хотя бы часть этих проблем, в частности проблему высокой стоимости товаров и услуг.

Кроме того, с последующим развитием туризма можно будет рассчитывать на инвестиции со стороны государства.

В Якутии природа является основным ресурсом для туризма, а значит, ландшафтные особенности играют ведущую роль. Могут развиваться следующие виды туризма: экологический, приключенческий, научный, лечебный, охота, рыбалка и др. Но туризм может негативно влиять на экологию и природу. Вступление России в ВТО должно облегчить регулирование этой проблемы.

В 1982 г. была принята совместная декларация ВТО и Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), в которой подчеркивалась необходимость сохранения равновесия между туризмом и окружающей средой. Воздействие туризма на экологию регулируется на государственном и международном уровнях [4, с. 30].

Таким образом, развитие туристского бизнеса способствует появлению новых рабочих мест, развитию инфраструктуры, повышению инвестиционной привлекательности региона, увеличению реальных доходов населения и, как следствие, повышению качества жизни. А вступление России в ВТО положительно отразится на развитии туризма в России в целом и на развитии туризма в Республике Саха (Якутия) в частности.

Список литературы

1. Государственная программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Республики Саха (Якутия) на 2012-2016 годы».
2. Квартальнов, В. А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Папирян, Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Тотонова, Е. Е. Опыт развития туризма на севере Канады. – Якутск, ЯГУ, 2009.
5. 2011 International Tourism Results and Prospects for 2012.
6. 2012 International Tourism Results and Prospects for 2013.
7. A WTO-GATS-Tourism Impact Assessment Framework for Developing Countries. EED and EQUATIONS: 2005.
8. UNWTO Tourism highlights 2012 edition.
9. World tourism barometer. Volume 11, April 2013.
10. <http://media.unwto.org>
11. <http://www.gks.ru>

Демографический прогноз как основа актуарного оценивания системы обязательного пенсионного страхования на примере Республики Саха (Якутия)

А. Н. Сантаева,

аспирант Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Амосова,
г. Якутск

E-mail: santaevaalex@mail.ru

Demographic Projection as the Basis of Actuarial Valuation of the System of Compulsory Pension Insurance on the Sakha Republic Example (Yakutia)

A. N. Santaeva

Демографическое прогнозирование является основой актуарного оценивания и включает в себя прогноз численности населения, численности пенсионеров и численности застрахованных лиц. Демографический прогноз численности и структуры застрахованных лиц и пенсионеров по Республике Саха (Якутия) сформирован на период до 2025 года в оптимистическом и инерционном вариантах. Согласно результатам демографического прогноза, система обязательного пенсионного страхования в Республике Саха (Якутия) в течение ближайших 10 лет будет действовать в условиях значительно опережающего роста численности пенсионеров при незначительном изменении численности плательщиков страховых взносов, что при сохранении действующего правового поля пенсионного обеспечения приведет к усугублению негативных явлений, наблюдаемых сегодня в системе обязательного пенсионного страхования.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное страхование, демография, демографическое прогнозирование, численность населения, численность пенсионеров, актуарные расчеты.

Demographic forecasting is the basis of actuarial valuation and it includes population forecast, the number of pensioners and the number of insured persons. The demographic forecast of the number and structure of the insured persons and pensioners in the Republic of Sakha (Yakutia) was formed till 2025, in the optimistic and inertial options. According to the demographic forecast, the system of compulsory pension insurance in the Republic of Sakha (Yakutia) in the next 10 years will act in the conditions when the growth rate of number of pensioners will be higher than the growth rate of the population with little change in the number of payers of insurance premiums. And if the current legal framework of pensions maintains, it will lead to the aggravation of the negative phenomena observable in the statutory pension insurance today.

Key words: pension, pension insurance, demographics, population forecasting, population, number of pensioners, actuarial calculations.

С 2002 г. государственная система обязательного пенсионного страхования в нашей стране основана на реализации базовых принципов страхования, среди которых первейшим является долгосрочная финансовая обеспеченность обязательств сторон и их долгосрочная сбалансированность. Для практического решения этой ключевой задачи обязательного пенсионного страхования применяются методы актуарного оценивания взаимных обязательств

всех участников страховой пенсионной системы [1].

Для практики актуарных расчетов исторически сложившиеся особенности отечественной пенсионной системы имеют определяющее значение, так как накопленный мировой опыт актуарных технологий, несмотря на все их разнообразие, не предоставляет возможности «позаимствовать аналог». Это и многое другое, обусловленное сложностью современного пенсионного

законодательства, делает актуарные исследования российской пенсионной системы принципиально важными и наиболее сложными как в методологическом, так и в практическом плане. Именно поэтому оказались безрезультатными немногочисленные опыты адаптации западной актуарной методологии (в первую очередь «универсальные» актуарные модели Всемирного банка и МОТ) для анализа перспектив развития пенсионной системы России.

Разработанная д. э. н. А. К. Соловьевым методология актуарного оценивания в отличие от указанных методов актуарных исследований позволяет выявлять и обосновывать пути решения долгосрочных проблем благодаря введению в актуарную модель обязательного пенсионного страхования соответствующих факторов, которые наиболее адекватно учитывают особенности нашей пенсионной системы.

Согласно данной методологии актуарное оценивание системы обязательного пенсионного страхования охватывает финансовый процесс от поступления доходов (зависящих, в первую очередь, от численности охватываемых пенсионной системой застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы) до определения объемов средств, необходимых для финансирования выплаты пенсии (зависящих, в свою очередь, от численности пенсионеров), и направлено на решение четырех главных задач:

- 1) прогнозирование численности и структуры застрахованных лиц и пенсионеров;
- 2) текущая оценка и прогнозирование доходов пенсионной системы;
- 3) оценка объемов пенсионных прав застрахованных лиц и пенсионных обязательств страховщика;
- 4) текущая оценка и прогнозирование финансового состояния пенсионной системы (сбалансированности бюджета, наличия актуарного дефицита и т. п.) [2].

Поскольку остальные задачи актуарного оценивания решаются на основе данных демографического прогноза, можно утверждать, что демографическое прогнозирование является основой актуарного оценивания.

Демографический прогноз включает в себя прогноз численности населения, численности пенсионеров и численности застрахованных лиц. Каждый из названных видов прогнозов подразделяется на группы в зависимости от необходимой степени детализации данных (например, от количества выделяемых категорий). При этом демографический прогноз проводится как на общероссийском уровне, так и на уровне каждого субъекта Федерации и на уровне его федеральных округов.

Демографический прогноз численности и структуры застрахованных лиц и пенсионеров

в Отделении ПФР по Республике Саха (Якутия) сформирован на период до 2025 г. в оптимистическом и инерционном вариантах.

Основу прогнозных расчетов составляют следующие исходные данные:

- информация органов государственной статистики (Сахастата) о численности населения;
- ведомственная информация Отделения ПФР по Республике Саха (Якутия) и его базы данных о застрахованных лицах в системе индивидуального (персонифицированного) учета, информация о получателях всех видов пенсий с базы данных пенсионеров и данные о работодателях системы администрирования страховых взносов;
- прогнозы основных макроэкономических и социально-демографических параметров развития Республики Саха (Якутия) Министерства экономики и промышленной политики РС(Я).

Целевые ориентиры демографического прогноза на период с 2011 по 2025 гг. разработаны с учетом основных положений:

- Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. № 1351;
- Концепции семейной и демографической политики в Республике Саха (Якутия) на период до 2025 года и Плана действий по реализации концепции семейной и демографической политики в Республике Саха (Якутия), утвержденной Постановлением Правительства РС(Я) от 15.01.2009 N 10 (ред. от 29.07.2010);
- Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 года № 2094-р;
- Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 год, утвержденной Постановлением Правительства РС(Я) от 06.09.2006 N 411 (ред. от 19.04.2010).

На основании вышеприведенных документов целевыми ориентирами по рождаемости, ожидаемой продолжительности жизни приняты показатели Концепции семейной и демографической политики в Республике Саха (Якутия) на период до 2025 года, поскольку целевые ориентиры Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года по суммарному коэффициенту рождаемости уже достигнуты по итогам 2010 года, а по ожидаемой продолжительности жизни близки к исполнению. Показатель по младенческой смертности определен согласно Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. Показатель миграционной прибыли (убыли) населения соответствует данным Схемы

комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года.

Таким образом, целевыми ориентирами демографического прогноза по оптимистичному сценарию до 2025 года приняты следующие показатели:

- рост численности населения до 1 млн. человек;
- достижение к 2016 г. баланса численности прибывающего и убывающего населения и сохранение достигнутого уровня до 2025 г.;
- увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 75 лет;
- увеличение суммарного коэффициента рождаемости до 2,6;
- уменьшение младенческой смертности до 8,0 промилле.

Целевые ориентиры инерционного варианта демографического прогнозирования предполагают сохранение показателей на уровне достигнутых к концу 2009 г.:

- численность населения будет постепенно сокращаться в течение прогнозного периода относительно предыдущего года от 0,1-0,7%;
- сохранится миграционная убыль, которая в течение прогнозного периода будет незначительно уменьшаться относительно предыдущего года;
- планируется незначительный рост ожидаемой продолжительности жизни;
- суммарный коэффициент рождаемости равен 2 в течение всего прогнозного периода.

Согласно полученным результатам демографического прогноза при оптимистичном сценарии (табл. 1) к концу прогнозируемого периода наблюдается сохранение численности наемных работников практически на уровне базисного года, при росте численности пенсионеров на 29,2%. При инерционном сценарии (табл. 2) ожидается снижение численности наемных работников на 5,1%, при росте численности пенсионеров на 16,3%.

Таким образом, согласно результатам демографического прогноза, система обязательного пенсионного страхования в Республике Саха (Якутия) в течение ближайших 10 лет будет действовать в условиях значительно опережающего роста численности пенсионеров при незначительном изменении численности плательщиков страховых взносов, что при сохранении действующего правового поля пенсионного обеспечения приведет к усугублению негативных явлений, наблюдаемых сегодня в системе обязательного пенсионного страхования.

Список литературы

1. Соловьев, А. К. Пенсионное страхование: учебное пособие. – М.: Норма, 2008. – 400 с.
2. Соловьев, А. К. Актуарные расчеты в пенсионном страховании: учебное пособие. – М.: Норма, 2010. – 240 с.
3. Указ Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 № 1351 «Об утверждении

Таблица 1 – Основные показатели демографического прогноза по оптимистическому сценарию, млн. чел.

| Наименование категорий | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2020 | 2025 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| Численность постоянного населения, всего | 949,6 | 958,2 | 959,3 | 962,1 | 965,8 | 969,7 | 972,8 | 991,8 | 1 004,6 |
| Численность наемных работников, за исключением занятых в производстве сельскохозяйственной продукции | 351,6 | 339,8 | 345,8 | 348,9 | 353,7 | 357,1 | 363,0 | 362,2 | 351,7 |
| Численность наемных работников, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции | 13,7 | 13,3 | 13,5 | 13,6 | 13,8 | 14,0 | 14,2 | 14,2 | 14,2 |
| Численность индивидуальных предпринимателей | 21,0 | 21,0 | 20,0 | 21,0 | 21,0 | 22,0 | 22,0 | 22,1 | 21,7 |
| Численность адвокатов | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Численность пенсионеров, получающих трудовые пенсии | 212,2 | 217,9 | 222,0 | 225,9 | 229,9 | 234,1 | 238,6 | 259,2 | 274,2 |

Таблица 2 – Основные показатели демографического прогноза по инерционному сценарию, млн. чел.

| Наименование категорий | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2020 | 2025 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Численность постоянного населения, всего | 949,6 | 949,3 | 948,9 | 948,1 | 946,9 | 945,3 | 943,2 | 925,3 | 896,8 |
| Численность наемных работников, за исключением занятых в производстве сельскохозяйственной продукции | 351,6 | 339,8 | 345,8 | 348,9 | 353,7 | 357,1 | 363,0 | 352,6 | 333,5 |
| Численность наемных работников, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции | 13,7 | 13,3 | 13,5 | 13,6 | 13,8 | 14,0 | 14,2 | 13,9 | 13,4 |
| Численность индивидуальных предпринимателей | 21,0 | 21,0 | 20,0 | 21,0 | 21,0 | 22,0 | 22,0 | 21,5 | 20,6 |
| Численность адвокатов | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Численность пенсионеров, получающих трудовые пенсии | 212,2 | 217,9 | 221,9 | 225,4 | 228,8 | 232,2 | 235,6 | 247,1 | 246,8 |

Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 42. – Ст. 5009.

