

Содержание

ТЕОРИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Авдокушин Е. Ф., Уди

Разработка теории «новой экономики»
в Китае

3

Антипина О. Н.

Теоретические основы ценообразова-
ния на рынках информационных благ
и технологий

12

Иванова В. Н.

Функциональные модели инноваци-
онного развития в постиндустриаль-
ной экономике

23

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Широкова А. В.

Развитие международных аутсорсинго-
вых отношений

33

Мальцев А. А.

Теоретические аспекты и современная
практика глобализации мировой эконо-
мики

46

Мамедов Э. Я. Оглы

Стратегия рыночного управления в
переходном периоде: государство и
рынок

57

ГЕОЭКОНОМИКА И ГЛОБАЛИСТИКА

Кочетов Э. П.

Российский интеллектуальный подъем:
формы, маршруты, этапы

63

СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Мордовченков Н. В., Николаева М. Т.

Применение метода кластерного анали-
за в ходе моделирования влияния реги-
ональной инфраструктуры на качество
жизни населения (региональный аспект)

73

РЕФОРМА ОБРАЗОВАНИЯ

Трушков С. А.

Кому выгодна реформа образования в
России?

83

Караваев Н. В.

Российское образование: итоги восьми-
летнего реформирования

88

ЗАОЧНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Виноградский Б. Б., Сизов В. С.

Менеджмент в китайской традиции

94

АНОНСЫ

106

Contents

THEORY OF NEW ECONOMY

Avdokushin E. F., UDi

The theory of «a new economy» working out in China 3

Antipina O. N.

Theoretical foundations for market pricing of information goods and technologies 12

Ivanova V. N.

Functional Models of Innovative Development as they are in the Postindustrial Economy 23

WORLD ECONOMY

Shirokova A. V.

Development of international outsourcing relations 33

Maltsev A. A.

Theoretical aspects and the modern practice of the world economy globalization 46

Mamedov A. Y.

Market management strategy in the period of transition: the State and the market 57

GEOECONOMICS AND GLOBALISTICS

Kochetov A. G.

The Russian intellectual increase: forms, routes, stages 63

STRATEGIES OF REGION'S DEVELOPMENT

Mordovchenkov N. V., Nikolayeva M. G.

Application of the cluster analysis method in the modeling process of the regional infrastructure and the quality of life systems influence (region's aspect) 73

EDUCATION REFORMS

Trushkov S. A.

Who is interested in the educational reform in Russia? 83

Karavaev N. V.

Russian education: results of the eight-year reformation 88

CORRESPONDENCE UNIVERSITY

Vinogradsky B. B., Sizov V. S.

Management in Chinese Tradition 94

ANONSES 106

Теория новой экономики
Разработка теории «новой экономики» в Китае

Е. Ф. Авдокушин,
председатель межрегиональной группы ученых – Институт исследования
«новой экономики», доктор экономических наук, профессор
г. Москва

У Ди,
аспирант экономического факультета Московского государственного
университета им. М. В. Ломоносова
КНР, г. Пекин

The theory of «a new economy» working out in China
E. F. Avdokushin, U Di

The Chinese economic science has been looking for the means to support the economic increase and to improve its quality. Acceptance of «a new economy» conception has become one of the directions in the process of searching of new ways for the Chinese national economy development that gives efficient approaches to change the paradigm of its economic development.

В 90-е гг. XX вв. термин «новая экономика», «экономика знаний» или, как сейчас принято называть в международных экономических институтах, «экономика, основанная на знаниях», прочно вошел в научный оборот. Новые технологии, снимающие ресурсные ограничения экономического роста, обеспечивающие экологически чистое развитие, упрощающие человеческую деятельность и повышающие её эффективность, а также ряд других параметров функционирования социума свидетельствуют о том, что мировая экономика постепенно меняет свой характер, основанный на ресурсах в сторону информационного, знаниевого ресурса. Именно с этими факторами, которые все более подтверждают свою весомость, многие специалисты и связывают перспективы развития экономики в XXI в. Этот объективный экономический тренд, а также его осмысление в экономически развитых странах, не мог остаться без внимания в Китае, руководство которого, всемерно используя сравнительные преимущества страны, тем не менее, понимает объективную исчерпаемость этих преимуществ, в особенности в условиях продолжа-

ющегося научно-технического прогресса. В результате, китайская экономическая наука последнее время активно занята поиском рычагов для поддержания экономического роста и повышения его качества. Восприятие и освоение концепции «новой экономики» стало одним из направлений поисков новых импульсов для развития народного хозяйства, которое дает достаточно рациональные подходы для изменения парадигмы экономического развития Китая.

Со второй половины 1990-х гг. в Китае разворачивается обсуждение проблем «новой экономики» и «экономики знаний» (чжиши цзинци).

Главными теоретическими источниками, основой для дискуссий послужили разработки зарубежных ученых. В 1990-х гг. были переведены на китайский язык основополагающие труды западных специалистов по теории постиндустриального общества, доклады международных экономических организаций, в которых затрагивались проблемы «экономики знаний». В первую очередь, к ним относятся труды американских исследователей, посвященные проблемам информацион-

Теория новой экономики

ных технологий и постиндустриального общества. Среди использованных обобщающих работ международных экономических организаций особое место занимает доклад Организации экономического сотрудничества и развития (1996 г.), переведенный на китайский язык и изданный в КНР в виде справочного издания. В нем было дано, используемое затем в КНР, определение «экономики знаний» как «экономики, основанной на производстве, распределении и использовании знаний и информации». Внимательно изучаются и доклады Мирового банка, в которых затрагивались проблемы «экономики знаний».

На начальном этапе ведущую роль в ознакомлении китайского общества с теорией «экономики знаний» и «инновационной политики» играли правительственные и партийные чиновники. Затем появились публикации ученых-экономистов: сотни статей в научных, политических изданиях, десятки монографий, справочные издания, популярные брошюры. Среди этих публикаций особое место занимает статья ректора Университета Фудань (г. Шанхай) Ян Фуцзя, напечатанная в декабре 1997 г. в органе ЦК КПК «Жэньминь жибао», в которой содержались основные теоретические положения и конкретные факты на тему «экономики знаний». Именно она фактически открыла дискуссию и стала своеобразным эталоном, в соответствии с которым подавались многочисленные материалы в центральных и провинциальных журналах.

Особая актуальность темы была связана с коренными сдвигами в экономике и обществе, наметившимися в мире в результате развития информационных технологий. Ян Фуцзя сравнивал рост информационных отраслей с «тихой революцией», коренным образом изменяющей способ производства, способ потребления и образ жизни людей. Он призвал подготовиться к неминуемому на-

ступлению новой эпохи, уделив первостепенное внимание проблемам образования и подготовки кадров¹.

Поскольку статья Ян Фуцзя называлась «Поговорим об “экономике знаний”», то большинство авторов, выступавших по данной проблеме, в той или иной степени отождествляли «новую экономику» с «экономикой знаний» или «знаниевой экономикой».

Основная дискуссия по проблемам «новой экономики», «экономики знаний» разгорелась в 1998–1999 гг. Если сравнить по количеству упоминаний в одной из центральных экономических газет Китая «Цзинцзи жибао» (ежедневная газета «Экономика») об «экономике знаний» в 1997 и 1998 г., то в 1997 г. было всего два упоминания, а в следующем году их было уже 219. Агентство Синьхуа в 1997 г. также дважды упомянуло об «экономике знаний», а в 1998 г. – уже 230 раз². В последующие годы объем публикаций значительно увеличился. Появились не только статьи и публикации, но и многочисленные монографические исследования.

Истоки «новой экономики» китайские авторы искали, прежде всего, в тех революционных сдвигах, произошедших в мировой экономике в конце XX в. и, прежде всего, в НТР, информационной революции, в возрастании роли и значимости таких факторов, как информация и знание в качестве фактора стоимости товара и продуктивности производства. Отдельные авторы делали традиционную для китайской экономической мысли попытку обнаружить основы «новой экономики» как «экономики знаний» в древнем Китае, в учении Конфуция. Другие исследователи истории вопроса, отдавая пальму первенства зарубежным исследователям «экономики знаний», вместе с тем отмечали, что еще в 1986 г. в газете была опубликована статья двух китайских экономистов, где рассматривалась проблема важности определения стоимости интеллектуального труда, и где зна-

¹ Жэньминь жибао. 18.12.1997.

² Тенденции глобализации «экономики знаний» / под ред. Ли Хуэймина. – «Шиши чубаньше», 2000. – С. 12 (на китайском языке).

Теория новой экономики

ния назывались «стратегическим ресурсом» в развитии китайской экономики¹. Также в китайской печати подчеркивалось, что еще в 1992 г. было опубликовано первое в Китае исследование об «экономике знаний», объемом 778 страниц².

Начальный период обсуждения сущности и проблем «новой экономики» характеризуется весьма значительным объемом публикаций, но одновременно, как отмечалось в китайской печати, и «поверхностностью», этаким «футуризмом» на грани фантастики, в трактовке роли значимости «экономики знаний» и «новой экономики» в общественно-экономическом развитии.

Действительно разброс мнений о сути, факторах, особенностях воздействия «новой экономики» на китайскую экономику был весьма широк, а глубина исследований невысока, о чем свидетельствуют авторы монографии под редакцией Ши Пэйхуа и Цан Люйдэ «Феномен “новой экономики” и ее прогноз»³.

Рассмотрим некоторые точки зрения китайских экономистов на «новую экономику». Так, китайский экономист Фань Ган считает, что на самом деле «новой экономике» придают различный смысл в различных ситуациях⁴. Первоначально «новая экономика» фактически обозначает экономический статус США в конце 90-х гг.: быстрый длительный рост, низкая инфляция, невысокий уровень безработицы, экономическое развитие на основе научно-технического прогресса и глобализации, в результате чего, так называемая «кривая Филипса», описывающая обратное отношение безработицы к инфляции, стала не применимой. В связи с резким развитием «сетевой экономики» многие специалисты как внутри страны, так и за рубежом, во многих случаях трактуют «высокотехнологические

отрасли», промышленную информацию как «новую экономику», а другую, так называемую «традиционную промышленность» как «старую экономику»⁵. В этой связи Директор института управления «Гуан Хуа» Пекинского Университета, знаменитый в Китае экономист Ли Инин считает, что, в отличие от традиционной экономики, «новая экономика» строится на высокотехнологической и сетевой экономике⁶.

Другой китайский экономист У Дун полагает, что по сравнению с традиционной экономикой, «новая экономика» имеет четыре совершенно разные характеристики: во-первых, она отличается от традиционной экономики движущими силами экономического роста; ее движущей силой роста являются высокие технологии и информация; во-вторых, она отличается способом производства, интенсивная форма роста преобладает; в-третьих, она имеет разные формы обмена, главным способом обмена является электронная коммерция; в-четвертых, она отличается отношениями экономических субъектов. Общая тенденция развития «новой экономики» ведет к глобализации⁷.

По мнению одного из ведущих китайских экономистов Чэнь Баосяна, «новую экономику» можно определить так: на основе «экономики знаний», повышение производительности, вызванное перестройкой экономической структуры, которая стимулируется глобализацией и крупными инновациями технологий и системы, а также режимом экономического роста в условиях эффективного взаимодействия микроэкономики и макроэкономики⁸.

Начальник Центра развития и исследований Государственного Совета КНР, профессор Ван Мэнкуй считает, что находящаяся на подъеме «новая экономика» в основном

¹ Гуанмин жибао. 17.05.1986.

² Теория «экономики знаний» / под ред. Чжан Хэшэна. – Ляонин жэньминь чубаньшэ, 1992 (на китайском языке).

³ Феномен «новой экономики» и ее прогноз / под ред. Ши Пэйхуа и Цан Люйдэ. – Гуйян. Гуйчжоу жэньминь чубаньшэ, 2001.

⁴ «Чжаньюэ юй гуаньли», 1999. – № 4. – С. 95.

⁵ Феномен «новой экономики» и ее прогноз. / под ред. Ши Пэйхуа и Цан Люйдэ. – Гуйян. Гуйчжоу жэньминь чубаньшэ, 2001. – С. 20.

⁶ Там же. – С. 21.

⁷ Там же. – С. 21.

⁸ Дин Си, Чжиши Цзинци (Экономика знаний). – Харбин: Харбин гунче дасюэ чубаньшэ, 2006. – С. 51–57 (на китайском языке).

Теория новой экономики

характеризуется глобализацией экономики и развитием высоких технологий. Но в конечном итоге, сущность «новой экономики» лежит в плоскости развития научно-технического прогресса¹.

Президент высокотехнологичной корпорации «Huawei» Чжан Жуйминь, выступая в Гарварде, констатировал, что «новая экономика» представляет собой экономику с непрерывным развитием на основе цифрового знания и сетевой технологии, ориентирующейся на инновации, основанные на новых технологиях².