4. Постановление Правительства РС(Я) от 15 января 2009 N 10 «Об утверждении Концепции семейной и демографической политики в Республике Саха (Якутия) на период до 2025 года и Плана действий по реализации концепции семейной и демографической политики в Республике Саха (Якутия)» //Якутия. – 2009. – № 18. – Приложение № 1.

5. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2009 № 2094-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года» //Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 4. – Ст. 421.

6. Постановление Правительства РС(Я) от 6 сентября 2006 № 411 «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 год» / Информационно-правовой ресурс Консультант плюс регион.

История российского предпринимательства

Коммерческое образование в Европе: французский опыт и его изучение в России на рубеже XIX-XX вв.

А. А. Бессолицын,

д. э. н., профессор кафедры истории экономики

Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Москва

E-mail: A_Bessolitsyn@mail.ru

Commercial Education in Europe: the French Experience and its Study at the Turn of 19-20th cc.

A. Bessolitsyn

Становление системы коммерческого образования было вызвано промышленным переворотом, начавшимся в Европе уже в конце XVIII – начале XIX в. Глобальные изменения в мировой торговле, появление новых видов транспорта обострило конкурентную борьбу между основными европейскими странами и потребовало подготовки специалистов нового уровня.

Коммерческое образование в России становится востребованным только на рубеже XIX-XX вв. на этапе экономической модернизации, когда в условиях промышленного подъема увеличивается спрос на специалистов в сфере экономики. В этот период европейский опыт начинает активно изучаться в России. Особый интерес представляет организация коммерческого образования во Франции, поскольку именно здесь было положено начало коммерческому обучению как самостоятельному типу образования.

Ключевые слова: система коммерческого образования, промышленный переворот, европейский опыт, Высшая коммерческая школа в Париже, типы коммерческих учебных заведений, С. С. Григорьев.

The development system of the commercial education was stemmed from the industrial revolution, which began in the end of the 18-th, beginning of the 19th century. The global changes in the world trade, new transport forthcoming aggravated the competition among the leading European countries and demanded more qualified specialists.

The commercial education in Russia becomes important only in the 19-20th centuries on the way of the industrial increase when the demand for the specialists in the field of economics also rises up. In this period the European experience is studied very active. A very special interest is turned to organization of the commercial education in France because this country begins the commercial education as a self-education.

Key words: the system of the commercial education, industrial revolution, the European experience, the Higher Commercial School in Paris, types of the commercial educational establishments, S. S. Grigoryev.

Формирование системы коммерческого образования в России на рубеже XIX-XX вв. явилось важным фактором в решении проблемы, связанной с обеспечением кадрами экономики страны в условиях догоняющей модернизации. Необходимым условием успешного проведения реформ являлось решение кадровой проблемы. Для подготовки отечественных специалистов необходимого профиля, министр финансов С. Ю. Витте считал необходимым совершенствование системы коммерческого и технического образования, поскольку сложившаяся в предшествующий период система народного образования удовлетворить постоянно

растущий спрос на специалистов в области коммерции оказалась не готовой.

При открытии коммерческих учебных заведений в России активно использовался опыт западноевропейских стран, в частности французский, поскольку именно во Франции было положено начало коммерческому обучению как самостоятельному типу образования.

Первое коммерческое учебное заведение, положившее начало формированию нового типа образования в Европе, было открыто в 1820 г. в Париже. Это была Высшая коммерческая школа (Ecole superieure de commerce).

Необходимо отметить, что в России первое коммерческое училище (Демидовское коммерческое училище в Санкт-Петербурге) было основано еще в 1772 г., когда в Европе никто не думал даже о возможности подобных училищ, однако следующие два училища возникли в Москве только в 1804 г., т. е. более чем через 30 лет. В следующий затем продолжительный период были только многочисленные попытки, как правило, заканчивавшиеся ничем. К концу XIX в. в России, в отличие от Европы, так и не сложилась система коммерческого образования. До издания «Положения о коммерческих учебных заведениях» (15 апреля 1896 г.) в России насчитывалось всего 8 средних учебных заведений коммерческого типа. При этом высшие коммерческие заведения вообще отсутствовали¹.

Что касается Франции, то на рубеже XIX-XX вв. там успешно работали 4 средних коммерческих училища и 7 высших коммерческих школ². Кроме того, во Франции работали многочисленные коммерческие учебные заведения низшего уровня: коммерческие школы, курсы коммерческих знаний, курсы счетоводства, коммерческие отделения при профессиональных школах и т. п. Это были учебные заведения не только отдельно для мужчин и отдельно для женщин, но и школы смешанного типа.

Например, в Париже в 1870 г. на средства города были открыты вечерние коммерческие курсы для женщин и девиц (*Cours commerciaux pour les adultes femme et jeunes filles; classes du soir*). Курсы предназначались для подготовки конторщиц и мелких служащих в торговых предприятиях. В среднем ежегодно эти курсы посещали около 1 тыс. учениц. Кроме названных курсов, еще при шести профессиональных школах Парижа были открыты коммерческие отделения, где число обучающихся доходило до 1,5 тыс. в год³.

Различные коммерческие курсы были учреждены Парижской торговой палатой, кроме того, коммерческие школы и курсы, работающие во французской провинции, финансировались правительством через министерство торговли и министерство народного просвещения. А также на рубеже XIX-XX вв. во Франции функционировало большое количество частных школ и курсов для изучения разных коммерческих наук, которые стояли вне правительственного контроля.

Поэтому опыт становления системы коммерческого образования во Франции активно изучался и анализировался в России. С этой целью туда командировались чиновники Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов, которое с назначением в 1892 г. на должность министра С. Ю. Витте начало курировать вопросы развития коммерческого образования. Наиболее активно и плодотворно европейский опыт и возможность его применения в России изучал инспектор по учебной части Министерства финансов С. С. Григорьев⁴.

В этой связи следует отметить исторический очерк С. С. Григорьева «Коммерческое образование в России и его нужды», впервые опубликованный в журнале «Русское экономическое обозрение» (№№ 8 и 9 за 1898 г.). В нём автор развернул достаточно широкую историческую картину возникновения коммерческих учебных заведений, осветил современное ему состояние этой отрасли и наметил необходимые пути её совершенствования. На наш взгляд, им одним из первых в нашей стране отмечены важнейшие экономические и политические изменения в мире на рубеже XIX-XX вв., появление всемирной системы капиталистического хозяйства. Автор связал эти процессы с острой необходимостью развития всестороннего образования в области промышленности, торговли и управления финансово-экономическими и политическими институтами.

Главнейшей причиной, по мнению С. С. Григорьева, побудившей европейское купечество к устройству специальных учебных заведений, явился промышленный переворот, который наступил в Европе в начале – середине XIX столетия вследствие введения машин и пара и который внес радикальные изменения во все сферы экономической жизни⁵.

Благодаря машинам и механическим двигателям, промышленность утратила свой прежний облик. Производство стало концентрироваться в крупных предприятиях с громадными капиталами, что вызвало возникновение множества банков, акционерных компаний, обществ, товариществ и т. п. Коммерческое дело усложнилось, везде потребовались люди со специальной подготовкой. Развитие железнодорожной сети и модернизация водного транспорта раздвинули

¹ Григорьев, С. С. Коммерческое образование в России и его нужды. Исторический очерк. СПб., 1898. С. 6.

² Крестовников, Н. К. Значение коммерческого образования и средства к его распространению. М., 1895. С. 3.

³ Штемберг, Г. К. Женское коммерческое образование во Франции. СПб., 1899. С. 6-7.

⁴ Григорьев Семен Степанович – специалист по проблемам профессионального образования. В 1880-1890-х гг. занимал пост инспектора Учебного отдела Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов. Инициатор и активный организатор Московского общества распространения коммерческого образования (1898 г.); директор Петровского коммерческого училища в Санкт-Петербурге; участник Международных конгрессов по коммерческому образованию; редактор и автор предисловия Коммерческой энциклопедии М. Ротшильда. Печатался в изданиях «Русское экономическое обозрение», «Торгово-промышленная газета» и др. Его библиография по коммерческому образованию насчитывает более 10 наименований.

⁵ Григорьев, С. С. Высшие коммерческие учебные заведения в Западной Европе. СПб., 1900. С. 7.

пределы торговых операций, изменили условия транспорта и сформировали мировой рынок. Монополии отдельных стран пали и уступили место ожесточенной конкуренции со всеми ее последствиями. Кредит и денежное обращение приняли новые разнообразные формы. Почта, телеграф и телефон уничтожили расстояния и объединили самые отдаленные рынки; наступило время, когда в один день можно сделать закупки в одном конце мира и продать их в другом.

Произошедший переворот во всех условиях хозяйственной деятельности вызвал столь же коренные изменения в торговом деле, которые прежде всего отразились на крупной и главным образом внешней торговле. Это привело к пониманию, что ни практика, ни обычная общеобразовательная школа не дают тех знаний, которые необходимы для ведения бизнеса, что для подготовки коммерсанта должны быть созданы свои специальные школы, как это сделано для других профессий.

До середины XIX столетия международные торговые отношения еще носили патриархальный характер. Каждое из государств посредством таможенных пошлин и запретительных мер стремилось оградить собственную внутреннюю торговлю от проникновения заграничных товаров и создать из собственных колоний замкнутый рынок для закупки сырья и для сбыта готовой продукции метрополии. По такому пути шли еще раньше Испания с Америкой, Португалия с Африкой, Голландия с Ост-Индией и т. д. Так делали впоследствии Франция и Англия в своих колониях. Это приводило к тому, что коммерсант не нуждался в специальном и всестороннем изучении экономических условий, поскольку каждое государство имело перед собой особое поле действий, на котором не встречалось препятствий в виде конкуренции с другими странами. Естественно, что при таких условиях, как бы ни велики были познания у отдельного коммерсанта, ему вряд ли пришлось бы применить их на практике; эти познания могли лишь способствовать его умственному развитию, но отнюдь не являлись средством для практического, конкретного решения мировой торговли.

Развитие промышленности во всех государствах, вызванное распространением технических изобретений, уравнивало эти государства в отношении индустрии и способствовало отмене прежних запретительных законов относительно мореплавания и торговли.

Изобретение телеграфа в 1844 г. и особенно прокладка первого подводного телеграфного ка-

беля между Францией и Англией в 1851 г. повысили скорость передачи информации к середине XIX века почти в 100 раз⁶.

Также в XIX в. резко снизилась стоимость перевозки товаров – как сушей, так и морем. Революция в транспорте, как в железнодорожном, так и морском, где применялись все более быстроходные и экономически эффективные пароходы, колоссально усовершенствовала пути сообщения. В результате этих технических достижений реальная стоимость океанских перевозок существенно уменьшилась. К началу XX в. производство таких товаров, как хлопчатобумажные ткани, было осуществимо в любой точке мира вблизи от океанских портов⁷.

Именно отсюда возникла международная конкуренция, вызвавшая необходимость в соответствующей организации и подготовке.

Международные выставки в Лондоне (1851 г.), Париже (1867 г.) и Вене (1868 г.) означали конец промышленной монополии Англии. Эти выставки показали, что началась новая экономическая эра. Развернулась экономическая борьба между государствами, стремящимися завоевать рынки сбыта. Как отмечалось в докладе Совета съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства (1916 г.), именно с этого момента усилия европейских государств и США, вступивших в это время на мировую арену в качестве промышленной державы, стали направляться на поощрение своих промышленников и коммерсантов в их попытках захвата колониальных и вообще заокеанских рынков, открытых для международной торговли, тогда как европейские рынки защищались от наплыва иностранных товаров высокими ввозными пошлинами. Именно в этот период при поддержке правительств стали возникать агентства, торговые музеи, экспортные союзы и общества и т. п. учреждения, способствующие национальному экспорту.

Таким образом, как отмечали современники, «перемены в торговом законодательстве, свобода переселения, свобода промыслов, социально-политическое законодательство, чрезвычайное развитие страхового и банковского дела, сельскохозяйственная конкуренция, успехи промышленности в отдельных странах, торговые договоры, картели и тресты, товарные склады, потребительные общества и т. п. – все это поставило на очередь вопросы чрезвычайной важности. От правильного их разрешения зависело мировое положение, и купец, претендующий на звание гражданина своего государства, не должен был равнодушно проходить мимо них»⁸.

⁶ Кларк, Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 422.

⁷ Там же. С. 425-427.

⁸ Штида, В. Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей. СПб., 1909. С. 47.

Однако понимания произошедших перемен было недостаточно. Как отмечалось в докладе Совета съездов представителей биржевой торговли сельского хозяйства, изучившего европейский опыт, «сразу почувствовалась необходимость в людях, умеющих направлять и руководить торговлей, могущих создать торговую национальную организацию и обладающих для этого если не практической опытностью, то, по крайней мере, достаточным запасом технических познаний, столь необходимых в экономической борьбе за мировой рынок»⁹.

Новые условия торговой деятельности и последовавшее с чрезвычайной быстротой ее развитие подготовили почву и создали условия для возникновения и повсеместного распространения коммерческих школ, которые образовывались первоначально для того, чтобы бороться с влиянием других государств, в особенности Великобритании, неограниченно господствовавшей не только в своих колониях, но и на всем заокеанском рынке. Поэтому главный расцвет коммерческого образования в Западной Европе падает на вторую половину XIX в., когда потребность в подготовленных кадрах для профессиональной торговой и промышленной деятельности сделалась безотлагательной. К концу XIX в. в Западной Европе окончательно сформировалась система коммерческого образования, состоящая из низших, средних и высших школ, при значительном преобладании низшего и среднего звена.

Что касается Франции, то первоначально организация коммерческих школ была здесь всецело делом частным и велась некоторыми купеческими палатами, частными обществами и отдельными предпринимателями. В частности, Высшая коммерческая школа в Париже была выкуплена в 1869 г. Торговой палатой и перешла под ее опеку. При посредничестве Торговой палаты было построено новое здание, которое обошлось в 2 млн. франков, хотя собственно город Париж внес на это дело только 60 тыс. франков¹⁰.

Изменения происходят во 2-й половине 1880-х гг. Поражение во Франко-прусской войне заставило французское правительство обратить внимание на положение национальной торговли и промышленности. Мысль, что успехи национальной промышленности и торговли как на внутреннем, так и на внешних рынках в значительной мере зависят от развития в стране промышленного и коммерческого образования, а также от правильной его постановки, становится

руководящей мыслью правительственных действий в учебном деле¹¹.

Французский опыт в выстраивании системы коммерческого образования под контролем государства оказался наиболее привлекательным для России, поскольку именно со стороны государства исходила инициатива создания институциональных основ функционирования системы всего российского образования.

Однако при создании коммерческих школ необходимо было учитывать тот факт, что они должны были готовить кадры не только для государства, но и для частного бизнеса, поэтому традиционный подход, существовавший в России, в отношении этого типа образования не годился. В частности, государство не брало на себя ответственность за финансирование коммерческих учебных заведений, а следовательно, и уровень их самостоятельности в определении собственных программ обучения должен был существенно отличаться от государственных вузов.

Главная задача коммерческой школы заключалась в том, чтобы дать молодым людям такой объем знаний, который они могли с успехом применить не только в организации торговых, но и крупных промышленных предприятий, причем не как инженеры, а как администраторы и руководители торгово-промышленных предприятий, т. е. управленцы высшего звена, а также занимать некоторые специальные должности на государственной службе. В наибольшей мере именно этим задачам, по мнению С. С. Григорьева, и отвечала Высшая коммерческая школа в Париже.

Исходя из необходимости решения поставленной задачи, принимались соответствующие учебные программы, к разработке которых, помимо профессуры вузов, активно привлекались представители промышленности и торговли. Главная цель коммерческого образования заключалась в том, чтобы дать слушателям настолько полные знания, чтобы они по окончании курса могли составить себе ясную картину о положении не только внутренней торговли и промышленности, но и о влиянии на нее международного рынка, а также условий международной торговли, тарифов, транспортирования, страхования и т. п.

Однако единого подхода к формированию разных уровней коммерческого образования в Европе долгое время не существовало. Этот вопрос специально обсуждался на Международном конгрессе по коммерческому образованию, состоявшемся в Венеции в 1899 г.

⁹ См.: Высшее коммерческое образование на Западе / Совет съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. СПб., 1916. С. 1-3.

¹⁰ Штида, В. Указ. соч. С. 32.

¹¹ Григорьев, С. С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний. СПб., 1895. С. 1-2.

Основной интерес на конгрессе вызвал вопрос относительно того, считать ли низшее коммерческое образование самостоятельным уровнем образования или это этап в подготовке к получению образования среднего уровня, что позволяет претендовать на занятие более высокой должности в коммерческом деле.

В ходе обсуждения выявились различия в постановке этого уровня образования в разных европейских странах. Несмотря на бурное обсуждение вопроса, единого подхода на конгрессе так и не было выработано. Часть делегатов рассматривала низшие коммерческие школы как уровень общего начального образования и не более, а вторая часть считала, что задача низших коммерческих школ заключается в подготовке учащихся к практической деятельности¹².

Во Франции низшие коммерческие школы преследовали исключительно одну цель – вооружить своих учеников как общими, так и специальными познаниями, которые могут быть востребованы от них в будущей торговой деятельности. Поэтому курс низших школ был там установлен вне всякой связи с курсом средних коммерческих учебных заведений, поэтому переход из одних школ в другие без особой и довольно трудной подготовки был невозможен. По этому пути пошло и российское законодательство, которое выделяло низшие коммерческие школы как особую форму образования.

Что касается высшего коммерческого образования, то в Высшей коммерческой школе в Париже курс обучения был рассчитан на три класса по году обучения в каждом. В первый класс (подготовительный) принимались лица не моложе 15 лет, получившие образование в средней школе. В основу курса было положено изучение торговых операций и связанных с ними знаний. Теоретическое обучение дополнялось в значительной степени практическими занятиями и конференциями. Во втором и особенно в третьем классе преподавались предметы собственно высшей школы по вопросам коммерции, а также экономическим, финансовым и юридическим дисциплинам. При этом главная задача преподавания заключалась не в том, чтобы дать полное изложение избранных наук, а развить, научно обосновать и разъяснить специфику торгово-промышленной жизни и связанных с ней учреждений. Теоретические отделы вводились лишь постольку, поскольку они были необходимы для установления общей логической связи изложения¹³.

Эта Школа послужила образцом для открытия еще 6 новых школ, но только в 1890 г. она была официально признана правительством и ее выпускники получили право пользоваться государственными льготами, в частности отсрочкой по отбыванию воинской повинности.

Таким образом, назначение Школы, согласно ее уставу, заключалось в том, чтобы давать необходимую подготовку и соответствующие знания будущим коммерсантам, банкирам, заведующим различными отделами торговых и промышленных предприятий, а также руководителям соответствующих консульских отделов. Спецификой Школы являлось то, что преподавание в каждом классе носило законченный характер, поэтому ученики после окончания каждого класса получали не отрывочные знания по разным предметам, а образование определенного уровня, которое позволяло начать практическую деятельность.

Особенностью французской системы коммерческого образования являлось то, что все коммерческие учебные заведения во Франции были подчинены исключительно Министерству торговли и промышленности, что было особенно привлекательно для России¹⁴. При этом министерстве был создан Высший совет по техническому и коммерческому образованию и постоянная комиссия этого совета. Собственно в недрах министерства и была разработана основная законодательная база по коммерческому образованию, а именно: Положение о новом типе практических коммерческих и промышленных школ; Положение о высших коммерческих училищах и о правах учащихся в них; Положение о преподавателях коммерческих и промышленных школ; программы и правила экзаменов для лиц, желающих получить право преподавания в этих школах, и т. д.

К концу XIX в. во Франции сформировались четыре основных типа коммерческих учебных заведений:

1. Коммерческие отделения при высших начальных школах.
2. Практические коммерческие и промышленные училища.
3. Профессиональные школы (близкие российским коммерческим училищам, но более специализированные и ориентированные к практическим нуждам).
4. Высшие коммерческие училища.

При этом надо отметить, что всем окончившим высшие коммерческие училища правительство предоставляло льготы по отбыванию

¹² Григорьев, С. С. Международный конгресс по коммерческому образованию в Венеции. СПб., 1899. С. 20-21.

¹³ Григорьев, С. С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 14.

¹⁴ В России Министерство торговли и промышленности было выделено из Министерства финансов в 1906 г. и стало курировать все коммерческие учебные заведения, которые до этого находились в ведении Министерства финансов.

¹⁵ Григорьев, С. С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 15.

воинской повинности (1 год службы вместо 3-х) наравне с теми, кто заканчивал государственные высшие учебные заведения, а также устанавливало единый порядок приемных и выпускных экзаменов и контроль над ними. Это было важным отличием, поскольку в России закон о высшем коммерческом образовании, уравнивший в правах слушателей и преподавателей высших коммерческих учебных заведений с государственными вузами, вступил в силу только 3 июня 1912 г., когда Николай II подписал новые уставы Московского и Киевского коммерческих институтов. Отсутствие льгот для учащихся коммерческих вузов, безусловно, сдерживало развитие этого сектора высшего образования в России.

Еще одним важным отличием французской высшей коммерческой школы от российской, по мнению С. С. Григорьева, являлось содержание преподаваемых курсов и общий характер преподавания¹⁶.

Если в российских учебных заведениях традиционно много времени уделялось изучению общеобразовательных предметов, то во французских вузах эти предметы практически отсутствовали. Поэтому французские слушатели больше времени уделяли специальным курсам и успевали усвоить их гораздо основательнее. При этом даже в преподавании специальных предметов в российских вузах, как отмечал автор, преимущественно, а иногда и исключительно лекторы останавливались на общих понятиях и теориях с тем, чтобы расширить кругозор и развитие учеников.

Кроме того, в российских коммерческих вузах преподавание велось обыкновенно людьми, стоящими в стороне от торгового и промышленного дела, и поэтому носило преимущественно теоретический характер; практическое же ознакомление учеников с предметами их будущей деятельности оставалось без должного внимания. Что касается французских высших коммерческих училищ, то здесь теоретические научные сведения были введены в курс настолько, насколько это было необходимо для понимания устройства и деятельности торговых учреждений и общего положения торговли в стране. Главное же внимание во всех предметах обращалось на ознакомление учеников с приложениями этих сведений к практике, а также на сообщение им практических познаний, необходимых в торговом деле.

Наряду с высшими коммерческими школами, которые имели непосредственное отношение к торговле, во Франции функционировали высшие школы, которые впрямую не имели отношения к бизнесу, но для желающих в значительной мере восполняли его отсутствие. Такой являлась Сво-

бодная школа политических наук (*Ecole libre des sciences politiques*), которая состояла из четырех отделений: административного, дипломатического, экономического и финансового и общего. Среди многочисленных курсов, преподаваемых в этих отделениях, имелось много таких, в особенности на экономическом и финансовом отделении, которые вполне отвечали потребностям коммерсанта. Таковы, например, политическая экономия, финансовые системы главнейших государств, внешняя торговля и таможенное законодательство, коммерческая география и статистика, торговое, морское и международное право, банковское дело и т. п. Кроме лекций, в школе видное место было отведено практическим занятиям.