В свою очередь, профессор Чжан Дуньфу полагает, что «новая экономика» является общей тенденцией развития, а не эксклюзивной, свойственной какой-либо стране, представляя собой объективную основу развития человеческого общества. Понятие «новой экономики» объективно, так же как непрерывный экономический рост США в течение более 100 месяцев в 90-е гг., который и является типичным выражением проявления «новой экономики». В развитии «новой экономики», резюмирует Чжан Дуньфу, должны постоянно реализовываться инновации в четырех областях: в технологиях, концепциях, на рынке и в системе³. Китайский экономист Чжоу Миньян указывает, что изучающим эту проблему необходимо дать научное определение «новой экономики». Многие приравнивают «новую экономику» к «сетевой экономике» и «информационной экономике», при этом имеют одностороннее представление о «новой экономике», принимая использование предприятиями Интернета за «новую экономику», или отождествляя ее с высокотехнологичной промышленностью, что смешивает «новую экономику» с традиционной экономикой. По мнению Чжоу Миньяна, «сетевая экономика» является типичным проявлением «информационной экономики» и составной частью «новой экономики», но пос-

ледняя не сводится к ней. «Информационная экономика» не только включает Сеть, но и предоставляет Сети услуги. «Новая экономика» имеет более широкое содержание, она включает информационную составляющую – Сеть (т. е. Интернет) и биоинженерию.

По мере отхода от своеобразной кампанийщины в деле изучения ростков «новой экономики», углубленного знакомства с переведенными на китайский язык работами Махлупа Ф., Пората М., Белла Д., Тофлера О., Нейсбита Дж., Дракера П., китайские исследователи стали более вдумчиво и научно подходить к проблеме «новой экономики». Вместе с тем, в дискуссии о «новой экономике» в Китае после 2001 г. происходит определенный спад. Важной причиной этого стал кризис «доткомов» в США, схлопывание фондового «пузыря», банкротство многих высокотехнологичных компаний. Поскольку «новая экономика» во многом отождествлялась с высокотехнологичным бизнесом, возможностью быстрого обогащения за счет использования «капитала знаний», кризис заставил многих китайских экономистов умерить активность в восхвалении «новой экономики» и заняться ее более углубленным изучением. Так как возникновение «новой экономики» определялось объективными факторами развития, механизмы воздействия новоэкономических факторов на экономический рост и движущие силы этого роста оставались для китайской экономической науки крайне актуальными. Кроме того, сущность «новой экономики» по-прежнему не была прояснена в достаточной мере. Именно через призму этих проблем и проводилось изучение «новой экономики» китайскими экономистами с середины 2000-х гг.

Изучая генезис «новой экономики», китайские авторы обратились к истокам исследования этого явления в западной экономи-

¹ Ли Чуньлин, Чжунчань цзедэнь: Чжунго шэхуэй чжидэ гуань-чжу ды жэнь цюнь (Средние слои: группа, заслуживающая внимания китайского общества) // Шэхуэй лань шишу 2003: Чжунго синши фэньси юй юйцзэ (Голубая книга об обществе за 2003 год: Анализ и прогноз положения в китайском обществе). – Пекин, 2003. – С. 25–30 (на китайском языке).

² Феномен «новой экономики» и ее прогноз / под ред. Ши Пэйхуа и Цан Люйдэ. – Гуйян. Гуйчжоу жэньминь чубаньшэ, 2001. – С. 21 (на китайском языке).

³ Там же.

Теория новой экономики

ческой мысли. Помимо классиков информационного общества, на страницах китайских изданий проводился анализ новейших исследований американских и европейских авторов, посвященных проблеме «новой экономики», характеристики ОЭСР относительно «экономики знаний», точки зрения известных зарубежных и китайских экономистов и бизнесменов и, конечно, высказывания китайских партийных и государственных руководителей, включая Дэн Сяопина и Цзян Цзэминя. Так, тезис о наступлении новой информационной эпохи присутствует практически во всех выступлениях партийных и правительственных лидеров последних лет. Эта тема поднималась Цзян Цзэмином в 1998 г. на праздновании столетия Пекинского Университета. В докладах на сессиях ВСНП и на рабочих совещаниях ЦК КПК Цзян Цзэминь также неоднократно обращался к вопросам развития информационных технологий. Этой теме была посвящена значительная часть его выступления на сессии ВСНП в марте 2000 г., когда Цзян Цзэминь предложил увеличить инвестиции в развитие информационных технологий, призвал провинциальных кадровых работников осваивать Интернет.

Несмотря на временный спад в дискуссии, 2000-е гг. стали весьма продуктивными с точки зрения публикаций. Вышли порядка двух десятков коллективных монографий по проблемам «новой экономики» и «экономики знаний», не считая многочисленных статей в периодической печати. Среди публикаций китайских авторов по данной тематике преобладали исследования по «экономике знаний». Как правило, сторонники «экономики знаний» не вторгались «в пределы» «новой экономики», умалчивая о таком понятии, либо, фактически, отождествляли «экономике знаний» и «новую экономику». В отдельных случаях «новая экономика» рас-

сматривалась как «составная часть экономики знаний»¹.

Некоторые китайские экономисты выдвигали тезис о том, что понятие «экономики знаний» появилось раньше, чем понятие «новой экономики», отмечая, что существуют разные толкования «экономики знаний». Одно из них состоит в том, что в «экономике, основанной на знаниях», знание играет все более и более важную роль в ее развитии. В этом смысле «новую экономику» можно называть «экономикой знаний». Другое толкование «экономики знаний», по мнению китайских экономистов, состоит в том, что это новая независимая экономическая формация общества после промышленного общества и ее вряд ли можно отождествлять с «новой экономикой», поскольку никто не трактует «новую экономику» как новую независимую экономическую формацию общества².

Развивая определение «экономики знаний», данное ОЭСР еще в 1996 г., китайские экономисты трактовали ее как «экономическую деятельность на основе всеобъемлющего использования научно-технических знаний и в соответствии с их развитием»³. «Наука и техника становятся первой производительной силой, повторяли китайские экономисты тезис полувекковой давности советской политэкономии, превращается в решающую силу экономического развития и социального прогресса»⁴. При этом «экономика знаний» определялась как постиндустриальная экономика. Следует заметить, что использованное китайскими экономистами определение «постиндустриальности» используется крайне редко. При этом «экономика знаний» рассматривается как «новая эпоха», с наличием своего базового определяющего фактора, т. е. знания, включая знаниевый опыт. Особенностью «экономики знаний» является также, что это «инновационные знания»⁵.

¹ Новая экономика: Великая ссора. Под ред. Чжань Чжэна. – «Сиюань чубаньшэ», 2002. – С. 103 (на китайском языке).

² Там же. – С. 117.

³ Экономика знаний и исследования по созданию инновационной системы / под ред. Вэнь Синя. – «Сычуань чубань цитиуань балу чубаньшэ», 2008. – С. 1 (на китайском языке).

⁴ Там же.

⁵ Там же. – С. 43.

Теория новой экономики

Характеризуя процесс возникновения и развития «экономики знаний», китайские экономисты выделяли четыре его основные объективные причины:

- противоречие, возникшее в индустриальной экономике. Суть противоречия в том, что промышленная революция в процессе развития приходит к «перепроизводству» и «дефициту ресурсов». В этом, по мнению китайских экономистов, и состоит основная причина появления «экономики знаний», которая снимает это противоречие;

- предпосылкой «экономики знаний» является информационная революция – «революция знаний»;

- высокие технологии порождают материально-техническую основу для появления «экономики знаний»;

- глобализация экономики и ускорение международного обмена технологиями, интенсификация международных обменов знаниями, в свою очередь, становится важным фактором для развития «экономики знаний».

В итоге, китайские авторы делают вывод, что «экономика знаний» появилась не случайно, это объективная категория¹.

Исследование китайскими экономистами проблем «экономики знаний» охватывает широкий круг проблем. Основными из них становятся вопросы управления знаниями, формирование стратегии развития «экономики знаний», воздействие «экономики знаний» на общество и народное хозяйство Китая. Особое и нарастающее внимание китайских исследователей привлекает проблема инновационности в «экономике знаний». При этом инновационность рассматривается как на макро-, так и на микроуровнях, в ее взаимосвязи и взаимодействии с «экономикой знаний»².

Аргументация сторонников определения новых явлений в экономике и обществе как «новой экономики» по основной тональности сходна с подходом сторонников «экономики знаний». Некоторые экономисты полагают, что «экономика знаний» является важной составной частью «новой экономики», но последнюю нельзя сводить к ней. Содержание «новой экономики» охватывает, по мнению Чэнь Сицзи, три направления: экономику знаний как новую социально-экономическую форму, виртуальную экономику как новую модель экономической деятельности и сетевую экономику как новый способ движения экономики³. Сходной точки зрения придерживается известный китайский экономист Хуа Мин, добавляя, что «новую экономику можно понимать как симбиоз информационно-технологической, сетевой экономики и экономики знаниевых инноваций»⁴.

Попытки отдельных китайских экономистов поставить под сомнение существование «новой экономики» достаточно аргументировано критиковались их оппонентами. Объектом такой критики стала статья Фан Нина «Нефть экзаменует “новую экономику”»⁵. В этой статье китайский экономист заявлял, что «новая экономика» – это, во-первых, абстракция, во-вторых, характерна только для развитых стран, у которых структура экономики «легкая», а «тяжелую» часть структуры они переводят в страны «третьего мира», в-третьих, законы индустриальной экономики все еще продолжают определять социально-экономический механизм, а «новая экономика» – это только ожидания, надежды людей⁶. И растущие цены на нефть (в начале 2000-х гг.) – настоящий экзамен, проверка «новой экономики» с точки зрения того, что реальный,

¹ Очерки по «экономике знаний» / под ред. Дань Чжигана. – Пекин. Чжунго гуаньмэй дасюэ чубаньшэ, 2006. – С. 20, 37 (на китайском языке).

² Экономика знаний и исследования по формированию инновационной системы / под ред. Вэнь Синью. – «Сычуань чубань цзитуань баоло шушэ», 2008; Пособие по экономике знаний и предпринимательским инновациям / под ред. Ван Шуфэня. – «Чжунго ляодун шэхуэй баочжань чубаньшэ», 2006 (на китайском языке).

³ Исследование по сравнительному институциональному анализу глобального развития новой экономики / под ред. Жун Баохуа и Ван Ли. – «Чжунго шэхуэй кэсюэ чубаньшэ», 2006. – С. 30 (на китайском языке).

⁴ Там же.

⁵ Новая экономика: Великая ссора / под ред. Чжан Чжэня. – «Сиюань чубаньшэ», 2002. – С. 104.

⁶ Там же.

Теория новой экономики

энергетический фактор на сегодняшний день остался господствующим.

Такая позиция не была принята китайскими экономистами. Хотя роль материальных факторов не отрицалась, поскольку, как отмечали критики Фан Нина, «новая экономика» не отрицает факторов промышленности, сельского хозяйства, а находится в интеграции, симбиозе с этими отраслями, воздействует на них, перестраивает, повышает их эффективность. «Новая экономика» – это реальность, которую нельзя сводить только к практике США и других развитых стран. Ее объективность и реальность доказывается всем ходом информационной, технологической революций, глобализацией новоэкономических факторов, которые нельзя сводить к передаче «тяжелых» сегментов структуры экономики развивающимся странам, оставляя у себя «легкие», (т. е. разного рода услуги) сегменты. Хотя, конечно, последствия глобализации «новой экономики», как отмечали китайские экономисты, различны, степень воздействия на развитые и развивающиеся страны также различна¹.

В целом, «новая экономика» характеризует, как считают китайские исследователи, «смену технико-экономической парадигмы», т.е. «новая экономика» – это «новая технико-экономическая парадигма»². Что касается роста цен на нефть, как сохранение признака значимости материального сектора, то, по мнению критиков Фан Нина, это «не проверка для “новой экономики”, а катализатор ее развития»³.

Сторонники «новой экономики» особое внимание уделяют сетевой экономике, как ее составной, органической части и основному производственному механизму нового способа производства⁴. Сетевая экономика в некоторых публикациях фактически сводилась к действию механизмов Интернета. Однако,

как правило, в трактовке китайских экономистов сетевая экономика охватывает информационную составляющую, электронную торговлю, сетевые финансы⁵.

Углубленно изучая западные исследования по «новой экономике», китайские экономисты стремятся внести собственный вклад в разработку ее проблем, понимание ее сущности. Так, взяв за основу индекс развития «новой экономики», предложенный западными исследователями (NEDI), они разработали «институциональный индекс новой экономики», включающий три параметра:

- показатель национальной инновационной системы;
- показатель финансовой системы;
- показатель системы рынка труда.

Составные части этих параметров представляют набор характеристик, отражающих реалии информационного общества, научно-исследовательской, инновационной деятельности, ее объемов и качества, технико-технологической оснащенности, экспортной составляющей высокотехнологичной продукции, объемы инвестиций в венчурное производство, объем заявок на патенты, изобретения, формирование брендов и т. д. Критерий рынка труда включает определенный уровень здравоохранения, подготовку кадров, уровень образования в стране, гибкость рынка труда и др. Критерии развитости финансовой системы включают показатели структуры финансов, их количественные показатели, степень гибкости и эффективности.

Составители этого индекса признают, что перечень критериев не всеобъемлющий, и глубина их проработки еще не достаточна, поэтому требуются дальнейшие углубленные исследования⁶.

Сторонники «новой экономики» так же, как и приверженцы «экономики знаний», уделяют особое внимание такому ее качеству и

¹ Исследование по сравнительному институциональному анализу глобального развития новой экономики / под ред. Жун Баохуа и Ван Ли. – «Чжунго шэжуэй кэсюэ чубаньшэ», 2006. – С. 40 (на китайском языке).

² Там же.

³ Новая экономика: Великая ссора / под ред. Чжан Чжэня. – «Сиюань чубаньшэ», 2002. – С. 105.

⁴ Исследование по сравнительному анализу глобального развития новой экономики, с. 40

⁵ Там же. – С. 41.

⁶ Исследования по сравнительному анализу глобального развития новой экономики, с. 190

Теория новой экономики

составной части, как инновационность, «инновационная экономика». Здесь, прежде всего, подчеркивается значимость инновационных знаний, исследования сетевых технико-экономических инноваций, венчурной деятельности. Внимание китайских экономистов к инновационному фактору «новой экономики» резко возросло после XVII съезда КПК, на котором перспективной целью было обозначено создание в Китае современной национальной инновационной системы. Можно констатировать, что к концу первого десятилетия XXI в. основное внимание китайской экономической науки сосредоточилось на механизме и особенностях проявления инновационного процесса как основе роста, развития страны, достижении и удержании высококонкурентных позиций в мировой экономике. Инновационная составляющая в изучении «новой экономики», «экономике знаний» становится основной доминантой. Среди составных частей «новой экономики» («экономики знаний») таких, как человеческий талант, информация, техника, приемы управления и др., самым высоким потенциалом обладает инновационная деятельность¹. Проблемы инновационной экономики, ее структуры, инновационного механизма, использование теоретических и практических подходов в реальной деятельности и т. п. стали основополагающими в современных публикациях китайских экономистов. При этом основная полемика сосредоточилась вокруг пункта – что понимать под инновациями, как создать необходимый климат для них, как их использовать с большим результатом и, наконец, создать комплексную эффективную национальную инновационную систему².

Давая определенную оценку полемике китайских экономистов по проблемам «новой экономики», следует констатировать, что в Китае, как, впрочем, и в современной эконо-

мической мысли, не выработано какого-либо однозначного, устоявшегося определения этого явления.

Первая волна интереса к «новой экономике» у китайских экономистов возникает на фоне экономической глобализации, к успехам и движущим факторам этого успеха экономики США с 90-х гг. XX века, связанным с внедрением результатов высокотехнологической революции и, прежде всего, ее инфокоммуникационной составляющей. При этом «новая экономика», в основном, предстает как явление, возникающее на основе экономики развитых стран в лице США, характеризующейся научно-технологическим прогрессом, непрерывным развитием, низкой инфляцией, высокой экономической эффективностью и глобальным использованием ресурсов.

По мере углубленного изучения «новой экономики» китайскими экономистами, она трактуется как экономическое явление, которое возникло после промышленной экономики, когда высокотехнологическая промышленность, ведущей частью которой является информационная индустрия, развивается до определенного уровня. «Новая экономика» рассматривается как объективное экономическое явление, основанное на знаниях и информации. Его носителем являются цифровое знание и сетевые технологии, основой – инновации. «Новая экономика» представляет собой комплексное явление. Существующие в настоящее время сетевая экономика, инфокоммуникационная экономика, высокотехнологическая экономика и инновационная экономика только в определенной степени отражают характеристики «новой экономики», все эти виды экономики должны быть интегрированы в «новую экономику».

Независимо от того, как экономисты трактуют содержание и механизмы «новой экономики», она является объективным яв-

¹ Глобализация и государственные интересы Китая / под ред. Чжу Пинюаня «Жэньминь чубаньшэ», 2004. – С. 32 (на китайском языке).

² В средствах массовой информации встречаются словосочетания: «инновационное мышление» (чуансинь сывэй), «техническая инновация» (цзишу чуансинь), «инновация в области знаний» (чжиши чуансинь), «инновационный проект» (гуансинь гунчэн), «система инновации» (чуансинь ситун), и т. п. В обычном смысле китайское слово чуансинь (инновация) имеет значение «отбросить старое, создать новое».

Теория новой экономики

лением, со сложившейся, в основном, собственной структурой, а также оказывающей существенное влияние на индустриальную экономику. «Новая» и «традиционная» экономика сосуществуют и развиваются параллельно. Любая эпоха, на самом деле, имеет свою «новую экономику». Появление железа и машин является «новой экономикой» по сравнению с изделием из камня и дилижансом. Замена скота трактором и рабочей силы – машиной считались высокой технологией в тогдашних исторических условиях. И даже процесс появления и развития самой «новой экономики» тесно связан с традиционной экономикой.

Определение «новая» в «новой экономике» исходит от движущей силы, которая способствует ее появлению и развитию – революционного значения информационной и технологической революции.

Стремительное развитие информационных технологий не только является революцией способа передачи и сохранения информации людьми, но и выдвигает инновационные требования к порядку организации экономики и общества. В настоящее время, как отмечают китайские экономисты, информа-

ционная эпоха только наступила, влияние информационно-технологической революции находится на начальном этапе, и «новая экономика» только начинает свое поступательное развитие.

Исследование проблем «новой экономики» находится еще в самом начале, в силу новизны самого субъекта изучения. Естественно, начальный этап познания нового явления порождает множество трактовок, точек зрения на предмет, особенности проявления и механизмы «новой экономики». Постепенно позиции китайских экономистов по отдельным аспектам проблемы начинают сходиться, пересекаться. В частности, это касается такого качества «новой экономики», как инновационность, представлений об «инновационной экономике». У китайских экономистов нет сомнений в необходимости постановки инновационности на службу всему народному хозяйству страны посредством создания эффективной национальной инновационной системы. Вместе с тем, еще многие аспекты «новой экономики» требуют углубленного исследования, совместных усилий всех представителей китайской экономической науки.

Теория новой экономики
Теоретические основы ценообразования на рынках
информационных благ и технологий

О. Н. Антипина,

доцент кафедры политической экономии экономического факультета
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
кандидат экономических наук,
г. Москва

Theoretical foundations for market pricing
of information goods and technologies
O. N. Antipina

This article is dedicated to pricing of information goods and technologies. Theoretical foundations for market pricing in information sector of modern economy are examined under taking into consideration main characteristics of information industries: complementarity and compatibility of goods, standards, switching costs and lock-in, network externalities, significant economies of scale in production. Different types of price discrimination policies – like personalized pricing, mass customization, versioning, pricing based on purchase history, bundling, aggregation and disaggregation – are on special attention in this article.

Исследование ценообразования на рынках информационных благ и технологий стало актуальным в связи с появлением и быстрым прогрессом отраслей «новой экономики», охватывающих их производство и распространение. Особенности ценообразования на этих рынках связаны со спецификой товаров – информационных или информационно-емких благ. Согласно определению, данному Хэлом Вэрианом, информационными считаются блага, которые могут быть представлены в цифровой форме¹. Этому критерию удовлетворяют книги, фильмы, музыкальные произведения, художественные и графические изображения, компьютерные программы и т. п. Более широкое понятие – «информационно-емкие блага» – охватывает все блага, производство которых требует большого участия знаний и информации при их первоначальной разработке. К информационно-емким продуктам могут быть отнесены не только информационные блага, но и, в частности, компьютеры, сред-

ства связи, электроника и разнообразные технические устройства, которые составляют и обеспечивают функционирование информационно-коммуникационных технологий.

Производство информационных благ характеризуется рядом особенностей, связанных с издержками:

1) в структуре издержек производства доминируют издержки первого экземпляра («издержки первой копии» – «first copy cost»);

2) большую часть постоянных издержек производства составляют невозвратные издержки;

3) предельные издержки производства не возрастают по мере увеличения выпуска (числа копий), или, иными словами, производство (копирование) осуществляется с постоянными предельными издержками;

4) величина предельных издержек производства низка (часто близка к нулю) и может быть равна цене электронного носителя информации.

¹ Информационные блага – это блага, которые *могут* быть представлены в цифровой форме («can be digitized»), но не обязательно *фактически* должны быть представлены в цифровой форме [21, 3].

Теория новой экономики

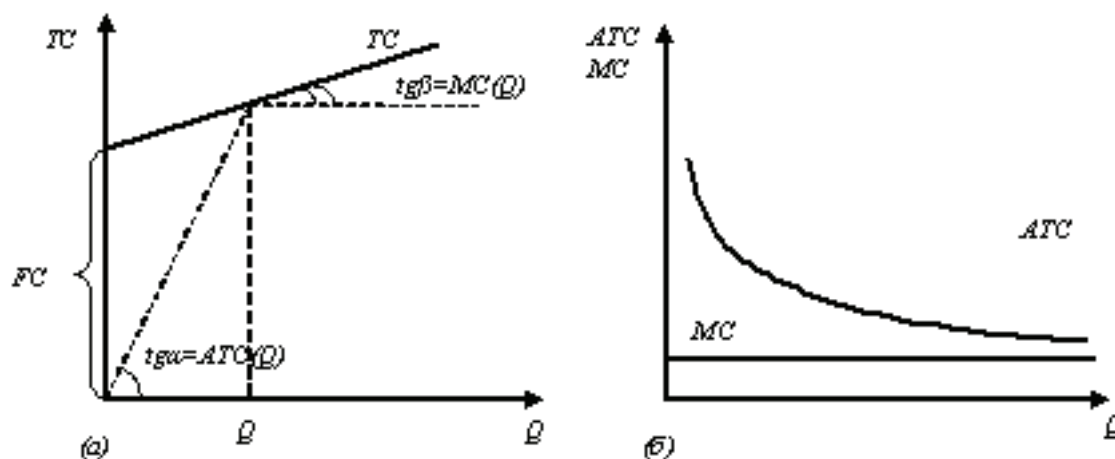


Рис. 1. Постоянные, общие, средние постоянные, средние общие и предельные издержки производства информационного блага

Очень высокие невозвратные постоянные издержки (FC) производства (рис. 1 (а)) и близкие к нулю неизменные предельные издержки (MC) объясняют стабильный отрицательный наклон кривой средних общих издержек производства (ATC) информационного блага (рис. 1 (б)). Самый яркий пример – производство программных продуктов, где затраты на создание оригинала могут достигать миллионов долларов, а на изготовление копий – быть почти нулевыми, равными цене носителя – диска.

В результате, в производстве информационных благ наблюдается не только существенная *долгосрочная экономия от масштаба производства* (long-run economies of scale), но и *краткосрочная экономия от объема выпуска* (short-run economies of operation), определяющаяся непрерывным снижением средних общих издержек по мере роста числа производимых единиц продукции [16, 680].

Несмотря на наличие на рынках информационных благ «опознавательных признаков» совершенной конкуренции (широкий доступ к информации о ценах, однородность товаров вследствие распространенности стандартов, высокая скорость приспособления к спросу, низкие транзакционные издержки и др.), в силу специфики издержек производства рынки информационных благ не могут функционировать как конкурентные, т. е. равновесная цена не может устанавли-

ваться на уровне предельных издержек. Поскольку невозвратные издержки не принимаются во внимание при определении оптимального объема выпуска, следование правилу $P=MC$ означало бы нулевые (или близкие к нулю) цены информационных благ, что приводило бы к исчезновению рынков.

Однако в силу действия широко распространенных в отношении многих информационных благ положительных сетевых внешних эффектов, чем большим становится число потребителей продукции, тем выше ценность информационного блага для каждого из них. В итоге получается, что по мере увеличения производства для растущего числа потребителей существенно возрастает ценность благ, изготовление которых практически ничего не стоит производителю. Как видно из рис. 1 (б), при любой цене, превышающей предельные издержки ($P > MC$), увеличение объема выпуска принесет фирме положительную растущую прибыль.

Поэтому основными устойчивыми отраслевыми структурами в производстве информационных благ могут быть:

- 1) рынок, на котором доминирует фирма-лидер, значительно превосходящая конкурентов с точки зрения объема выпуска;
- 2) рынок дифференцированной продукции, на котором несколько или довольно много фирм предлагают продукты, являющиеся между собой близкими, но не совершенными-

Теория новой экономики

ми заменителями (публикации, фильмы, телевизионные передачи, программное обеспечение и т. п.).

Поскольку ценообразование в отраслях, производящих информационные блага, не может осуществляться по закону конкурентного рынка, и фирмам присуща определенная степень монопольной власти, на рынках информационных благ распространены принципы монополистического ценообразования. Рассмотрим кратко теоретическое освещение ряда наиболее известных подходов к ценообразованию, отражающих и учитывающих особенности информационных благ и возможности информационно-коммуникационных технологий, связанных с их производством и распространением.