Школа поставила себе целью научно и практически подготовить деятелей по различным сферам государственной службы, и на протяжении всей своей деятельности (более 30 лет) она выполняла эту задачу, но на рубеже XIX-XX вв. школа раздвинула рамки своей работы и начала готовить к службе в банковских и больших торгово-промышленных предприятиях лиц, которые могли бы с успехом исполнять обязанности руководителей или заведующих теми или другими отделами названных предприятий. Принимаясь за новое дело, Школа руководствовалась не в последнюю очередь тем, что «... лица, стоящие во главе крупных кредитных учреждений, легко находят себе рабочие силы для текущих дел. Гораздо труднее найти им сотрудников высшего порядка для предварительных работ по организации и приведению в движение крупного дела. Из среды служащих такие сотрудники хотя и могут выработаться, но это дело случая, потому что их деятельность требует иной школы, чем будничная работа в конторе. Чтобы схватить и уразуметь задачи руководителя дела и разработать их самостоятельно в деталях, для этого требуется образование, которое не было бы так отвлеченно, как университетское, и так конкретно, как получаемое в коммерческих училищах; оно должно быть доступнее первого и разнообразнее второго»¹⁷. Именно для достижения этой цели при Школе было открыто особое коммерческое отделение, в котором все работы как по содержанию, так и по приемам исполнения были приспособлены к уяснению и разрешению тех вопросов, какие могут встретиться учащимся в их будущей деятельности.

В заключении статьи необходимо отметить, что, осваивая западноевропейский (в том числе французский) опыт, российский сектор коммерческого образования хотя и носил догоняющий характер, но при этом развивался самостоятельно с учетом российских реалий и традиций. Если

¹⁶ Григорьев, С. С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию. С. 84-86.

¹⁷ Григорьев, С. С. Коммерческое образование в России и его нужды. С. 40-41.

коммерческие учебные заведения низшего и среднего уровня в целом мало отличались от европейских, то коммерческие вузы в России, как ранее и государственные университеты, не стали простой копией сформировавшейся в Европе модели, а, как отмечают исследователи, «...смогли выявить свои самобытные черты, которые свидетельствуют о *продуктивной* адаптации и последующем развитии чужого опыта»¹⁸.

Что касается непосредственно французского опыта в организации коммерческого образования, то он не только активно изучался, но и использовался в российской практике. В частности, это касалось низшего и среднего уровня коммерческого образования, а также перенесения практики влияния государства через соответствующее министерство на организацию и контроль за деятельностью всей системы коммерческих школ.

Существенным отличием, прежде всего, российской высшей коммерческой школы было стремление к академизму, что делало это образование более фундаментальным, нежели в Европе, но менее практико-ориентированным. В то же время надо отметить, что коммерческие вузы выступали пионерами в части экспериментирования и отработки новых форм как внутреннего устройства и структуры учебного заведения (выборность президента, ректора, коллегиальность руководства, активная деятельность попечительских советов, отмена всяких дискриминационных требований при приеме и т.п.), так и учебных планов специальностей.

Список литературы

1. Григорьев, С. С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. – СПб., 1900.
2. Григорьев, С. С. Коммерческое образование в России и его нужды. Исторический очерк. – СПб., 1898.
3. Григорьев, С. С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний. – СПб., 1895.
4. Григорьев, С. С. Международный конгресс по коммерческому образованию в Венеции. – СПб., 1899.
5. Кларк, Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012.
6. Крестовников, Н. К. Значение коммерческого образования и средства к его распространению. – М., 1895.
7. Труде Маурер. Университет и (его) город: новая перспектива для исследования истории российских университетов / Университет и город в России (начало XX века). – М.: Новое литературное обозрение, 2009.
8. Штемберг, Г. К. Женское коммерческое образование во Франции. – СПб., 1899.
9. Штида, В. Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей. – СПб., 1909.

¹⁸ Труде Маурер. Университет и (его) город: новая перспектива для исследования истории российских университетов / Университет и город в России (начало XX века). М.: Новое литературное обозрение, 2009. С. 5.

Дискуссионная кафедра

Постижение власти¹

Б. Б. Виногородский,

китаевед, президент фонда «Экология сознания»,
г. Москва

В. С. Сизов,

ректор Вятского социально-экономического института,
доктор экономических наук, профессор,
г. Киров
E-mail: rus@vsei.ru

Power Comprehension

B. B. Vinogradsky, V. S. Sizov

Статья посвящена гуманитарному анализу сути и природы власти. Авторы, используя принципы компаративистики и синергетический подход, основываясь на традиционных китайских и западных представлениях о власти и управлении, излагают собственное новое и целостное представление о власти и способах ее реализации.

Ключевые слова: суть власти, природа власти, ответственность власти, дух власти, источники власти, управление ценностями.

The article is devoted to the humanitarian analysis of the power and its essence and nature. The authors represent their own idea of power and the ways of its realization using the comparative principles and the synergetic approach based on the traditional Chinese and West representation of power and management.

Key words: power essence, power responsibility, power spirit, sources of power, management of values.

Введение

Китайская цивилизация в силу ряда причин, таких как специфический язык и иероглифическая письменность, самодостаточность, удаленность от других центров цивилизационного развития и др., сумела обратить пристальное внимание на ряд процессов и явлений развития человеческого общества, которые в других очагах цивилизационного развития не нашли соответствующего внимания и решения. Например, всем известно, что китайцы придумали компас, порох, бумагу, фарфор. Однако далеко не всем известно, что именно в Китае впервые появились бумажные деньги, и уж совсем провокационным будет заявление о том, что именно китайцы тысячелетия назад открыли и до сих пор с успехом используют универсальные законы Управления всем и вся: обществом, природой, человеком.

И если люди, являющиеся плодом воспитания и обучения западной цивилизации, еще нехотя признают первенство китайцев в материальных, хорошо видимых и ощущаемых изобретениях, то в менее очевидных вещах, таких, например, как изобретение китайцами футбола задолго до англичан, уступить пальму первенства не готовы. Что же говорить о более тонких, почти неощутимых взаимодействиях правителей с подданными? Ну это еще куда ни шло. А как относиться к представлениям китайцев о существовании жесткой связи между типом управления в стране и природными катаклизмами? Что мы можем сказать о взаимодействии правителя с космосом, вселенной? В этих вопросах сегодня реакция «нормального» европейца такая же, какой лет пятьсот назад была реакция его прапрадедушки на предположение Коперника о том, что это Земля вращается вокруг

¹ Публикация является первой частью журнального варианта книги авторов, посвященной новой концепции власти и управления, которая в настоящее время готовится к изданию. Авторы будут благодарны за конструктивные отзывы, которые помогут им улучшить содержание будущей книги.

Солнца, а не наоборот. Упорствующих в подобных очевидных «заблуждениях» просто сжигали, как Джордано Бруно.

Сами китайцы не позаботились об изобретении приборов, которые способны регистрировать всякого рода неочевидные связи, чтобы им поверили европейцы. Но китайцам они и не нужны, поскольку они всегда были уверены в их существовании, и уверенность эта базируется на тысячелетнем опыте наблюдений и инсайте особо продвинутых китайских мудрецов. На Западе же таких приборов не существует (пока) ввиду отсутствия самого представления о возможности такого рода взаимодействий. Однако западная цивилизация не признает достижения, наличие которых не может быть банально показано нашими органами чувств или приборами (которые являются теми же органами чувств, только более чувствительными). Например, нам пока не дано принять в качестве аксиомы цикличность движения всех явлений в мире, которое описывается в древнейшем китайском трактате И-Цзин, а также теорией У-син. Хотя именно на этих учениях построена теория традиционной китайской медицины, результативность которой под давлением фактов и обстоятельств мы вынуждены признавать.

Проблема отсутствия исследований принципов и теорий, на которых строятся китайские модели управления, и функционирования власти кроется еще и в том, что для описания ряда масштабных социальных явлений, охватывающих целые государства, у западной науки просто не существует соответствующих методов исследования. А если явление нельзя исследовать, для науки оно как бы и не существует, поскольку не укладывается в сложившуюся парадигму картины мира. Однако отсутствие научных исследований того или иного явления не свидетельствует об отсутствии самих явлений. Или не говорит о том, что нельзя использовать в практике принципы и закономерности, подмеченные за столетия наблюдения за ними.

Поэтому авторы настоящей статьи без притязания на научную обоснованность своих выводов, используя принципы компаративистики и синергетический подход, на основе традиционных китайских и западных представлений о власти и управлении, а также своих собственных убеждений изложили в свободной форме, вне условий того или иного жанра, как представляется, новое и целостное представление о власти и способах ее реализации.

1. Сущность власти

Управление ценностями

Власть – это функция управления ценностями. Эта функция делегирована правителю подданными. Термины «правитель» и «подданные» используются здесь в расширенном толковании.

Правитель – это любой, кто правит, управляет, вне зависимости от величины и качества управляемого субъекта. Это и президент, и губернатор, и руководитель фирмы, и начальник отдела, и тот, кто в сложившейся ситуации принял на себя роль лидера группы. Подданный – любой, кто исполняет замыслы правителя, в чем бы те ни выражались: законах, приказах, стратегиях, угрозах, просьбах, «вдохновляющих идеях» и т. д. Ибо власть рассматривается здесь как таковая, во всем многообразии своих проявлений, а не только применительно к конкретному субъекту управления, например к государству.

Власть всесильна и вездесуща. Она возникает вместе с сознанием и присутствует везде, где есть сознание. В этом ее уникальная особенность. Однако мы ведем речь только о власти в мире людей. Не существует власти вне отношений между людьми. Так же нет человеческих отношений, в которых бы не присутствовал дух власти. Он повсюду: начальник – подчиненный, заказчик – исполнитель, учитель – ученик, родители – дети, жена – муж, друг – друг. Между двумя людьми, находящимися в некотором взаимодействии, через определенное время обязательно происходит распределение ролей: тот, кто управляет, и тот, кем управляют. Выраженность этого распределения и скорость его проявления зависят от обстоятельств, в которых пара взаимодействует, и характеристик взаимодействующих личностей.

Во взаимоотношениях между людьми далеко не всегда понятно, кто правитель, а кто подданный. Президент может оказаться лишь пешкой в игре «серых кардиналов», а домохозяйка командовать министерством, управляя мужем-министром. В зависимости от ситуации роли правителя и подданного могут меняться или скрываться.

«Ценности» здесь также трактуются достаточно широко. Это не только и не столько деньги, драгоценности или предметы роскоши, хотя и они в том числе, сколько то, что люди ценят в повседневной жизни, что им требуется постоянно, без чего трудно обойтись. К примеру, ценностью является *возможность* иметь постоянно пищу, одежду и кров. Но не менее значимой, а для многих людей более значимой ценностью является *свобода*: выбора, мысли, творчества. Именно поэтому при рассмотрении сущности власти более уместно использование термина «ценности», а не «блага», так как под «благами» понимаются в основном ценности, возникающие в процессе экономической деятельности людей.

Почему подданные делегируют правителю функцию управления ценностями? Одна из функций управления ценностями – это их распределение. Делегируя власти функцию управления ценностями, подданные надеются на то, что ценности, оказавшиеся в распоряжении общества (организации), будут распределены честно и

справедливо. Поэтому, с точки зрения подданных, власть полностью несет ответственность за качество распределения ценностей. Отсюда понятно, почему люди, зарабатывающие тяжелым трудом средства на свое существование, как правило, довольно скромное и даже бедное (о чем свидетельствует российская, да и мировая статистика), не могут смириться со сверхдоходами руководителей и собственников. Особенно же людям претит наглость и циничность при распределении общественных благ в пользу предприятий-монополистов и госкорпораций. В сознании людей вина за несправедливо распределяемые общественные блага целиком лежит на власти, поскольку именно ей люди делегировали функцию управления ценностями.