Ценовая дискриминация

Ценовая дискриминация широко применяется в высокотехнологичных отраслях, где производятся информационные блага и распространены информационно-коммуникационные технологии, по двум причинам.

Во-первых, высокие постоянные и низкие (близкие к нулю) предельные издержки при наличии условий для достижения рыночной власти стимулируют завышение цен и реализацию возможностей по проведению политики ценовой дискриминации.

Во-вторых, информационные технологии позволяют лучше и гораздо в больших объемах отслеживать потребительские предпочтения и обрабатывать потребительскую информацию, чем это делалось прежде. К примеру, используемое Интернет-магазинами программное обеспечение, оптимизирующее цены (*price-optimization software*), позволяет установить цену на запрашиваемый товар в зависимости от пола, возраста, места жительства покупателя, скорости Интернет-доступа и т. п. Необходимая для этого информация поступает на компьютер продавца согласно ряду сигналов, например, времени выхода в Интернет (молодые люди, как правило, совершают покупки вечером после работы, а пожилые – рано утром) или скорости

трафика (высокая скорость свидетельствует о том, что покупатель тратит на оплату доступа к Интернету большие средства и проживает в регионе с хорошо развитой инфраструктурой коммуникаций, следовательно, скорее всего он – обеспеченный человек). Все это означает улучшение возможностей для дифференциации цен по сравнению с традиционными отраслями.

Исследование Эрика Бриньолфссона и Майкла Смита опровергает широко распространенное мнение, что уникальные свойства Интернета приводят к возникновению почти совершенного рынка: «Экстремальный взгляд на «эффективность Интернета» состоит в том, что Интернет – это рынок, на котором не имеет значение «расположение», потребители полностью информированы о ценах и предложении, а все продавцы получают нулевую прибыль» [7, 563].

Авторы провели 8500 наблюдений в течение 15 месяцев по 41 Интернет-магазину и обычным торговым точкам, предлагающих две категории однородных продуктов – книги и компакт-диски. Они установили, что цены в Интернете на 9–16% ниже, чем цены в обычных магазинах (без учета налогов, цен доставки и накладных расходов и с их учетом). Кроме того, было обнаружено, что Интернет-продавцы осуществляют гораздо более мелкие изменения цен на свою продукцию, чем продавцы в обычных магазинах, что связано с низкими «издержками меню» (так, наименьшее зафиксированное изменение цены в Интернете составило 0,01 долл., а в традиционной торговле оно составило 0,35 долл.). Сравнив цены в Интернет-магазинах, авторы обнаружили, что розничные цены на книги отличаются в среднем на 33%, а на компакт-диски – на 25%. Однако, выбрав рыночные доли в качестве весов при подсчете дисперсии, они обнаружили, что при продаже через Интернет-каналы дисперсия ниже, чем при обычной торговле. Это обстоятельство объясняется более значительным доверием покупателей известным торговым маркам при покупке через Интернет, чем при

Теория новой экономики

обычном способе совершения покупок. Оно свидетельствует том, что Интернет-рынки высоко концентрированы, а продавцам с самыми низкими ценами не удается продать много.

В итоге Э. Бриньолфссон и М. Смит пришли к выводу: «Интернет – более эффективный канал заключения сделок в плане цен и «издержек меню». Однако дисперсия цен свидетельствует о гетерогенности продавцов вследствие таких факторов как брендинг, осведомленность покупателей и доверие, которые являются важными для понимания Интернет-рынков» [7, 565].

Изучению *политики ценовой дискриминации первой степени* в электронной торговле и ее возможной комбинации с политикой массовой кастомизации посвятили свое исследование Дэвид Ульф и Нир Вулкан. В отличие от политики ценовой дискриминации первой степени, предполагающей назначение потребителям одинаковых товаров индивидуальных цен в точном соответствии с их разной готовностью платить, массовая кастомизация – это ситуация, когда фирма предлагает огромное количество разновидностей продукции, произведенной при одинаковых предельных издержках, с целью извлечения выгоды от дифференциации продукта, не теряя при этом преимущества в области отдачи от масштаба. Электронная торговля открывает огромные возможности для исследования индивидуальных вкусов потребителей, что необходимо как для проведения политики ценовой дискриминации первой степени, так и для массовой кастомизации, а информационная природа благ позволяет осуществлять кастомизацию с незначительными и постоянными предельными издержками. В частности, новостное агентство «Рейтер» может легко – с низкими и неизменными предельными издержками – составлять новостные подборки, «подгоняя» их под запросы потребителей.

Д. Ульф и Н. Вулкан доказали, что прибыль, которую получает фирма, проводящая политику ценовой дискриминации первой степени, не зависит от ценовой стратегии

конкурентов. Вне зависимости от поведения конкурентов, фирма, проводящая политику ценовой дискриминации первой степени, только выиграет, если одновременно будет осуществлять массовую кастомизацию своей продукции. В этом случае фирма сможет присвоить себе большую величину потребительских излишков наиболее лояльных покупателей, производя для них именно тот товар, который они больше всего хотели бы приобрести. Однако, имея возможность осуществлять массовую кастомизацию и проводить ценовую дискриминацию первой степени, фирма попадает в ловушку «дилеммы заключенных»: какую стратегию проводить? Д. Ульф и Н. Вулкан доказали наличие равновесного исхода при реализации обеих стратегий, но в то же время заметили, что возможен и еще один равновесный исход – отказ от проведения как одной, так и другой политики ценообразования. Какой из равновесных исходов следует считать оптимальным, зависит от степени лояльности покупателей к продукции фирмы: низкая привязанность покупателей к той или иной торговой марке делает бесперспективными как политику ценовой дискриминации первой степени, так и массовую кастомизацию. «Развитие электронной коммерции открывает фирмам возможность использовать новые технологии персонализации на основе использования информации об индивидуальных потребителях и подгонки продуктов и цен под индивидуальные запросы. Таким образом, фирмы получают возможность реализации двух новых конкурентных стратегий – *ценовой дискриминации первой степени* и *массовой кастомизации*. Несмотря на то, что их часто объединяют, мы доказали, что это разные стратегии и фирмы должны принимать независимое решение, какую из них применять», – заключили Д. Ульф и Н. Вулкан [19, 24].

Ценовая дискриминация второй степени, которую проводит продавец, знающий о наличии на рынке покупателей с разными вкусами, но не имеющий возможности отличить их и поэтому нуждающийся в создании

Теория новой экономики

условий для их самоотбора, в случае с информационными благами приобрела форму версионирования.

Информационные технологии создают уникальные возможности сбора информации о потребителях и облегчают производство различных версий информационных благ. Основная проблема, которую решает фирма, проводящая политику версионирования – это «конкуренция против самой себя», чтобы избежать ситуации, когда потребители с высокой готовностью платить приобретают дешевые версии, предназначенные для потребителей с низкой готовностью платить. Самоотбор достигается путем снижения цены на лучшую версию и снижения качества худшей. Отсюда возникают социальные издержки версионирования, связанные с ухудшением качества ради достижения самоотбора покупателей. Однако в большинстве случаев потери благосостояния от снижения качества не перевешивают выгод от расширения выпуска продукции. Версионирование широко распространено в отраслях, производящих программное обеспечение, видео- и музыкальную продукцию. Этот вид ценовой дискриминации детально проанализирован в работах Карла Шапиро и Хэла Вэриана [17], [22].

Помимо версионирования на рынках информационных благ распространены некоторые специфические виды ценовой дискриминации второй степени. Прежде всего, это *ценовая дискриминация на основе истории покупок*. Дрю Фьюденберг и Жан Тироль разработали модель дуополии, в которой у каждой фирмы есть стимул к «браконьерству» – переманиванию покупателей, являющихся клиентами соперника, ценой, установленной ниже цены статического равновесия, в то время как наличие издержек переключения стимулирует фирмы повышать цены выше уровня статического равновесия. В отраслях с положительными сетевыми внешними эффектами этот вопрос решается путем предоставления долгосрочных контрактов по более низким ценам [9].

Алессандро Экьюисти и Хэл Вэриан проанализировали ситуации, в которых фирмам выгодно назначать цены, исходя из истории покупок. К их числу относятся, в частности, следующие случаи [1, 380]:

- когда сделки заключаются с помощью компьютера и история покупок тщательно фиксируется;

- в отраслях, где предельные издержки оказания услуг особого качества отдельным покупателям низки, но их персонализация обеспечивает значительные преимущества;

- в отраслях, где наблюдаются большие различия в потребительской готовности платить за различные виды продукции;

- в отраслях, производящих блага, которые потребители приобретают с высокой регулярностью.

При таких условиях даже в конкурентной среде с помощью персонализации цен на основе истории покупок продавцы получают некоторую монопольную власть. В результате происходит своего рода «запирание клиентов», которые лояльны к продавцу.

Продажа товаров наборами и *связанные продажи* особенно удобны применительно к информационным благам вследствие близких к нулю издержек их добавления в набор (к примеру, путем копирования дополнительной видеоигры на предназначенный к продаже компакт-диск). Эта разновидность ценовой дискриминации второй степени приводит к двум эффектам: во-первых, сокращает дисперсию готовности платить (что и определяет продажу наборами как ценовую дискриминацию), и, во-вторых, повышает барьеры для входа новых фирм в отрасль.

В статьях Янниса Бакоса и Эрика Бриньолфссона было показано, что продажи наборами приносят фирмам большую прибыль за счет снижения потребительского излишка. И этот эффект применительно к информационным благам гораздо значительнее вследствие близких к нулю предельных издержек.

Я. Бакос и Э. Бриньолфссон разработали критерии оптимизации комплектования информационных благ. Комплектование бази-

Теория новой экономики

руется на идее о том, что чем больше товаров объединяется в комплект, тем меньше вариация ценности набора благ для покупателей по сравнению с вариацией ценности отдельных товаров. Поскольку для эффективного ценообразования неопределенность резервной цены покупателей представляет собой основное препятствие, «прогностическая ценность» комплектации может оказаться довольно существенной. К примеру, резервные цены таких информационных благ как новости, прогноз погоды или обзор спортивных событий могут быть различными вследствие их разной ценности для потребителей. При продаже этих благ по отдельности продавец назначит на них единую цену и при этом «заставит» переплачивать тех, кто ценит то или иное благо ниже, и не извлечет часть прибыли от продаж тем, кто был готов заплатить больше. При продаже этих продуктов в комплекте, согласно закону больших чисел, распределение резервной цены для комплекта товаров будет иметь намного меньшее количество экстремальных значений. Иными словами, снижение разнообразия продаж помогает продавцу извлечь более высокую прибыль.

В неинформационных отраслях экономики большие комплекты не популярны вследствие высоких предельных издержек производства осязаемых благ, а распространение информационных благ делает возможным и прибыльным комплектование сотен и даже тысяч товаров. Кроме того, возможным становится формирование отдельных комплектов, рассчитанных на различные группы покупателей, что на следующем этапе позволяет проводить политику ценовой дискриминации на уровне комплектов. Этот подход активно используется при ценообразовании на информационные блага, программы кабельного телевидения, аудио и видеопroduкцию [5].

Продажи наборами (например, компьютера с программным обеспечением) укрепляют позиции продавца в отрасли и увеличивают барьеры для входа. Они осуществляются в ситуации, когда среди покупателей

есть те, которые готовы заплатить больше за каждое из благ или только за одно из них. Подавая товары наборами, продавец привлекает в число своих покупателей значительное количество тех, кто выше ценит оба товара и существенное число тех покупателей, которые ценят выше одно из благ, входящих в набор. В результате остаточный спрос, на который может претендовать потенциальный конкурент, оказывается меньшим, что снижает привлекательность вхождения в отрасль производителей одного из благ. Более того, как заключили Я. Бакос и Э. Бриньолфссон, продажи наборами снижают инициативу к инновациям у потенциальных конкурентов, но повышают ее у укоренившихся фирм [4, 79]. Поэтому во многих случаях входящая в отрасль фирма также начинает продавать наборы благ и конкурировать с укоренившейся фирмой не отдельными продуктами, а наборами. Х. Вэриан приводит следующий пример: когда фирма «Сан» решила выйти на рынок со своим продуктом «StarOffice», конкурирующим с «Microsoft Office», она предложила свой пакет по нулевой цене [20, 21].

«Развитие Интернета как инфраструктуры для распределения цифровых информационных благ существенно повлияло на конкурентные маркетинговые и продажные стратегии, основанные на крупномасштабных продажах наборами. <...> В результате «экономики от агрегирования» информационных благ возможно достижение существенного преимущества по созданию нового контента, повышению прибыли, защите существующих рынков и освоению новых, осуществлению инноваций даже в отсутствии сетевых экстерналий и технологической возможности экономии от охвата и масштаба. Крупномасштабные продажи наборами были относительно редки в эпоху, предшествующую появлению Интернета, но с появлением Интернета они стали существенным компонентом маркетинговых и конкурентных стратегий при продаже информационных благ» [4, 79].

Благодаря информационно-коммуникационным технологиям (компьютерам, Интер-

Теория новой экономики

нету и электронным платежным системам) произошло существенное снижение предельных издержек производства информационных благ и транзакционных издержек. Это открыло возможности для применения в ценообразовании стратегий агрегирования и дезагрегирования продаж. Вследствие того, что, с одной стороны, низкие предельные издержки стимулируют агрегирование продаж, а, с другой стороны, возможности индивидуализации продаж стимулируют дезагрегированный сбыт, эти стратегии в сфере информационных благ распространены шире, чем в мире осязаемых благ [3].

Стратегии агрегирования приобретают различные формы – не только продажи наборами (агрегирование различных товаров), но и абонементы (агрегирование различных пользователей), подписка (агрегирование во времени). Эти стратегии приводят к снижению гетерогенности путем агрегирования благ, потребителей и временных периодов, а также снижают издержки распространения и другие транзакционные издержки. Принятие решения об агрегировании информационных благ зависит от предельных выгод от агрегирования, предельных издержек производства и издержек распространения информационных благ. Низкие издержки распространения делают агрегирование менее привлекательным, а низкие предельные издержки производства делают агрегирование более привлекательным.

Так, низкие издержки распространения и транзакционные издержки, сетевые способы оплаты стимулируют фирмы к использованию дезагрегированных продаж, назначению цен за одно использование и продажу малых компонентов. Дезагрегированные стратегии позволяют фирмам максимизировать их прибыли путем ценовой дискриминации, когда вкусы покупателей гетерогенны.

Следовательно, схемы ценообразования должны инкорпорировать все сигналы, кото-

рые могут выявить потребительскую готовность платить.

Оптимальной ценовой стратегией может быть смешанная стратегия – сочетание агрегированных и дезагрегированных продаж. Смешанная стратегия может быть успешна в следующих случаях: во-первых, когда вкусы потребителей очень разнородны; во-вторых, когда предельные издержки довольно существенны; в-третьих, когда число продаваемых благ относительно невелико и, следовательно, издержки по администрированию цен и «издержки меню» незначительны.

Агрегирование оказывает существенное влияние на общественное благосостояние. Стратегии агрегирования могут сократить потери от мертвого груза при наличии монопольной власти, но за счет сокращения потребительских излишков [3].

Ценовая дискриминация третьей степени в отраслях, производящих информационные блага, распространена так же широко, как и в традиционных отраслях. Марк Армстронг и Джон Викерс доказали, что если существуют группы потребителей со схожими вкусами и издержки их обслуживания постоянны, то при проведении фирмами политики ценовой дискриминации третьей степени благосостояние потребителей в целом оказывается выше, чем при политике единой цены. В том случае, когда вкусы покупателей сильно гетерогенны, влияние политики ценовой дискриминации третьей степени на благосостояние однозначно определить нельзя. Как правило, суммарный потребительский излишек снижается, а общая прибыль продавцов растет, поэтому результат может быть как положительным, так и отрицательным [2].

Эми Гринвальд и Джеффри Кепхарт исследовали влияние распространения поисковых программ – «шопботов» и «прайсботов» – на ценовую конкуренцию [10]. «Шопбот» (shopbot) – программа, обеспечивающая поиск сайтов Интернет-магазинов, где интере-

¹ Например: «PriceScan» (<http://www.pricescan.com>); сайт «Price.ru» (<http://www.price.ru>), с помощью которого можно найти цены и координаты фирм, продающих компьютеры, ноутбуки, офисное оборудование, телефоны, системы безопасности и др.; «New-Price.ru» (<http://new-price.ru>) – каталог лучших Интернет-магазинов.

Теория новой экономики

сующая продукция продается по наиболее выгодным ценам¹. «Прайсбот» (pricebot) – программа, «борющаяся» с растущим числом шопботов, позволяющая продавцам осуществлять поиск наиболее выгодных продаж и устанавливать наиболее выгодные цены. С помощью моделей теории игр на рынке товаров была установлена количественная связь между степенью использования «шопботов» покупателями и ценовой конкуренцией среди продавцов. Использование «прайсботов» продавцами может позволить им получение прибыли, превышающей равновесную величину, полученную в модели теории игр, и приводить к ценовым войнам.

Хэл Вэриан, ссылаясь на разработки Г. Эллисона и С. Эллисон, утверждает, что «шопботы» не получают широкой популярности среди покупателей вследствие низкого потребительского доверия. С их помощью зачастую осуществляется поиск низкокачественного или устаревшего товара с низкой ценой ради того, чтобы «заманить» покупателя на сайт продавца [20, 19].

Ценообразование с учетом издержек переключения и «эффекта ловушки»

Для потребителей информационных благ проблема издержек переключения и возникающего «эффекта ловушки» оказывается гораздо более значимой, чем для потребителей традиционных благ. Замена марки автомобиля не столь существенна для автолюбителя в плане издержек привыкания, сколь существенной может оказаться для пользователя компьютером замена операционной системы (скажем, Windows на Linux), которая потребует замены формата документов и приложений, а не только привыкания и обучения работе в новой системе. Еще более дорогостоящей может оказаться замена одной системы автоматизации бизнес-процессов на другую в масштабах всей фирмы. В результате потребители информационных благ попадают в «ловушку»: из-за высоких издержек переключения они оказываются «запертыми» в числе потребителей того или иного блага.

Издержки переключения и «эффект ловушки» широко освещены в научной литературе. Еще в 1987 г. Пол Клемперер показал, что наличие издержек переключения приносит фирмам монопольную прибыль [14, 391], а в 1989 г. он сделал вывод о том, что наличие издержек переключения приводит к ценовым войнам как в результате вхождения на рынок новых фирм, так и появления новых потребителей: фирмы начинают снижать цены в надежде привлечь их. Поскольку потребители не осведомлены об издержках производства, фирмы стараются как можно сильнее снизить цены на свой продукт в начале продаж, чтобы потребители, рассчитывающие на долгое его использование, ожидали низких цен и в будущем. Однако эти ожидания сбываются не всегда, но, как правило, приводят к ценовым войнам [15, 415].

В 1995 г. П. Клемперер доказал, что наличие издержек переключения вызывает потерю благосостояния: они стимулируют фирмы повышать цены, что обуславливает появление потерь от «мертвого груза», а также затрудняют вхождение новых фирм, что приводит к снижению уровня конкуренции в отрасли. Кроме того, издержки переключения сокращают продуктивное разнообразие вследствие снижения у фирм стимулов к дифференциации своей продукции. И поскольку издержки переключения снижают уровень конкуренции в отраслях, фирмы вкладывают избыточные средства в различные виды деятельности, чтобы создать их. Следовательно, для активизации конкуренции необходима активная политика предотвращения роста издержек переключения и стимулирование деятельности по их сокращению путем стандартизации, сокращающей издержки обучения при переключении, и повышения информированности потребителей о качестве новых брендов [13, 536].

Влияние сетевых эффектов и совместимости продукции на ценообразование

Майкл Катц и Карл Шапиро (1985, 1986 гг.) рассмотрели влияние сетевых экстерналий

Теория новой экономики

на внедрение новых технологий в олигополистической отрасли и принятие решения о сопоставимости продукции. При принятии предпосылки о рациональных ожиданиях потребителей относительно размера сети авторы пришли к выводу о том, что совокупный выпуск отрасли будет выше, если ее продукция будет совместима. Добиться совместимости можно несколькими путями: через соглашения между фирмами о производстве адаптеров или выпуск адаптера каждой фирмой в одностороннем порядке. При этом «сильная» фирма, которая ожидает в будущем существенного снижения издержек или обладает лучшей репутацией, будет иметь меньше стимулов к сопоставимости, чем «слабая» фирма. Влияние стимулов к сопоставимости на общественное благосостояние невозможно оценить точно, поскольку это требует сопоставления увеличения излишка потребителей и снижения прибыли соперников той фирмы, которая достигла совместимости [11].

Исследуя процесс проникновения на рынок с сетевыми экстерналиями новой технологии М. Катц и К. Шапиро пришли к выводу о том, что фирма, которая стремится, чтобы ее технология победила, будет проводить политику низких цен проникновения, тем самым «спонсируя» свою технологию и надеясь на то, что в будущем ей удастся установить цены выше предельных издержек. «Спонсирование может интернализировать некоторые экстерналии путем установления цен ниже издержек на стадии начала жизни технологии. Но спонсорство само по себе может создавать проблемы. Когда одна технология спонсируется, а другая нет, спонсируемая технология внедряется избыточно. Конечно, рыночное равновесие может совпасть с общественным оптимумом. Но оно может сложиться и при избыточной стандартизации или при стандартизации худшей технологии. Фактически, спонсируемая технология может доминировать, даже если *все* потребители согласны с тем, что конкурирующая, неспонсируемая технология лучше» [12, 825]. М. Катц и К. Шапиро рассматри-

вают процесс проникновения новой технологии на протяжении двух периодов – «сегодня» и «завтра» – и приходят к парадоксальному выводу: если обе конкурирующие технологии спонсируются, то побеждает та из них, которая будет дешевле «завтра». Объясняется это тем, что эта технология, проникнув на рынок в первом периоде, получает преимущество во втором, когда фирма, снизив цены на нее, значительно увеличивает размер своей сети.

Ценообразование и стандартизация

Поскольку ценность сети зависит от ее размера, важное значение приобретает стандартизация. Стандартизация выполняет функцию преодоления чрезмерной инертности потребителей, которая имеет место тогда, когда потребители медлят с освоением новой технологии, что, соответственно, замедляет достижение равновесия на рынке. Противоположная проблема – чрезмерная импульсивность потребителей, которая может привести к быстрому утверждению худшей технологии в качестве стандарта. Помимо снижения чрезмерной инертности, стандартизация снижает затраты потребителей на поиск и координацию побеждающей технологии.

Стэнли Бесен и Джозеф Фаррелл описали четыре тактики победы в борьбе стандартов. Первая среди них – «достижение раннего лидерства» с целью быстрого преодоления критической массы пользователей. Эта тактика реализуется с помощью политики «цен проникновения» – назначения низких цен первым покупателям. Авторы называют эту политику «естественной стратегией в сетевых отраслях» [6, 122]. Среди других тактик они называют привлечение производителей взаимодополняющих товаров, преданонсирование продукта и ценовые обязательства. Ценовые обязательства – это обещания низких цен в длительном периоде. Они реализуются путем заключения долгосрочных контрактов. Однако, если в долгосрочной перспективе фирма столкнется с невозможностью продавать продукцию по низким ценам

Теория новой экономики

вследствие роста издержек, это может привести к снижению качества продукции. Успешность ценовых обязательств в борьбе за победу стандарта зависит от «прозрачности» издержек на начальном этапе, что важно для доверия потребителей [6, 124]. Но не только это. Так, когда фирма «Майкрософт» выводила на рынок Internet Explorer, она анонсировала его бесплатность на все времена. И это было сигналом для потребителей. При этом «Нетскейп» также анонсировала, что ее продукт останется открытым. И, тем не менее, авторитет «Майкрософт» оказался выше.

* * *

В современном мире информационные блага и информационно-коммуникационные технологии приобрели широчайшее распространение, о чем свидетельствуют следующие данные:

- Число пользователей мобильными телефонами в мире возросло за последние 16 лет в 200 раз.

- В среднем 57% взрослого населения стран ОЭСР в 2007 г. использовали Интернет для отправки электронной почты или телефонной связи. Этот показатель превысил 75% в Исландии, Нидерландах, Норвегии и Корее.

- С 2004 по 2007 гг. число зарегистрированных пользователей Skype возросло в 50 раз и достигло 276 млн. человек во всем мире.

- В среднем 25% населения стран ОЭСР в 2007 г. покупали или заказывали товары и услуги через Интернет. В Японии этот показатель превышает половину взрослого населения страны.

- В среднем свыше 30% населения стран ОЭСР прибегают к банковским услугам через Интернет.

- Свыше 20% жителей Финляндии, Дании, Норвегии, Новой Зеландии и Швейцарии используют Интернет для поиска работы.

- В среднем 18% всех пользователей Интернетом в странах ОЭСР в 2007 г. имели свои веб-страницы.

- В среднем 17% пользователей Интернетом в 15 ведущих странах ЕС используют возможность пиринга¹. В Испании этот показатель достигает наивысшего значения: – 135% [18, 12–15].

Несмотря на то, что информационный сектор, объединяющий производство компьютерной и электронной техники, а также информационные услуги, в структуре экономик отдельных стран занимает небольшую долю, он является самым быстрорастущим. Так, в крупнейшей в мире экономике США доля добавленной стоимости, создаваемой в информационном секторе, составляет около 4% ВВП частнопредпринимательских несельскохозяйственных отраслей, но ее темпы роста чрезвычайно высоки: на протяжении последнего десятилетия в отдельные периоды они достигали 22% в среднегодовом выражении [5].