Любой выбор человек делает для обретения тех или иных ценностей. Они могут быть как материальными, так и нематериальными – чувственными или духовными. Следует обратить внимание на тот факт, что человек способен приобретать и пользоваться ценностями отнюдь не только посредством работы или какой-то полезной деятельности. Человек может получать ценности посредством безделья, хитрости, ума, глупости, случайности, воровства, грабежа, распутства, добродетели и т. д. Власть должна обеспечить справедливость получения и распределения ценностей и в этом случае. Потому что люди, делегировавшие ей функцию управления ценностями, надеются, что она создаст одинаковые условия получения ценностей для всех членов общества.

Управление выбором

Власть проявляется в возможности и способности правителя управлять выбором своих подданных. Правитель достигает наилучших результатов своей деятельности в том случае, если добивается выполнения подданными его распоряжений, исходя из их внутренних побуждений и устремлений. Таким образом, наивысшая способность властвовать – это умение управлять «осознанным выбором» подданных. В том числе выбором того, что подданные будут признавать в качестве ценностей. Например, в первые десятилетия своего существования советская власть умело управляла выбором ценностей своих подданных, навязывая им в качестве таковых утопические идеи о равенстве и братстве людей и строительстве коммунизма. Вследствие идеологической обработки сознания в 20-е – 50-е годы XX века коммунистические ценности в умах советских граждан многократно перевешивали ценности богатства, свободы, семьи и даже собственной жизни.

Подданные, делая тот или иной «осознанный выбор», всегда выбирают между некоторыми вариантами, останавливая свой выбор на наиболее приемлемом, то есть обладающем для них на-

ибольшей ценностью. Один из приемов управления выбором подданных заключается в ограничении вариантов выбора ценностей. В этом случае люди просто не знают о существовании других ценностей или плохо их представляют, не могут адекватно судить о них. Это активно практикуется в тоталитарных режимах посредством создания информационной блокады населения страны. Такая блокада, организованная в СССР, получила название «железный занавес». Другой прием заключался в навязывании псевдоценностей. Например, идеи ценности победы в социалистическом соревновании, получения путевки на строительство БАМа или освоения целины и т. п.

Сегодня в управлении выбором ценностей используется конструирование привлекательных образов псевдоценностей (например, мода на определенные товарные бренды, диеты, оздоровительные системы и т. п.). В современной России «железный занавес» заменен на «дебилизацию» населения, которая реализуется: а) посредством убогости и ангажированности основного объема телевидения; б) через разрушение всей системы образования страны, некогда считавшейся лучшей в мире, в сторону многократного ее ухудшения. Если раньше люди не имели информации об иных ценностях, чем те, что предлагались им советской властью, то сегодня молодые люди, получая поверхностные гуманитарные знания, туманно представляют значимость для себя ценностей высшего порядка. Например, современная молодежь в подавляющем большинстве весьма смутно может судить о том, что такое честь, доблесть, благородство или чувство собственного достоинства.

У подданного (подчиненного) всегда есть выбор – выполнять или не выполнять поручение правителя (начальника). А если выполнять, то каким способом и с каким качеством. Но подданные о наличии столь разнообразного выбора, как правило, не задумываются. За них выбор сделал тот, кому они добровольно делегировали функцию управления их ценностями. Поэтому когда в организационной системе (фирме, государстве, семье) наблюдается оппортунистическое поведение или тем более саботаж подданных – это очевидное свидетельство утери правителем делегированных ему подчиненными полномочий по управлению ценностями, т. е. потеря власти.

Выше термин «осознанный выбор» был взят в кавычки. Если выбором управляют извне, то осознанный он лишь в той мере, в которой человек считает его собственным. Однако если нечто, что люди принимают как ценность, навязано им различными способами убеждения и пропаганды, является ли такой «осознанный выбор» правильным? И вообще, что означает правильный выбор? Правильный выбор – тот, который полезен лично

для человека и его семьи. Полезный выбор – тот, который сейчас или в близком будущем удовлетворит физиологические потребности и/или даст ощущение удовлетворенности и счастья.

Одним из способов проверки правильности выбора является использование приема мысленного переноса себя в «предельные жизненные обстоятельства», например на необитаемый остров. Следует задаться вопросом: «Как выбор, который я собираюсь сделать, повлиял бы на мою жизнь, если бы он происходил в условиях необитаемого острова?». Если при ответе на поставленный вопрос человек не получает положительного результата для себя и своих близких (если они вместе с ним оказались на необитаемом острове), значит данный вариант выбора *неправильный* либо бессмысленный. Такой результат может свидетельствовать, впрочем, не обязательно, о навязывании извне «осознанного выбора» и тех ценностей, которые при этом выбираются.

Ответственность власти

Главная ответственность власти – это поддержание порядка. Власть должна быть способна поддерживать порядок в течение длительного времени. То есть заранее принимать меры по регулированию процессов, способных привести организацию к дестабилизации. Правителю удастся поддерживать порядок на протяжении длительного периода времени только в том случае, если он «видит», как поддерживать порядок не столько сейчас, сколько в будущем. Более того, правитель, поддерживая порядок «сейчас», должен ориентироваться на будущее, т. е. на будущие результаты своих действий, совершенных сейчас. Чем дальше правитель может «заглядывать» в будущее, тем более устойчивый и благоприятный порядок он устанавливает.

Образ и переживания

Для того чтобы управлять обществом, в этом обществе должно быть общее представление о носителях ценностей – образах. Образ – это то, что символизирует для воспринимающих его людей некую ценность. Образ может быть чем угодно – от православного креста перед въездом в город, музыки гимна, звучащей, когда на спортивных соревнованиях спортсмены встают на высшую ступень пьедестала почета, до знаменитого портрета Есенина с трубкой. Главное, чтобы образ не был абстрактным. Он должен быть очень понятным и знакомым каждому, потому что он должен пробуждать переживания. Образ без переживания – это схоластика. Переживания без образа – это распушенность. Образ и переживания обязательно должны присутствовать в повседневной жизни людей.

В чем сегодня одна из проблем существования нашей страны как единой территории?

У народа почти не осталось единых для всех положительных образов и связанных с ними позитивных переживаний. Те образы, которые власть постоянно пытается дать народу, никак не связаны с личными положительными переживаниями людей. На телевидении основная масса фильмов российского производства посвящена внедрению в сознание людей «благородных» образов не существующих в реальной жизни следователей-полицейских-прокуроров либо образов героев давно минувших войн, порою никогда в действительности не существовавших. Результатом подобной идеологической обработки населения и воспитания «патриотизма» является то, что сегодня никто из людей во власти не может честно сказать про свою любовь к Родине. Потому что у них нет такого переживания. Никто по-настоящему Родину не любит. Не потому что не хотят любить – многие хотели бы. Но сегодня отсутствует целостный образ России-Родины. Почему, например, у камчадала должно сжиматься сердце в груди от вида заброшенных деревушек в Вятском крае? Какое дело буряту до уничтожения немецкой брусчатки в Калининграде? За что коренному жителю Карелии любить выходцев с северного Кавказа? А если непонятно за что, то в результате получаем конфликт в Кондопоге.

Когда любят свою родину, то ради неё жертвуют собой. За какую родину сегодня готовы расстаться с жизнью граждане России? Только за ту, которая вмещает в себя их родной дом, любимый сад, счастливых детей и/или родителей. Насколько масштаб такой родины соотносится с имперским масштабом России? Что может объединить и породнить людей, живущих за сотни километров друг от друга? А за тысячи? И сегодня, и в дореволюционной России её имперская целостность скреплялась, помимо силы оружия, только религией. Нынешняя власть это прекрасно осознает и использует. Любому правителю, стремящемуся властвовать долго, следует осознать связующую роль религии, которая удерживает вместе абсолютно разных и незнакомых друг другу людей.

Однако Россия многоконфессиональная страна. Помимо религиозных образов и переживаний, ей все равно требуются еще и общенациональные образы, вызывающие у людей переживания вне зависимости от их конфессиональной принадлежности.

В определенной степени власть должна идти путем навязывания подданным своих представлений о правильных образах. В этом тоже заключается одна из функций власти. Другое дело, что она должна знать правильные образы и быть способна их переживать. И еще власть должна быть абсолютно уверенной, что ее знание является верным.

2. Природа власти

Сакральность власти

Власть имеет сакральную природу. Сакральность означает священность, высшую духовность. Власть не проявляется вне правителя, она проходит через него. Правитель для того, чтобы страна, которой он правит, была по-настоящему сильной и здоровой, должен осознать свою сакральную ответственность перед ней.

Однако сакральность власти не означает, что природа власти меняется или как-то зависит от типа религиозной веры, которую исповедует правитель. В мононациональных и монорелигиозных государствах религия и вера имеют большое значение, придавая власти органичную форму. Однако для империй это не так. Например, Россия – это многонациональное, невероятно сложное, с запутанным устройством имперское государство, где православие, как лидирующая религиозная конфессия, играла в разные периоды истории различную роль. К примеру, нельзя говорить о том, что для якутов или бурятов органично быть православными. Это не так. Поэтому в России власть не может строиться на какой-то религии и вере, но в своих интересах может использовать любую религию и веру людей.

Самый большой грех современной власти – это отсутствие веры. Вера правителя должна подразумевать, что он верит в свою сакральность, в то, что его власть имеет трансцендентную духовную природу, никак не связанную с его суждениями о собственных усилиях, приложенных для достижения власти. При этом надо осознавать, что без усилий власть не дается, но никакими усилиями невозможно облечь себя властью, если для этого отсутствует сакральное определение. Таковыми были российские цари и императоры. Однако сегодня в России нет таких людей, которые верят в свою сакральность, но есть те, кто обольщаются этими вещами, питая свою гордыню, тем самым еще больше увеличивая свою греховность.

Источники власти

Власть – это глубинное качество сознания. Поэтому природа власти зависит от коллективного разума человеческого типа или, согласно учению Вернадского, от ноосферы, т. е. от сферы разума, которая определяет процессы взаимодействия природы и человека. Источники власти находятся в этом общем поле сознания и представляют собой сосредоточение особой нематериальной сущности – *субстанции власти*.

Качества источника власти определяются типом силы, в нем преобладающей. Источник силы определяет и качества личности, которая использует этот источник для обладания личной властью. Чем ближе личность по своим качествам к имеющемуся источнику власти, тем больше у нее шансов оказаться при власти. Так, например, человек,

склонный к взяточничеству, легко приживется в системе власти, пронизанной коррупцией. И наоборот, коррупционеру не прижиться в среде, где ценится честность и осуждается мздоимство. Человеку с высокими показателями интеллекта легче войти во властную структуру, основанную на силе ума и мудрости. А бездумному исполнителю, не отягощенному чувством сопереживания чужим страданиям и горю, легче будет войти в систему власти, опирающуюся на силу оружия.

Силы власти

Если в обществе имеются хоть какие-то ценности, значит, есть чем управлять. Всегда есть люди, желающие принять на себя функцию управления ценностями, поскольку она позволяет в наибольшей степени удовлетворить собственные потребности в ценностях. Это могут быть как материальные, так и нематериальные ценности, например: потребность в собственной значимости, желание справедливости, жажда править и т. п. И чем больше ценностей в обществе, тем более ожесточенная и изощренная борьба идет за власть. В такой ситуации, безусловно, власть получает тот, кто владеет наибольшей силой.

Таким образом, право на власть обязательно опирается на силу. При этом типы силы бывают разные.

1. *Сила богатства*. Она часто выражается в деньгах, однако ископаемые земных недр, леса, пресная вода, произведения искусств и т. п. – это тоже богатство.

2. *Сила оружия*. Под ней понимается армия, секретные службы и полиция, а также непосредственно эффективность вооружения и средств разведки, которые имеются в распоряжении силовых структур.

3. *Сила мудрости*. Это интеллект как конкретного правителя, так и интеллектуальный потенциал организации или страны. Например, власть царя Соломона была основана на обладании им мудростью, дарованной ему, согласно библейскому преданию, самим Богом. В современном мире интеллектуальный потенциал все чаще выражается в наличии и использовании технологий высокого уровня.