Эти статистические данные свидетельствуют о том, что в современной экономике наблюдается стремительный рост рынков информационных благ и информационно-коммуникационных технологий, а значит, особую важность приобретает теоретическая разработка и практическая реализация моделей ценообразования на этих рынках с учетом специфики условий проведения политики ценовой дискриминации, наличия издержек переключения, «эффекта ловушки», сетевых экстерналий, условий совместимости благ и их соответствия стандартам. В большинстве из этих моделей закладывается идея поиска наилучшей стратегии ценообразования (то есть практическое, прикладное решение вопроса) для того, чтобы фирма добилась рыночного успеха.

Список литературы

1. Acquisti A., Varian H. Conditioning Prices on Purchase History // *Marketing Science*. – Summer, 2005. – Vol. 24. – № 3. – P. 367–381.

¹ Пиринг (peer-to-peer, или сокращенно – P2P) – сетевая коммуникационная структура, в которой индивиды взаимодействуют непосредственно друг с другом (с целью передачи информации, обмена файлами, одновременной совместной работы над проектом и т. д.), без подчинения централизованной системе или иерархии.

Теория новой экономики

2. Armstrong M., Vickers J. Competitive Price Discrimination // *RAND Journal of Economics*. – 2001. – Vol. 32. – № 4. – P. 579–605.
3. Bakos Y., Brynjolfsson E. Aggregation and Disaggregation of Information Goods: Implications for Bundling, Site Licensing and Micropayment Systems. – June, 1997. – 27 p. <<http://ebusiness.mit.edu/erik>>
4. Bakos Y., Brynjolfsson E. Bundling and Competition on the Internet. *Marketing Science*. □ Winter, 2000. – Vol. 19. – № 1. – Special Issue on Marketing Science and the Internet. – P. 63–82.
5. Bakos Y., Brynjolfsson E. Bundling Information Goods: Pricing, Profits, and Efficiency // *Management Science*. – Dec., 1999. – Vol. 45. – № 12. – P. 1613–1631.
6. Besen S. M., Farrell J. Choosing How to Compete: Strategies and Tactics in Standardization // *The Journal of Economic Perspectives*. – Spring, 1994. – Vol. 8. – № 2. – P. 117–131.
7. Brynjolfsson E., Smith M. D. Frictionless Commerce? A Comparison of Internet and Conventional Retailers // *Management Science*. – Apr., 2000. – Vol. 46. – № 4. – Information Technology Industry. – P. 563–585.
8. Bureau of Economic Analysis <<http://www.bea.gov>>
9. Fudenberg D., Tirole J. Customer Poaching and Brand Switching // *The RAND Journal of Economics*. □ Winter, 2000. – Vol. 31. – № 4. – P. 634–657.
10. Greenwald A. R., Kephart J. Shopbots and Pricebots. Technical Report, IBM Watson Labs, 1999. – 6 p. <<http://www.research.ibm.com/infoecon/paps/html/ijcai99/shopbot.html>>
11. Katz M. L., Shapiro C. Systems Competition and Network Effects // *The Journal of Economic Perspectives*. □ Spring, 1994. – Vol. 8. – № 2. – P. 93–115.
12. Katz M. L., Shapiro C. Technology Adoption in the Presence of Network Externalities // *The Journal of Political Economy*. □ Aug., 1986. – Vol. 94. – № 4. – P. 822–841.
13. Klemperer P. Competition when Consumers have Switching Costs: An Overview with Applications to Industrial Organization, Macroeconomics, and International Trade // *The Review of Economic Studies*. – Oct., 1995. – Vol. 62. – № 4. – P. 515–539.
14. Klemperer P. Markets with Consumer Switching Costs // *The Quarterly Journal of Economics*. – May, 1987. – Vol. 102. – № 2. – P. 375–394.
15. Klemperer P. Price Wars Caused by Switching Costs // *The Review of Economic Studies*. – Jul., 1989. – Vol. 56. – № 3. – P. 405–420.
16. Miller R. L. Economics Today. The 15th ed. – Boston: Pearson, 2010. – 890 p.
17. Shapiro C., Varian H. Versioning: The smart way to sell information // *Harvard Business Review*. – Nov.-Dec., 1998. – P. 106–114.
18. The Future of the Internet Economy: A Statistical Profile. – OECD Ministerial Meeting on the Future of the Internet Economy. Seoul, Korea, 17-18 June 2008. – 45 p.
19. Ulph D., Vulkan N. E-Commerce, Mass Customisation and Price Discrimination. Technical Report, University College London. – Apr., 2001. – 30 p. <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.23.2344>>
20. Varian H. Competition and Market Power // Varian H., Farrell J., Shapiro C. The Economics of Information Technology. – Cambridge, UK.: Cambridge Univ. Press, 2004. – P. 1–47.
21. Varian H. Markets for Information Goods. Prepared for Bank of Japan conference. – June 18-19, 1998. – 19 p. <<http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/japan/japan.pdf>>
22. Varian H. Versioning Information Goods. Prepared for Digital Information and Intellectual Property, Harvard University. – January 23-25, 1997. – 13 p. <<http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/version.pdf>>

Теория новой экономики
Функциональные модели инновационного развития в
постиндустриальной экономике*

В. Н. Иванова,
магистрант Российского государственного социального университета,
г. Москва

Functional Models of Innovative Development as they are in the
Postindustrial Economy

V. N. Ivanova

The functional models of the self-development innovative systems are offered in the conditions of postindustrial method of reproduction as a chain let of economic-social effects with inherent to each of them by feed-backs. The models are orientated on problems, related to the technical adjusting and metrology providing. They can be used in the future for mathematical description of areas of steady self-development with the external adjusting in the most various innovative projects.

Значимость социальных инноваций в настоящее время ни у кого не вызывает сомнений. То, что институциональная среда полностью определяет успех всех экономических начинаний, осознается большинством теоретиков-экономистов. Однако проекты в виде институциональных нововведений реализуются и приносят положительные результаты только, если воспринимаются обществом как плоды собственных поисков [1]. То есть востребованы именно социальные инновации, когда усиливается творческая компонента во всех разработках, касающихся, например, системы государственного управления экономикой и обществом, в частности, при выходе страны из современного глобального экономического кризиса. Поскольку никаким внешним проектировщикам и консультантам такие вопросы поручать нельзя, то отсюда следует, что такая система воспроизведения институциональных инноваций должна быть саморазвивающейся и саморегулируемой. Но саморегулирование – это один из опасных моментов любого развития. Именно свободная и саморегулируемая экономическая система в виде развивающегося рынка, сложившегося к началу 1980-х гг. в США и в небольшой группе высокоразвитых стран,

и стала виной мирового экономического кризиса в наши дни [2]. Основная проблема здесь в том, что механизмы саморегулирования не очевидны, а значит и коррекция такого развития пока до конца не ясна.

В настоящей работе сделана попытка построения функциональной схемы саморазвивающейся инновационной системы в условиях постиндустриального способа воспроизводства в виде цепочки экономико-социальных эффектов с присущими каждому из них обратными (положительными или отрицательными) связями, сориентированная на проблемы, связанные с проблемами технического регулирования (техническими регламентами) и с проблемами метрологического обеспечения. Подобная схема может в дальнейшем быть использована для создания математической модели по качественной критериальной оценке областей устойчивого саморазвития с внешним корректирующим регулированием самых разнообразных инновационных проектов. Так же будет показано особое значение институциональной среды в реализации устойчивости саморазвивающихся систем, а значит и актуальность именно социальных инноваций в условиях нашей страны.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 09-02-00021«а».

Теория новой экономики

На сегодняшний день большинство зарубежных и отечественных ученых считают разработку динамической теории инноваций главным ключом к успеху науки об управлении (регуливании) общественным производством в XXI в., т. к. фундаментальный успех выпадает на долю тех стран, которые смогли сформировать, поддержать и развить у себя механизм социально-экономических и технологических инноваций [3]. Однако, эти же ученые справедливо связывают слабое участие России в международном обмене новыми технологиями с неопределенностью стратегии государства и с его до сих пор проявляемой неспособностью обеспечить инновационный процесс, создав необходимые для него организационно-экономические и правовые условия. Более того, в официальных документах, посвященных вопросам инновационного развития, правительство и федеральные ведомства исходят из ложных концептуальных положений, рассматривая инновационную политику как дополнение к уже существующей научно-технической и промышленной политике, а не как интегрирующую составляющую экономической политики в целом [4]. Другими словами, по мнению отечественных ученых, инновационное развитие не может рассматриваться как подвид или как вариант развития научно-технического. Инновационное развитие – это качественно новый тип развития с присущими только ему особенностями. Отсюда следует важный вывод в отношении Федерального закона «О техническом регулировании» (далее – ФЗ-1)¹, в частности его 3-ей статьи, касающейся принципов технического регулирования. Эта статья регламентирует принципы технического регулирования и указывает, что техническое регулирование осуществляется в соответствии с принципом «соответствия технического регулирования уровню развития национальной экономики, развития материально-технической базы, а

также уровню научно-технического развития».

Логика подсказывает, коль скоро меняется тип развития (с научно-технического на инновационный), то и сами принципы технического регулирования должны пересматриваться в направлении, как минимум, поиска критериев соответствия такому новому типу развития. Опережая логику наших рассуждений отметим, что собственно инновационное развитие, как будет показано ниже, невозможно без многоуровневого и многофакторного государственного регулирования по совершенно новому типу. Естественно, техническое регулирование вынуждено в этих условиях формировать свои принципы с учетом, а может быть и прямо на основе такого именно государственного регулирования инновационного развития страны в целом.

Область, на примере которой мы проводим свой анализ – это метрология и метрологическое обеспечение. Дело в том, что два федеральных закона – первый уже указанный выше ФЗ-1, и второй – Федеральный закон «Об обеспечении единства измерений»² (далее – ФЗ-2) представляют собой своеобразный симбиоз, когда первый в своей статье 7 гарантирует установление минимально необходимых требований, обеспечивающих единство измерений, а второй – обеспечивает почти все без исключения регламенты возможностью измерить те количественные показатели, которые данный регламент устанавливает на уровне государственного закона. То есть, каждый из двух законов обеспечивает функционирование второго и, в то же время, без второго не может сам существовать. В этом есть определенный парадокс, обусловленный особым местом метрологического обеспечения в системе государственного регулирования. Метрологическое обеспечение одновременно является и объектом такого регулирования, и регулирующим субъектом.

¹ Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ вступил в силу 01 июля 2003 г.

² Федеральный закон «Об обеспечении единства измерений» от 26 июня 2008 года № 102-ФЗ вступает в силу 30 декабря 2008 г.

Теория новой экономики

Метрология является одним из наукоемких секторов экономики любой страны и поэтому в инновационном процессе она по праву должна занимать лидирующее место. Особенностью же такого местоположения метрологии в современной России является переплетение здесь трех типов переходных процессов, а именно:

а) переход от индустриального типа воспроизводства к постиндустриальному;

б) переход от административно-планового хозяйствования к хозяйствованию на основе рыночного регулирования;

в) переход государственного регулирования производства товаров и услуг от приоритетов на основе ГОСТов на приоритеты на основе технических регламентов, т.е. переход от контроля за тем «как делать» к контролю за тем «как сделано».

И если переходный процесс первого вида гарантирует нам в будущем значительную экономию ресурсов за счет использования знаний в инновационных проектах, то переходный процесс второго вида – создает дополнительные трудности по причине неизбежного несовершенства институтов в таких условиях трансформации общества. А третий тип переходного процесса – ставит перед всей страной новые масштабные научно-технические задачи, решения которых неизбежно столкнется с реалиями двух первых типов переходных процессов. Именно поэтому все три типа процессов взаимосвязаны и взаимообусловлены, и эта их взаимообусловленность – отдельная проблема для России.

При дальнейшем рассмотрении особенностей инноваций в условиях России будем иметь в виду три названных выше и действующих в настоящее время переходных процесса, формирующих принципиально новую экономико-правовую среду, ранее никогда не встречавшуюся в мире.

Пристальное внимание, уделяемое инновационным формам развития, как малого, так и крупного бизнеса во всем мире, и в России в частности, обусловлено одной-единственной причиной – возможностью в сегодняш-

них условиях постиндустриального типа воспроизводства запустить наукоемкие проекты, которым свойственно саморазвитие по типу «цепной реакции». Последнее обусловлено наличием в таком развитии положительных обратных связей, которые обеспечиваются производством знаний, являющимся основной особенностью постиндустриального типа воспроизводства, и его следствием – экстернальным эффектом [7]. Последний предусматривает то, что знание, как не расходуемый ресурс, накопленное одним агентом, становится более доступным и для остальных, поэтому соответствующие общественные выгоды больше издержек, исчисленных в рыночных ценах. Инновации были востребованы и реализовывались и раньше, но лишь в сегодняшних условиях, когда специфика знания как «нерастрчиваемого» ресурса позволила интенсифицировать развитие в смежных по отношению к первичному секторах за счет положительных обратных связей, реализующихся у потребителя этих знаний как товара, инновации в наукоемкие сектора становятся единственным способом компенсировать системное падение предельной производительности труда и капитала.

Однако обратные связи бывают не только положительного типа, но и отрицательного. При этом не надо их путать со статическими факторами, могущими препятствовать как собственно запуску инновационного процесса, так и его успешной реализации (например, нехваткой ресурсов, плохой законодательной базой, слабым маркетинговым поиском, недостаточно совершенной идеей, заложенной в товаре и т. д.).

Наиболее сильной отрицательной обратной связью является эволюционно-регрессионный эффект, проявляющийся именно в процессе производства знаний и являющийся как бы следствием экстернального эффекта. Суть его в том, что производитель знаний не может окупить своих издержек, т. к. согласно эволюционной теории Шумпетера [8], потребители произведенного им знания неизбежно будут способствовать повышению стоимо-

Теория новой экономики

сти практически всех видов ресурсов. Это напрямую связано с техническим прогрессом, а значит и с новаторскими починами, которые и ставят во главу угла поступательного движения общества эволюционная экономическая теория. Суть последней состоит в том, что как только, в общем случае, на конкурентном рынке какой-либо предприниматель начинает использовать для производства своих товаров новые прогрессивные технологические приемы либо новое, более производительное и экономичное технологическое оборудование, он, тем самым, получает возможность за счет снижения себестоимости своих товаров закупать ресурсы для своего производства по более высокой цене. Это обусловлено тем, что ресурсы (кадровые ресурсы, полуфабрикаты, материалы, сырье, помещения и т. п.) – всегда ограничены, тем более, если ресурсы эти еще и высокого качества. И как только предприниматель (получивший название в рамках эволюционной теории «новатор»), начинает платить за ресурсы более высокую цену – сразу такую же высокую цену поставщики этих ресурсов начинают предлагать и другим предпринимателям в том сегменте конкурентного рынка, которые еще не начали применять у себя новые технологии (получившие в эволюционной теории название «консерваторы»). В итоге – цены на задействованные в этом секторе экономики виды ресурсов – поднимаются и остаются на более высоком уровне уже навсегда. Это явление, возникающее вследствие внедрения в производственный процесс новаторских технологических решений, названо эволюционным видом инфляции. В рамках шумпетеровской эволюционной теории отрицательная обратная связь в виде повышения стоимости ресурсов распространяется на всех без исключения производителей, но именно новаторы получают от этого значимые конкурентные преимущества. В случае же производства знаний, которое, несомненно, будет интенсифицировать механизм эволюционной инфляции, отрицательная обратная связь нацелена в первую оче-

редь уже против первичного производителя знаний, т.к. продавая свой товар на рынке, он исходит из одних цен на ресурсы, а после продажи своего знания, точнее товара, в котором воплощено знание, цены на эти ресурсы вырастают согласно эволюционной теории, и при этом – очень быстро в сегодняшних условиях динамического развития общества. В итоге этот производитель знания вынужден закупать новую партию ресурсов по ценам более высоким, на которые он не мог априорно ориентироваться, когда закладывал издержки в структуру цены своего товара с воплощенным в нем знанием. Ведь потребители его знания, согласно экстернальному эффекту, получают по отношению к нему конкурентные преимущества за счет использования в своих производствах купленного у этого первичного нашего производителя знания (т. е. чужого знания). И заставляют стоимость практически всех ресурсов повышаться. В итоге, вследствие действия описанной выше отрицательной обратной связи в виде эволюционно-регрессионного эффекта, первичные производители знания просто должны разоряться.

По сути дела в условиях совершенной конкуренции инновации в наукоемкие сектора просто нереальны в плане их реализации. И только государственное вмешательство может здесь открыть путь подобным инновациям. Но и в этом случае – как снежный ком появляются новые отрицательные обратные связи, обусловленные еще одним эффектом – эффектом совмещения властных полномочий, что происходит в тех же самых условиях производства знаний.

В более раннем, индустриальном обществе вынужденное государственное вмешательство также было связано с действием отрицательной обратной связи, выявленной Дж. М. Кейнсом и заключающейся в том, что с ростом национального дохода неизменно уменьшается та его доля, что идет на совокупное потребление и, напротив, повышается доля совокупного сбережения [3]. Поэтому совокупные расходы нации оказываются

Теория новой экономики

меньше ее совокупных доходов. Это ведет к хроническому дефициту эффективного спроса и устойчивому товарному перепроизводству. В этих условиях активные государственные меры нацеливаются на поддержание эффективного спроса средствами бюджетной, кредитной и налоговой политики. В условиях же постиндустриального общества государственное вмешательство нацеливается уже не на проблемы спроса, а на проблемы производства, в частности, производства знаний. И именно поэтому специфика такого вмешательства вызывает совершенно новый эффект с сильной отрицательной обратной связью по отношению к собственно процессу производства этих знаний. Это как раз и есть эффект совмещения властных полномочий. Суть эффекта состоит в том, что в указанных условиях неизбежно происходит совмещение всех трех ветвей делегированных властных полномочий (законодательной, исполнительной и надзорной ветви) у одного и того же лица. А с учетом несовершенства отечественных институтов, что неизбежно в период перехода от планово-административного метода управления страной к рыночному, указанный эффект приводит к возможности взимания лицом, совмещающим делегированные полномочия, какого-либо вида институциональной ренты. Последняя возможна в различных формах в зависимости от секторов экономики, где имеет место государственное регулирование, его масштабов, степени проявления субъективного фактора.

В результате действия этого нового эффекта – эффекта институциональной ренты, – появляются большие общественные издержки за счет возможности получения дополнительных «нетрудовых» доходов со стороны управленцев – носителей знания. Но и это еще не все в отношении отрицательных обратных связей. Отмеченная институциональная рента провоцирует появление, кроме указанных издержек, еще и нового эффекта с отрицательными обратными связями по отношению к первичному инновационному процессу. Это – коррупционный эффект по типу

«захвата государства» [9]. То есть носители знания, которые наделены властными полномочиями, и которые, в свою очередь, опять же из-за специфики знания как неделимого производственного ресурса неизбежно совмещают в своем лице делегированные законодательную, исполнительную и надзорную властные функции, могут безболезненно реализовывать такие законодательные акты, которые будут выгодны в первую очередь, и даже только, – им уже как физическим лицам. А здесь уже появляется эффект административной коррупции, которая является неизбежным спутником коррупции по типу «захвата государства».

Спектр эффектов с развитыми обратными связями в составе управленческой модели по интенсификации инновационной деятельности с присущей ей первичной положительной обратной связью, естественно, может представлять собой не только прямую цепочку, но и достаточно разветвленные системы, в которых присутствуют вторичные как положительные, так и отрицательные виды обратных связей. Кроме основной положительной обратной связи экономической природы в составе экстерналичного эффекта, являющегося причиной развития инновационного процесса по типу цепной реакции, еще одна положительная обратная связь, также ускоряющая этот процесс, возможно, лежит в социальной сфере и связана с эффектом, основывающимся на этнологической природе человечества как вида. Эффект этот, по-видимому, может заключаться в том, что стабилизация иерархической структуры общества с выделением в нем устойчивой прослойки высокоранговых особей в виде родовой элиты, как ни парадоксально, может стимулировать развитие в нем альтруистских начал, и как следствие, – снижение общественных издержек производства различных видов товаров.

Поэтому для реализации инновационной деятельности основной методологической задачей является построение адекватной системы воздействий на взаимозависимые

Теория новой экономики

механизмы выявленных обратных связей в виде управленческих решений в рамках такого инновационного процесса, как со стороны государства, так и со стороны институтов гражданского общества. И первой задачей на этом пути стоит задача поиска уже известных аналогов таким системам. Здесь есть большое поле деятельности, т.к. современная методология открывает возможности установления аналогий между системами различной природы, способными в определенных условиях перестраивать структуру и менять поведение по общим правилам. В общем случае синтез научных результатов такого типа представляется необходимым этапом более глубокого понимания «внутренней» организации как управленческих, так и самоорганизующихся систем [11].

Однако уже сейчас поиск и систематизация аналогов описанных выше воздействий приводит к анализу феномена денежного обращения как в мире, так и в России, в частности. Дело в том, что деньги вполне можно рассматривать в качестве обобщенного институционального аналога в отношении системы управленческих воздействий, сходных с системой, востребованной в инновациях, поскольку деньги через цены товаров являются элементом знания самого широкого профиля, включающего не только чисто экономические категории, но и другие вопросы в отношении развития человеческого общества в целом. Мировая практика накопила достаточно много опыта управления денежным обращением. На сегодняшний день самой распространенной концепцией по управлению денежным обращением является концепция таргетирования инфляции, то есть попросту – контроль над уровнем инфляционных показателей экономики страны. На денежное предложение, так же как на производство знаний, распространяется тот самый экстернальный эффект через механизм мультипликации. А это и есть не что иное, как сильная положительная обратная связь, позволяющая реализовать именно у потребителя денег больший экономический эффект нежели у их

«производителя» (банка). И так же, как в случае производства знаний, денежному предложению присуща сильная обратная отрицательная связь, проявляющаяся в форме инфляции. И именно эта отрицательная обратная связь становится объектом минимизации в рамках стратегии таргетирования инфляции. В этом и состоит аналогия между денежным обращением и инновационной деятельностью, хотя со стороны и кажется, что эти процессы по своей сути очень далеки друг от друга. Но если в отношении денежного обращения обратная связь в составе экстернального эффекта меняет знак с положительной на отрицательную по мере интенсификации денежного мультипликатора, то в отношении производства знаний, видимо, такая обратная связь с самого начала имеет отрицательную направленность и существует отдельно от основной положительной обратной связи, на основе которой и реализуется развитие по типу «цепной реакции». Поэтому инновационные процессы по типу цепной реакции сами по себе не могут развиваться даже на своих начальных стадиях. Здесь нужны систематические меры воздействия по минимизации неизбежных и сильных отрицательных обратных связей. Разработке теории, методологии и практической реализации подобных воздействий необходимо уделять особое внимание, подобное тому, что уделяется схожему по методологии явлению – инфляции и современным долговым кризисам в практике кредитно-денежного регулирования.

Таким образом, в рамках институционального треугольника, включающего в себя институты гражданского общества наряду с государством и экономикой (бизнесом), происходят процессы, определяющие вектор социально-экономического развития, причем развития на сегодняшний день – инновационного, характеризующегося особой структурой обратных связей.

Прилагаемая схема на рис. 1 как раз и иллюстрирует подобную структуру связей на основе описанных выше основных эффектов, действующих в определенной последователь-

Теория новой экономики

СТРУКТУРА ОБРАТНЫХ СВЯЗЕЙ ПРИ ИННОВАЦИОННОМ ТИПЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ

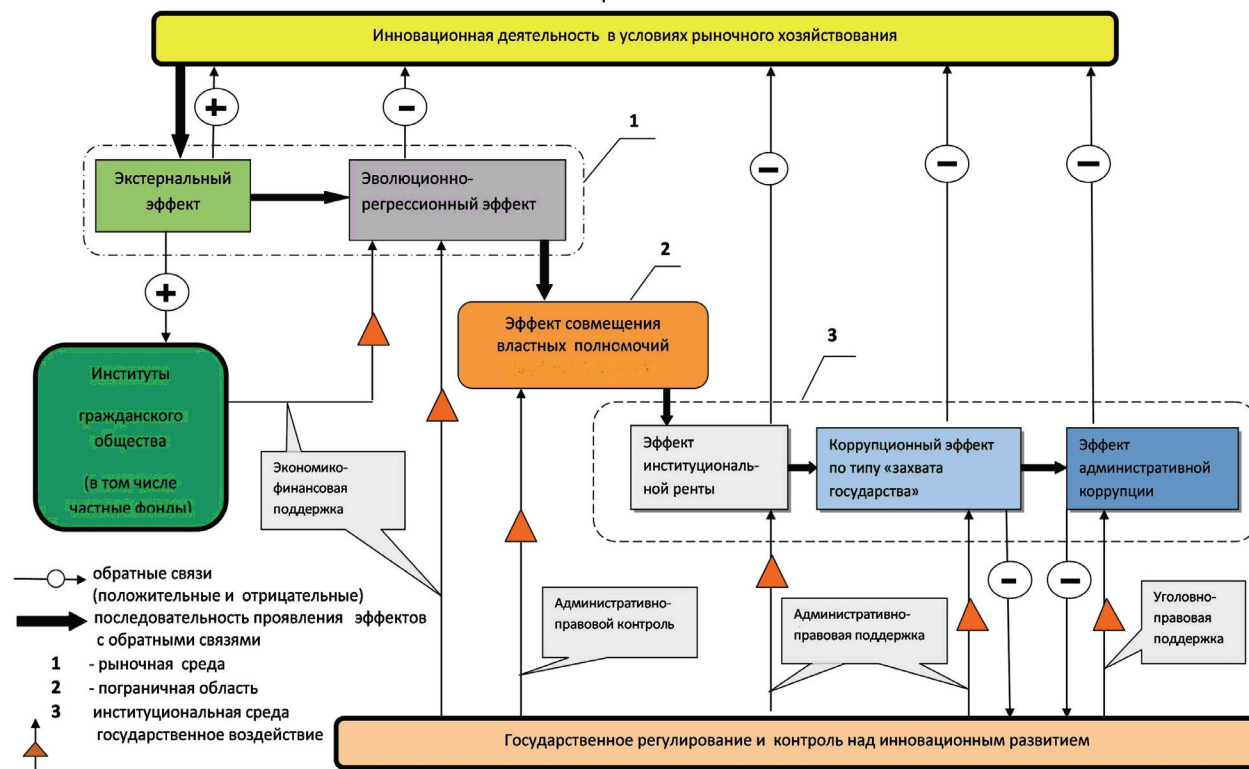


Рис. 1. Структура обратных связей при инновационном типе развития России

ности. Эта последовательность эффектов обусловлена необходимыми воздействиями на смежные эффекты такой цепочки со стороны государства и институтов гражданского общества. И если эффекты в рамках институциональной среды уже встречались на практике практически в любой стране, то эффекты в рамках рыночной среды, а тем более эффект в пограничной области – в традиционном научно-техническом развитии не встречались. И не могли встречаться по той причине, что ранее просто не было тех самых условий, которые обеспечили нам на сегодня первые два переходных процесса. Кроме того, инициирование эффектов внутри институциональной среды в традиционных условиях происходит по совсем другим причинам, нежели тем, что указаны нами в соответствии с приведенной схемой.