4. *Сила духа*. Сила духа непосредственно связана с волей, верой, любовью, внутренней духовной чистотой, стремлением к справедливости и счастью многих людей. Китайские легенды рассказывают о пяти первых императорах, которые управляли Поднебесной не посредством приказов, а одной лишь силой своего чистого духа. Сегодня вряд ли можно встретить примеры такого управления в чистом виде. Из наших современников на силу духа во власти опирались, например, Махатма Ганди и Нельсон Мандела.

Если в семье и небольших организациях власть еще может опираться на один или два типа

силы, то в огромных организационных системах, таких как транснациональные компании или государства, удержание и осуществление власти невозможно без опоры на все четыре типа силы: богатства, оружия, мудрости и силы духа.

Опора на силу, демонстрация силы и силовое воздействие – это не одно и то же. Использование силы должно быть достаточным для осуществления властных полномочий, связанных с управлением ценностями. Например, в понятие управления ценностями входит и их физическая защита, что осуществляется, в частности, *силой оружия*. Однако порою правитель прибегает к силе оружия от «бессилия», если не способен удержать власть посредством других источников сил, либо вследствие собственной неразумности. В этом случае использование силы оружия (даже однократного) переводит правителя в принципиально другой статус в сознании тех, к кому было применено силовое воздействие. Они перестают делегировать правителю функцию управления ценностями, отказываются добровольно подчиняться власти. Следствия изменения статуса правителя могут быть колоссальными – все зависит от масштаба насильственных действий. Это правило касается любых насильственных действий, в том числе совершенных во исполнение установленных законов. Все зависит от отношения к этим действиям подданных: согласны ли они с примененным к ним воздействием или нет. Например, согласны ли подданные, что понесли наказание:

а) за совершенные ими преступления против собственности (кража, грабеж и т. д.);

б) за выражение собственной гражданской позиции (участие в несанкционированном митинге, шествии).

Если в примере а) «обиженных» на власть за суровость наказания может оказаться, например, 50% (часть наказанных, безусловно, согласится, что получили наказание по заслугам), то в случае б) разгон демонстрантов даже без задержаний и судебного преследования обеспечит 100% недовольных действиями властей. Потому что были попораны законные права граждан, что воспринимается ими как вопиющая несправедливость.

После неадекватного применения силы, особенно *силы оружия*, подданные, испытавшие ее на себе, и близкие к ним люди больше не будут считать себя соратниками, соработниками правителя в осуществлении общих с ним целей и задач. Подчеркивая приоритет *силы оружия*, укажем, что неадекватное (как правило, чрезмерное) употребление других сил ведет к тому же эффекту. Например, *сила богатства* может быть использована правителем в коррупционных целях, что в глазах подданных демонстрирует его аморальную сущность. В государстве, при бедственном положении миллионов граждан, сила богатства может избыточно тратиться на масштабные спортивно-

зрелищные проекты, такие как проведение олимпиады или чемпионата мира по футболу. Многие не против проведения олимпиад, спортивных и иных праздников, но так, чтобы их размах, «пышность» соответствовала реальному уровню жизни граждан в стране. Ошибка правителя в том, что, замышляя размах мероприятия, он ориентируется прежде всего на свои «стандарты» жизни и жизни приближенных к нему персон, тогда как они заведомо выше, чем у основной массы подданных.

Негативное воздействие *силы мудрости* проявляется, например, в избыточном использовании современных интеллектуальных технологий в слежке за гражданами якобы с целью предотвращения террористических угроз. И если граждане с пониманием относятся к использованию современных средств личного досмотра в аэропортах, то к тому, что правительство посредством финансируемых им спецслужб «сует нос» в личную жизнь людей, слушает их разговоры, читает частную переписку и т. п., – крайне негативно. Именно поэтому мировой общественный резонанс вызвали разоблачения Эдварда Сноудена действий американского Агентства национальной безопасности, следившего и продолжающего следить чуть ли не за всеми жителями планеты.

Неправомерное использование *силы духа* может быть связано с безапелляционным навязыванием своей точки зрения, мировоззрения, религиозных убеждений и т. п. вместо честного и добровольного разговора с оппонентами. Примером такого поведения является история подъема и падения власти партии «Братья мусульмане» в Египте.

Итак, правитель, проявивший насилие по отношению к своим подданным, не может более надеяться на их лояльность к себе, на добровольное исполнение своих призывов к тем или иным действиям (подвигам, свершениям, выполнению указов или заветов). Неадекватное, неправомерное, избыточное использование правителем силы для демонстрации или усиления своей власти вызывает цепную реакцию. Все больше людей лишают правителя делегированных ему полномочий управления ценностями, вследствие чего правитель для удержания власти привлекает еще больше силы. На начальных этапах этой «гонки» мудрый правитель еще может исправить ситуацию, если признает свои ошибки и принесет извинения подданным за неправильное использование вверенных ему сил. Однако после определенного рубежа покаяние уже не может восстановить ситуацию. Остается два выхода: отдать власть добровольно (пример Б. Н. Ельцина) или превратиться в тирана и узурпатора (пример правителей всех бывших союзных республик Средней Азии).

Культурные модели власти

Власть не только опирается на силу, она сама является потоком силы. В этом смысле власть есть пятый элемент силы, образующийся из сочетания всех остальных сил и обладающий в соответствии с системным эффектом новыми свойствами по сравнению со свойствами элементов, входящих в систему сил, на которые опирается власть.

Сила власти создает упорядоченность в человеческих отношениях. Эта упорядоченность проявляется в установлении иерархии между людьми. Вообще, говорить о наличии власти можно только тогда, когда есть организация с разными уровнями власти и подчинения и между ними поддерживаются правильные отношения. Какой будет организационная структура этой организации, на самом деле принципиального значения не имеет. Она зависит от масштабов организации, задач, которые перед ней стоят, предпочтений руководства и т. п.

Эффективная власть осуществляется посредством использования, поддержания, а в некоторых случаях и создания идеальных представлений большинства подданных о происхождении и структуре общественной иерархии, о взаимоотношениях между людьми на разных ступенях иерархии и способах движения по этим ступеням. Такие устойчивые представления определяются как *культурные модели власти*.

В разных странах в ходе их исторического развития сложились различные культурные модели власти, и любая власть, если хочет быть эффективной, должна функционировать в рамках этих культурных моделей.

В Китае, например, власть традиционно использует в первую очередь модель семьи. Этот подход восходит к идеалу «сыновней почтительности» Конфуция, описанному им 2500 лет назад в трактате «Сяоцзин». Поэтому можно говорить о том, что эта культурная модель власти присуща тем странам, в которых в обществе распространена конфуцианская мораль. Все культурные образцы в этих странах пронизаны идеей, что добрые подданные – это те, кто почтителен к родителям, а родители обязательно любят своих детей. Соответственно, культивируется представление о том, что старшие или те, кто облечен властью, всегда любят и заботятся о младших. И главное, знают, как это делать, поскольку по китайским представлениям старшие – они же и наиболее мудрые. Поэтому младшие или подданные, т. е. весь остальной народ, должны быть почтительны к старшим. Почтительность проявляется в исполнении желаний и даже требований старших, в том числе без разъяснения мотивов этих требований.

На Западе действует другая культурная модель – модель легитимности власти, или согласие большинства с кандидатурами людей, которые будут осуществлять в стране властные полномо-

чия. Принцип легитимности опирается на идею, что властью должны наделяться наиболее мудрые сограждане, у которых ярко выражены признаваемые в данном обществе личные нравственные устои. Это сограждане, которые своим поведением и достижениями заслужили доверие многих. Можно сказать, что данная модель власти Запада отталкивается от культурных образцов, заложенных еще в работах древнегреческого мудреца Платона, мечтавшего о том времени, когда государствами станут управлять мудрецы-философы.

В России, как и в ряде стран, находящихся в исторической ретроспективе в сфере ее имперского влияния, действует иная культурная модель власти – «Власть от Бога» и «правитель – царь». Данная культурная парадигма идет от православного представления о том, что царь – это «помазанник Божий на земле». Чувство священности власти укоренялось в представлении людей на протяжении тысячи лет, и даже неоднократная смена политических устройств в России последних ста лет не смогла его искоренить. Сама власть – ни советская, ни постсоветская – к этому и не стремилась, скорее напротив, использовала сложившуюся в России культурную модель для упрочения своих позиций. А в 2000-х годах даже пыталась ее обновить и усилить (например, с помощью так называемого «Проекта Россия»).

В разных странах могут быть и другие культурные модели. Авторы не ставили задачу выявления и анализа всех возможных моделей, но лишь хотели показать их существование и значение. Существует, например, модель мусульманской теократии, когда вся власть на земле принадлежит только Богу, а правители выступают в качестве его «пророков», глашатаев воли Аллаха. Принципиальное различие с православной моделью «помазанника Божьего» в том, что в последнем случае правитель не является «проводником» высшей воли. В российской культурной модели власти правитель наделяется высшими силами, своего рода сверхразумом и сверхволей, чтобы вполне самостоятельно принимать принципиальные решения, которые могут не всегда нравиться подданным, однако эти решения продиктованы высшей целесообразностью, не всегда «понятной» простым смертным.

Правители, которые, следуя тем или иным модным тенденциям, отказываются от культивирования и использования присущих их странам культурных моделей власти или смешивают их, делают неясными, нечеткими для осознания подданных, не могут эффективно осуществлять свою власть.

Принципиальным положением для всех культурных моделей власти является субъект воздействия. В первую очередь власть оказывает воздействие через семью. Это не только китайский или восточный способ реализации властью своих

интересов. Внутренняя политика Запада и России, и тем более мусульманских стран, построена на культивировании идеалов семьи. Касательно Запада парадоксальным апогеем этого культа стало законодательное разрешение регистрации однополых браков. Почему такое стало возможно? Как идея превратилась в анти-идею? Потому что в западной политике отсутствовал дух подлинности, искренности. Для западных правительств семья являлась лишь удобной «ячейкой общества» для проведения своих политических и экономических целей.

Понятие духа

Не менее важным аспектом осуществления власти, чем культурные модели, является наличие у правителя *духа власти*. Но прежде чем сосредоточить на нем свое внимание, рассмотрим понятие «дух» и что под ним следует понимать.

Различные словари дают не менее 7-8 определений этого термина. Однако для определения понятия духа, соотносящегося с властью, нам требуется лишь одно, подчеркивающее такие свойства духа, как субстанциональность и связанность с сознанием.

Поэтому здесь под духом понимается разум как вселенское явление. То есть не только разум, присущий людям и человечеству в целом, но признаки разумности, проявляющиеся повсюду. Например, Илья Пригожин показал, что распределение молекул в газовых средах обладает признаками разумности как таковой. Миграции птиц и рыб, слаженная деятельность муравьев и пчел свидетельствуют о наличии у них феномена группового разума. Человек наделен разумностью в большей степени, чем другие виды животных и различные неорганические системы. Парадокс Homo Sapiens в том, что разумность позволяет человеку создавать себе такое количество проблем, что затем ему все время приходится делать разумный выбор, действовать разумно, чтобы не навредить самому себе.

Дух, о котором идет речь, не абстрактен – он вполне реален, имеет полевую природу и ощущается людьми. Современная квантовая физика выявила тесную взаимосвязь между веществом и полем. Точнее сказать, вещество состоит из элементарных частиц, которые есть не что иное, как квантовые возбуждения различных фундаментальных полей, то есть, по сути, вещество и поле едины. Поэтому вполне допустимо говорить о человеке как о единстве различных полей, насыщенных веществом. Можно выделить три базовых поля человека: поле ощущений, поле переживаний и поле сознания. Им соответствуют три составляющих: тело, душа и дух. Каждая из них обладает следующими свойствами: вещественность, сила и качество. То есть существует вещество ощущений, вещество духа и вещество со-

знания. А также сила ощущений, сила духа и сила сознания. Наконец, можно говорить о различных качествах ощущений, духа и сознания.

Во многих культурных контекстах прошлого, когда речь шла о духе, с современной точки зрения речь шла о сознании в его расширенном понимании – «коллективном сознании» или «едином поле сознания». В 20-х годах XX века французские ученые Э. Леруа, П. Тейяр де Шарден, а также советский академик В. И. Вернадский заявили, что все время увеличивающийся коллективный разум человечества во взаимодействии с природными факторами эволюционировал до ноосферы – «сферы разума». С их точки зрения, ноосфера – это гармонизированная общность сознаний, равносильная сверхсознанию. А эволюция коллективного сознания заключается в том, что «Земля не только покрывается мириадами крупинок мысли, но окутывается единой мыслящей оболочкой». Далее в тексте это явление будет называться «поле сознания».

Поскольку поле сознания проявляет себя в осязательности, доступной людям, следовательно, оно имеет некую вещественность. Однако уровень осязательности у всех людей разный, то есть каждый человек будет ощущать поле сознания по-своему.

Следует подчеркнуть, что поле сознания именно ощущается, а не чувствуется. Потому что ощущения всегда приходят от внешнего воздействия. Это показывает и этимология употребляемых слов. Слово ощущение происходит от глагола «щупать», то есть трогать, который выражает некое движение вовне. А чувствовать происходит от глагола «чуть», то есть слушать и нюхать, а это движение вовнутрь. Поэтому ощущать и чувствовать – это два разных способа переживания.

Ранее указывалось, что дух имеет некую вещественность. Проявление вещественности духа есть его сила. Чем явнее проявляется вещественность духа, тем сильнее сила духа. То есть сила духа есть следствие его вещественной проявленности, которая дается в ощущениях. Если обратиться к китайской управленческой традиции, то в ней все вещи и явления мира рассматривались в контексте осязательной силы духа.

Сегодня на Западе хорошо известна традиционная китайская медицина, результаты которой поражают. Однако отличие китайской медицины от западной только в одном: она использует целостную модель человека, состоящего из духа, души и тела. Согласно китайской традиционной модели человека, среди органов тела прародителем является сердце, которое является источником силы духа. Оно является «правителем». Все остальные органы и системы – это его слуги, подданные, его народ. С этой точки зрения здоровье человека – это гармония между его органами и системами в установленной иерархии взаимо-

действий. Равно как и процветание государства, фирмы, семьи, которое зависит от гармонии между составляющими их элементами, правильно установленной иерархии взаимоотношений.

Дух власти

Дух власти связан с жизненной силой и волей, с целеустремленностью и целостностью личности, желанием действовать во благо страны, с честностью перед собой, что отчасти роднит его с понятием «пассионарность». Однако пассионарность не синоним духа власти. Она является избыточностью духа власти, что переводит ее в иную сущность. По Н. Гумилеву пассионарность – это стремление к изменению окружающего мира, ассоциирующаяся с некой неустойчивостью и потрясениями, тогда как дух власти стремится привести систему (страну, город, предприятие или весь мир) к стабильности и устойчивости. Только правители, обладавшие реальным духом власти, вели свои страны и народы на вершины процветания и благоденствия. Если сравнить личности носителей «пассионарности» и носителей духа власти, принципиальное отличие между ними становится очевидным.

Пассионарии: Александр Македонский, пророк Мухаммед, Чингисхан, Жанна Д'Арк, Петр I, Наполеон, Петр Столыпин, Владимир Ленин, Стив Джобс.

Носители духа власти: Гай Юлий Цезарь, Иван Калита, Екатерина II, Уинстон Черчилль, Иосиф Сталин, Шарль де Голь, Александр Лукашенко.

Человек, облеченный духом власти, инстинктивно следует культурным моделям власти своей страны и своего народа, тем самым еще более укрепляя свою власть. Напротив, пассионарий зачастую бросает вызов старым культурным моделям власти. И если мощь его пассионарности уникальна – устанавливает новую культурную модель. Однако при недостаточной пассионарности (масштабности) или, напротив, сверхпассионарности идеи ее носитель гибнет, подобно Жанне Д'Арк или Наполеону.

Заметим, такие люди, как пророк Мухаммед, Чингисхан, Тамерлан, Фидель Кастро, являются и пассионариями, и носителями духа власти одновременно. При этом пассионарность проявляется вначале, а дух власти после ее затухания.

Высшая мудрость власти заключается в поддержке с помощью духа власти самоподдерживающегося порядка при осуществлении контроля над целостностью состояния принадлежащих ей территорий.

Правда

Правда – это то, что воспринимается как существующее на самом деле, в действительности. Правда – это и то, что делается правильно. Поня-

тие правды непосредственно связано с понятиями истинности, справедливости, совести и осознанности.

Правда является одним из главных источников, из которых возникает и которым «подпитывается» дух власти. Дух власти не вместим без правды. Без правды его просто не бывает. Так, например, Б. Н. Ельцин пришел к власти при всеобщей народной поддержке, так как на тот момент он был главным носителем и глашатаем правды в стране.

Правда – это не истина, а вера в истинность каких-либо убеждений. То есть правда в том, во что народ верит или готов поверить. А истина может каким-то образом пересекаться с правдой, даже заключаться в ней, а может никаким образом к ней не относиться. Пример тому – история с Джордано Бруно. Он говорил об истине, но его сожгли на костре, потому что его истина для людей того времени не была правдой. Поэтому знание правды для правителя важнее знания истины. Истина не всегда есть правда, но правда всегда воспринимается как истина.

Для правителя очень важно никогда не выпускать правду из-под своего контроля, быть с ней на одной волне, в одной и той же точке, самому быть правдой, – это значит, что все, о чем правитель говорит с подданными, воспринимается ими как истина. Таковыми являлись Иосиф Сталин, Мао Цзэдун, Фидель Кастро.

Важность удержания правды в руках правителя можно показать на примере революции 1917 года в России и последующих за ней событий. К тому моменту в стране накопилась избыточная пассионарность: слишком много оказалось людей, готовых действовать, которым нечего было терять и которые не боялись смерти. В стране возникло сразу несколько центров-источников формирования правды. Самодержавная правда царя Николая II перестала быть истиной для десятков миллионов людей. Почувствовав себя обманутыми, они примкнули к тем, чья правда на тот момент казалась им истиной. Миллионы людей, являвшихся в той или иной степени пассионариями, двинулись вслед за новой правдой изменять свою жизнь и весь мир. Они искренно верили, и в первую очередь их предводители – вожди пролетариата, что они делают хорошо и правильно. Потому что без веры в благородство своих целей нет правды, а без правды нет настоящей власти. Свою веру они называли сознательностью.

Однако когда вожди пассионариев достигли своих целей и пожар революции уничтожил старый мир вместе с его устаревшей правдой, наиболее мудрые из них осознали, что дальнейший пожар – мировой – не нужен, иначе, как это часто происходило в истории, он спалит и уничтожит их самих. И революционный пожар начали активно гасить, а вместе с ним была уничтожена

и революционная гвардия – старые большевики, меньшевики, эсеры и т. п. Их правда была опасна вошедшему на престол новому суперправителю – Сталину, носителю подлинного духа власти. Сам он не был настоящим пассионарием и, вероятно, не верил, что можно изменить природу и жизнь людей. Но как гениальный руководитель, он искусно перенаправил пассионарную энергию масс в нужное ему русло, создав свою собственную империю – СССР. И чего бы по поводу роли Сталина в истории и развитии нашего государства не писали те или иные историки, силы всего населения страны по созданию новой административно-политической конструкции были направлены только для удовлетворения амбиций одного единственного человека, ее нового правителя – императора Иосифа.

Сталинская империя оказалась непрочной и недолговечной. Правда, возникшая на волнах избыточной пассионарности, вызванных сначала революционными настроениями, затем эйфорией строительства нового мира и наконец мобили-

зующим патриотизмом войны за Отечество, уже при жизни Отца народов стала искажаться, размываться и теряться. А вместе с ней ослабла и сознательность, т. е. добровольное и максимальное приложение усилий человека в осуществлении целей, которые поставил перед ним правитель. Только вот если правда перестала быть правдой, то и с сознательностью появились большие проблемы. Выход был найден быстро – правду, т. е. подлинную веру, подменили идеологией. Теперь «сознательность» в человеке воспитывали посредством идеологической пропаганды, которой придавали огромное значение. Эта пропаганда все время взывала к сознательности, к совести человека. На какое-то время это помогло, но недолго. Противоречия между тем, о чем вещала пропаганда, и реальным наблюдаемым миром были слишком очевидны. Распад империи, из фундамента которой исчезла подлинная правда, был неизбежен и закономерен.

Продолжение следует...

Церковь и государство

С. А. Трушков,

зав. кафедрой теории и истории государства и права
Вятского социально-экономического института,
кандидат исторических наук, доцент,
г. Киров
E-mail: vsei@vsei.ru

Church and State

S. A. Trushkov

В статье на исторических примерах доказывается опасность втягивания современной Русской православной церкви в политический водоворот, который неизбежно превращает церковь в казенное учреждение, в безблагодатный придаток государства.

Ключевые слова: покорность властям, «казенное христианство», отношения церкви и государства, теократия, Основы социальной концепции РПЦ.

One proves on the historical examples the danger of the modern Russian Orthodox Church pulling in the political whirlpool which inevitable turns a government establishment into the unblessed government branch.

Key words: authority obedience, a "Government Christianity", relations of church and government, theocracy, the bases of the social conception, the Russian Orthodox Church.

«**В**сякая душа да будет покорна высшим властям, ибо нет власти не от Бога; существующие же власти от Бога установлены. Посему противящийся власти противится Божию установлению. А противящиеся сами навлекут на себя осуждение» [1]. Много столетий не утихают дискуссии по поводу того, как следует понимать эти слова апостола Павла. На наш взгляд, в данном тексте содержится указание на необходимость смирения перед властями, а отнюдь не служения им. Данная фраза звучит вполне в духе установленного Христом правила: «Отдавайте кесарево кесарю, а Божие Богу» [2].

Ни Христос, ни апостолы никогда не служили земным властям. Более того, все они были гонимы земными властями, все приняли от этих властей мученическую смерть. Стоит напомнить, что свои знаменитые слова о покорности властям апостол Павел написал в эпоху царствования жестокого тирана Нерона, открыто и нагло преступавшего даже языческие нормы морали, не говоря уже о христианских.

Однако, не будучи служителями земных правителей, Христос и апостолы были покорны им. Никто из них не скрывался от римского суда, все, в том числе и сам Господь, безропотно приняли

муки от рук наделенных государственными полномочиями палачей. Более того, Христос даже молился за своих убийц, ибо они «не ведают, что творят» [3].

Требование покорности властям никоим образом не обязывает христиан одобрять все действия любых земных властей, тем более, быть слугами этих властей. Напротив, данное указание четко разграничивает области политической и духовной жизни. Дело церкви – возносить молитвы о даровании властям Божьего благословения, но отнюдь не участвовать в политической жизни. Молитва о властях не является свидетельством безоговорочного одобрения церковью всех деяний светских правителей.

Молясь о государственных руководителях, христиане тем самым просят Бога о вразумлении этих правителей, наставлении их на истинный путь, благоприятный для Церкви и Отечества. Апостол Павел в Первом послании к Тимофею четко обозначил смысл таких молитв: «Прежде всего прошу совершать молитвы, прошения, моления, благодарения за всех человеков, за царей и за всех начальствующих, дабы проводить нам жизнь тихую и безмятежную во всяком благочестии и чистоте» [4].

Вместе с тем, прямое участие иерархов и служителей церкви в политической жизни полностью противоречит духу и смыслу христианства и грозит церкви моральным разложением. Суть политики – борьба за власть в государстве. И зачастую это борьба без правил, где возможны любые подлости и преступления. Вся история человечества подтверждает правоту идей Николао Макиавелли о том, что любой, даже высоконравственный человек, получив власть, неизбежно вынужден идти на компромиссы с собственной совестью. Поскольку политика – это искусство возможного. И в случае втягивания церкви в политический водоворот неизбежно превращение церкви в казенное учреждение, в безблагодатный придаток государства, руководимый циничными карьеристами.

Такой печальный опыт в нашей стране уже имеется, это период Российской империи XVIII – начала XX вв., когда церковь фактически являлась государственным институтом. Историк русской церкви А. В. Карташев справедливо заметил: «Петр Великий довел до крайности служение церкви интересам государства, полностью подчинив православие политическим выгодам императорской власти» [5]. Последствия такого «казенного христианства» были плачевными и для самой церкви, и для общества, и для государства.

Несмотря на обилие православных храмов, приходов, религиозный характер образования, полную поддержку православной церкви со стороны властей, религиозность русского народа к началу XX в. существенно пошатнулась. Данный факт доказывается огромным корпусом исторических документов и исследований [6]. В частности, генерал А. И. Деникин в своих мемуарах констатировал: «Я исхожу лишь из того несомненного факта, что поступавшая в военные ряды молодежь к вопросам веры и Церкви относилась довольно равнодушно» [7].

Таким образом, слишком тесное сотрудничество церкви с государством является в целом для сообщества верующих людей весьма опасным. Итогом такого симбиоза становится выхолащивание духовности, рост формализма в деятельности церкви, превращение её в зависимый институт, управляемый не по Божественным заповедям и каноническим правилам, а по прихоти главы государства. Чего стоит хотя бы известный указ Петра I об ответственности священников за недонесение о фактах государственных преступлений, ставших им известным на исповеди! Или существовавшее в XIX в. правило об обязательной явке на исповедь всех чиновников с последующим отчетом священника о том, кто из них конкретно и сколько раз исповедовался. Что может быть разрушительней для религиозного чувства, чем исповедь по приказу и «для галочки»!

В политико-правовой теории и в богословии выделяют три варианта симбиотических отношений церкви и государства:

1) цезаропапизм – господство государственной власти над церковью. Именно такой вариант имел место в Синодальный период истории Русской Православной Церкви в XVIII – начале XX вв.;

2) папоцезаризм – ситуация, при которой церковная власть притязает на политическое господство в государстве. Это вариант теократии;

3) «симфония» – светская и церковная власти находятся в состоянии согласия и сотрудничества, по аналогии с Божественной и человеческой природой Христа, они «нераздельны и неслиянные». В Основах социальной концепции Русской Православной Церкви подчеркивается, что принцип «симфонии» является идеалом взаимоотношений между Церковью и государством.

Однако принцип «симфонии» применим лишь в тех государствах, где глава государства, чиновники и все граждане являются членами Церкви, где четко определена государственная религия и нормы данной религии имеют безусловную правовую защиту. Не случайно в Московской Руси самыми опасными преступлениями являлись деяния, направленные против царя и православной церкви. Соборное Уложение 1649 г. предусматривало смертную казнь путем сожжения за богохульство. Церковь имела государственные полномочия в сфере семейного права, обладая монопольным правом на регистрацию браков и рассмотрение бракоразводных дел.

Вполне очевидно, что в настоящее время вариант «симфонии» церкви и государства неосуществим. Призывы ряда православно-ориентированных ученых-гуманитариев, в частности А. С. Панарина, к наделению Русской Православной Церкви особым, привилегированным статусом в государстве, являются непродуктивными. Во-первых, это просто невозможно в силу того, что власть в нашей стране принадлежит элите, по духу не являющейся православной и ориентированной на западные ценности. Особый статус церкви в государстве этим далеким от любых форм морали олигархическим группам совершенно не выгоден, и, пока они у власти, этого не будет.

Во-вторых, такого рода реформы вызовут резкое обострение противоречий между православными гражданами и остальным населением, не исповедующим православную веру. Кстати, многочисленные нападки на православную церковь в настоящее время, на наш взгляд, вызваны именно сближением церковных и светских властей. И акты вандализма и кощунственных выходов представляют собой попытки затормозить этот процесс.

В целом же в современных условиях любая форма симбиоза церкви и государства пред-

ставляет собой опасность именно для церкви. Идея создания теократического, клерикального государства, высказываемая в наше время рядом православных публицистов, представляется вредной. Симбиоз православия, самодержавия и народности в своё время уже нанес серьёзный ущерб Русской Православной Церкви. Теократия в конечном итоге приведет лишь к полному падению авторитета церкви и оскудению веры.

Думается, что современное церковное руководство это прекрасно понимает. В Основах социальной концепции Русской Православной Церкви четко сформулирован принцип: «Изменение властной формы на более религиозно укорененную без одухотворения самого общества неизбежно вырождается в ложь и лицемерие, обессилит эту форму и обесценит ее в глазах людей» [8].

Следует понимать, что в современной России все религиозные организации (в том числе РПЦ) в соответствии с конституционным принципом светского характера государства не имеют права ни прямо, ни косвенно вмешиваться в политическую жизнь. Федеральный закон «О свободе совести и о религиозных объединениях» запрещает религиозным объединениям участвовать в выборах в органы государственной власти и в органы местного самоуправления и участвовать в деятельности политических партий [9].

Федеральный закон «О политических партиях» не допускает создания партий по признаку религиозной принадлежности [10]. Законы о выборах Президента РФ и депутатов Государственной Думы запрещают религиозным организациям проводить предвыборную агитацию на выборах и вносить пожертвования в избирательные фонды [11].

Основы социальной концепции Русской Православной Церкви в части отношения к политике развивают и дополняют нормы, установленные действующим законодательством. Так, хотя законы России не препятствуют священнослужителям участвовать в выборах, церковные правила прямо запрещают представителям духовенства баллотироваться в выборные органы государственной власти и местного самоуправления. Нарушившие этот запрет священнослужители подлежат извержению из сана.

В то же время, согласно Основам социальной концепции, «неучастие церковной Полноты в политической борьбе ... не означает ее отказа от публичного выражения позиции по общественно значимым вопросам» [12]. При этом право высказывания официальной позиции церкви предоставлено Церковным Соборам, Патриарху и уполномоченным им лицам. В настоящее время таким уполномоченным лицом является председатель Синодального отдела по взаимодействию церкви и общества протоиерей Всеволод Чаплин.

Кроме того, в Основах социальной концепции РПЦ содержится принципиально важное положение о возможности отказа Церкви повиноваться государству в случае действий власти, направленных на принуждение православных верующих к отступлению от Христа и Его Церкви, а также к греховным, душевредным деяниям. «Христианин, следуя велению совести, может не исполнить повеления власти, понуждающего к тяжкому греху» [13]. Также Церковь оставляет за собой право лоббистской деятельности по принятию законов в «сферах общественной обеспокоенности Церкви».

Таким образом, не участвуя напрямую в политическом процессе, Русская Православная Церковь, тем не менее, является влиятельной группой интересов, стремящейся, как утверждается в Основах социальной концепции, к «церковно-государственному сотрудничеству».

Объективно, политический вес Церкви в современной России невелик. Нет ни одного достоверного свидетельства принятия властью принципиально важных решений под воздействием Церкви. На деле сотрудничество ограничивается различными подачками Церкви от государства, такими как возвращение в собственность земель, освобождение от уплаты ряда налогов, создание института военных священников и введение в четвертом классе средней школы факультатива по основам религиозных культур и светской этики. Эти широко разрекламированные мероприятия на самом деле не имеют никакого отношения к реальной политике.

Хотя и президент России В. В. Путин, и председатель Правительства РФ Д. А. Медведев активно позиционируют себя в качестве православных верующих, на практике при принятии решений они нередко игнорируют мнение Церкви. Одним из примеров таких решений является принятие вопреки протестам Церкви закона о выдаче гражданам России универсальных электронных карт. В то же время очевиден факт взаимной поддержки церковных и светских властей на персональном уровне. Государство в свое время одобрило факт избрания патриарха Кирилла, а церковь поддержала В. В. Путина на президентских выборах.

В сентябре 2011 г. после съезда «Единой России», на котором Д. А. Медведев, упомянув о заранее запланированной «рокировке», выдвинул кандидатом в президенты В. В. Путина, официальный представитель РПЦ Всеволод Чаплин заявил: «Когда еще в истории России высшая власть в государстве передавалась так мирно, достойно, честно, по-дружески? Это настоящий пример доброты и нравственности в политике» [14]. Поскольку господин Чаплин занимает должность председателя Синодального отдела по взаимодействию Церкви и общества и уполномочен делать официальные заявления, данные слова следует понимать не просто как личную точку

зрения эксцентричного церковного чиновника, но как позицию церковного руководства. К тому же данные слова никем из высших иерархов Церкви не были опровергнуты.

В марте 2012 г. тот же отец Всеволод Чаплин, комментируя факт победы В. В. Путина на президентских выборах, заявил: «Выбор большинства народа очевиден, и этот выбор говорит о его мудрости, серьезности, настоящей заботе о стране и своих ближних» [15]. Выступая с программным докладом на Архиерейском Соборе Русской Православной Церкви 2 февраля 2013 г., Святейший патриарх Кирилл выразил свое негативное отношение к антипутинским митингам на Болотной площади, заявив: «Противостояние между частью общества и государственной властью вполне могло перерасти в новую опасную смуту, подобную тем, что не раз приносили беду Отечеству и православному народу» [16].

Руководство Русской Православной Церкви открыто заявило о безоговорочной поддержке российских властей. И проявилось это в критический для власти момент, когда ее авторитет начал падать.

Итак, в современных условиях Церковь отделена от государства, но при этом фактически принимает участие в политической жизни. Имея значительный авторитет и влияние на поведение православной части населения России, Церковь воздействует на отношение граждан к политике и лидерам государства.

Примечания

1. Послание к Римлянам святого апостола Павла, глава 13, ст. 1-2.
2. Евангелие от Матфея, глава 22, стих 21.
3. Евангелие от Луки, глава 23, стих 34.
4. Первое послание к Тимофею святого апостола Павла, глава 2, ст. 1-2.

5. Карташев, А. В. Церковь. История. Россия. – М., 1996. – С. 231.

6. См., в частности: Алексеев, А. В. Духовно-нравственное состояние русского общества конца XIX – начала XX веков; историко-конфессиональный (православный) взгляд: дис. ... канд. истор. наук. – М., 2008.

7. Деникин, А. И. Очерки русской смуты. Крушение власти и армии. Февраль-сентябрь 1917 года. – М., 1991. – С. 78-79.

8. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви. Часть III. Церковь и государство / <https://mospat.ru/ru/documents/social-concepts>

9. Федеральный закон от 26.09.1997 N 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях». – Ст. 4. – П. 5.

10. Федеральный закон от 11.07.2001 N 95-ФЗ (ред. от 07.05.2013) «О политических партиях». – Ст. 9. – П. 3.

11. Федеральный закон от 18.05.2005 N 51-ФЗ (ред. от 02.05.2012, с изм. от 22.04.2013) «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации». Ст. 55, 64. Федеральный закон от 10.01.2003 N 19-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации». – Ст. 49.

12. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви. Часть V. Церковь и политика. / <https://mospat.ru/ru/documents/social-concepts>

13. Там же.

14. <http://www.radonezh.ru/main/getprint/15095.html>

15. <http://expertmus.livejournal.com/96535.html>

16. Доклад Святейшего Патриарха Кирилла на Архиерейском Соборе Русской Православной Церкви (2 февраля 2013 года) / <http://www.patriarchia.ru/db/text/2770923.html>

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».
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 2008-2013 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 2014 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

руб.

количество

переадрес.

руб.

комплектов

на 2014 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 04.03.2014 г. Тираж 500 экз.
Формат 60x84/8. Объем 13,77 усл. печ. л. Заказ № 225.

Отпечатано в ООО «Издательство «Аверс».
610020, г. Киров, ул. Труда, 70.
Тел.: 8 (833-2) 47-42-77; e-mail: avers@kirovnet.net