Что касается третьего переходного процесса, то он предопределил для нас ту сферу научно-технических задач, где такой тип развития – инновационный, – как раз и должен

быть реализован в самую первую очередь. И более того, с учетом уровня такого именно развития и должна, видимо, строиться вся система разработки и реализации технических регламентов России.

Применение технических регламентов, как законодательных актов совершенно нового для России вида и несущих в себе новые специфические знания, инициирует в соответствующих отраслях экономики экстернальный эффект с сильными положительными обратными связями.

Однако на этапе разработки, утверждения и внедрения указанных технических регламентов возникают ощутимые эффекты, но уже с отрицательными обратными связями. Носителем таких отрицательных обратных связей является чиновничество, а причиной их возникновения – неизбежное ограничение его коррупционных возможностей при упорядочивании производственной деятельности бизнес-сообщества страны с помощью технических регламентов.

Теория новой экономики

В отношении технических регламентов – тоже ярко выражен такой эффект. Ведь цены на бензин не росли бы так быстро и его качество не вызывало сомнений, а мясо, молоко, сахар, зерно обходились бы потребителям дешевле, если бы в стране уже действовали технические регламенты на нефтепереработку и производство этих продуктов. То есть, если государственный сектор выпускает технические регламенты и вводит их в действие по стране – общественные выгоды несравненно выше издержек государства. В этом и есть суть экстерналии – буквально «внешнего проявления».

Но, как и в случае с экстерналиями, иницилируемыми самим бизнес-сообществом, на фоне сильных положительных обратных связей действуют и значительные отрицательные обратные связи, которые, как уже отмечалось, вызваны субъективными факторами. Рассмотрим структуру положительных и отрицательных обратных связей в инновацион-

ных процессах, иницилируемых государственным сектором, с помощью схемы на рис. 2.

Инновационная деятельность, иницилируемая государством, естественно, бывает востребована как всем бизнес-сообществом, производящим товары и услуги, так и непосредственными потребителями этих товаров и услуг. Поэтому как причинно-следственные связи, так и финансовые потоки, направленные на реализацию экстернального эффекта, в данном случае будут исходить из трех источников – государства, бизнеса и институтов гражданского общества. При этом, как только чиновники осознают свои потенциальные потери от регулирующего действия технических регламентов – они будут препятствовать их как разработке, так и внедрению. Но благодаря специфике технических регламентов в нашей стране как носителей нового правового знания, их реализация позволит предпринимателям быть менее зависимыми от произвола чиновников, и поэтому последние

СТРУКТУРА ПРЯМЫХ И ОБРАТНЫХ СВЯЗЕЙ ПРИ ИННОВАЦИЯХ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

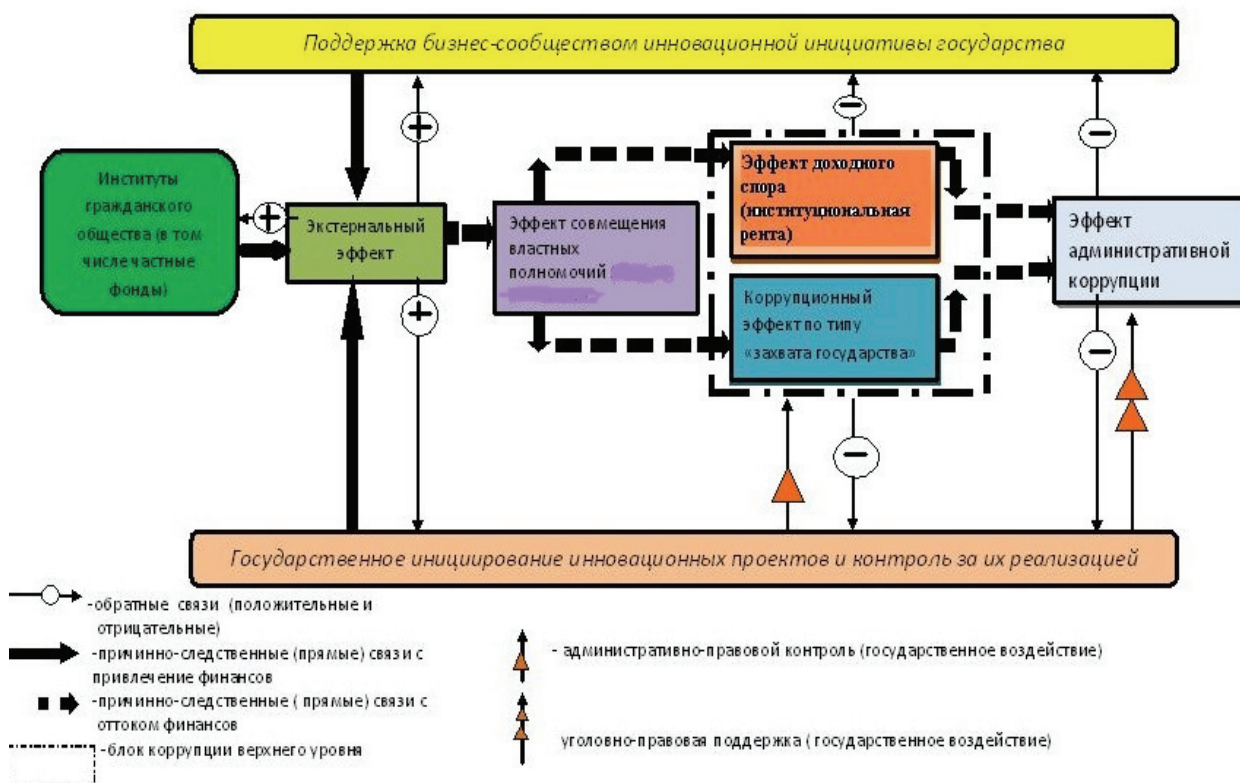


Рис. 2. Структура прямых и обратных связей при инвестициях в государственном секторе

Теория новой экономики

будут стараться эти регламенты остановить в их продвижении в сферу хозяйственной деятельности. А сделать чиновникам это удастся благодаря тому, что им же самим государство и поручает проведение всех согласований на этапе разработки и утверждения технических регламентов. Здесь также присутствует эффект совмещения властных полномочий, потому как государственное правовое поле – это тоже знания, и знания неделимые. Таким образом чиновники ограничивают инициативу рынка в свою пользу, тем самым реализуя коррупционный эффект по типу «захвата государства».

Если в первом случае, согласно схеме на рис. 1, экстерналии могут свести на нет эволюционно-регрессионный эффект, то в случае с экстерналиями, инициируемыми и производящимися государством, что иллюстрирует схема на рис. 2, возникает еще один эффект, названный «эффектом доходного спора», объединенный нами, совместно с коррупцией по типу «захвата государства», в единый блок коррупции верхнего уровня.

Математическое моделирование процессов динамического развития во времени цепочек эффектов, как согласно схеме на рис. 1, так и схеме на рис. 2, показало, что в обоих случаях эти процессы могут быть описаны системой линейных однородных дифференциальных уравнений, которая, в свою очередь, в принципе может быть сведена к системе двух подобных уравнений, позволяющих получить аналитическое решение в общем виде. Такое решение в зависимости от параметров обратных связей может обладать или не обладать устойчивостью. Все зависит от того, насколько вся система отрицательных обратных связей компенсирована государственным ее регулированием. Форма неустойчивости в таком развитии – периодические колебания с возрастающей амплитудой, позволяющие сорваться самому процессу развития.

Данное моделирование помогает организовать несколько по-новому разработку и внедрение инновационных продуктов со зна-

чительным научным содержанием, в частности – помогает выбрать стратегию приоритетности разработки тех либо иных технических регламентов. В качестве такого примера приведем аргументацию, актуализирующую разработку техрегламента, о котором ранее ни в одном из документов Агентства по техническому регулированию сказано не было. Это технический регламент на методы, средства и системы измерений. Хотя в настоящее время и действует закон «Об обеспечении единства измерений», который охватывает комплекс проблем метрологического обеспечения экономики страны, но в этом законе нет ни одной количественной характеристики, регламентирующей работу метрологической службы страны. Этот пробел смог бы восполнить такой техрегламент.

Список литературы

1. Кушлин, В. Факторы экономического кризиса и факторы его преодоления / В. Кушлин // Экономист. – 2009. – № 3. – С. 3–11.
2. Ольсевич, Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 39–53.
3. Худокормов, А. Современная экономическая теория Запада / А. Худокормов // Вопросы экономики. – 2008. – № 6. – С. 20–43.
4. Доклады Института Европы. – № 193, 2007. – С. 88–89.
5. Летняя, Т. Зерно несогласия / Т. Летняя // Российская газета. – 23.04.2008.
6. Пугачев, С. Стандарты и технические регламенты – диалектическое единство / С. Пугачев // Стандарты и качество. – 2008. – № 5. – С. 20–24.
7. Полтерович, В. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика / В. Полтерович, В. Попов, А. Тонис // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 4–27.
8. Маевский, В. Эволюционная теория и технологический прогресс / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2001. – № 11. – С. 4–16.

Теория новой экономики

9. Сатаров, Г. Как измерять и контролировать коррупцию / Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 4–10.
10. Шевелёв, И. Дело антиквара / И. Шевелёв // «Российская газета» – Федеральный выпуск 3915 от 02.11.2005 г.
11. Смирнов, А. Кредитный «пузырь» и перколяция финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4–31.

Развитие международных аутсорсинговых отношений

А. В. Широкова,

старший преподаватель Российского государственного
социального университета, кандидат экономических наук,
г. Москва

Development of international outsourcing relations

A. V. Shirokova

The article is devoted to the subject of the outsourcing relations evolution. One finds out pre-requisites, causes and conditions of the outsourcing development in the global economics; systematizes stages of development; determines the peculiarities, essence, tendencies and prospects of various forms of outsourcing relations.

В международную бизнес-практику термин «аутсорсинг» вошел лишь с конца 80-х гг. XX в., хотя идея и механизм ее реализации известны с тех пор, как в экономической теории, а затем и в научном менеджменте сформировались понятия разделения труда, специализации и кооперации.

В настоящее время аутсорсинг (от англ. «out» – внешний, «source» – источник) способствует оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям.

Развитие глобализации и все большая открытость экономики способствовали усилению двух процессов: с одной стороны, стандартизации и унификации бизнеса, что позволило передавать функции, бизнес-процессы на исполнение внешним аутсорсерам с возможностью получения стандартизированного продукта; с другой стороны, кооперации, что в свою очередь сформировало объективные основы, предпосылки развития аутсорсинга.

Можно выделить пять основных причин возникновения и развития аутсорсинга, которые представлены на рис. 1.

Причина 1. Продолжающаяся глобализация мировой экономики, характеризующаяся

нарастающим взаимодействием между ее субъектами, которое интенсифицируется межстрановым перемещением факторов производства в условиях либерализации мировой экономики (в том числе таможенного режима, инвестиционного климата многих стран); повышением стабильности мировой валютно-финансовой системы.

Причина 2. Информационная революция, которая характеризуется переворотом в средствах телекоммуникаций и дальнейшим развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), растущей информатизацией всех сфер деятельности организаций, ростом объемов информационных услуг во всех сферах экономики. Указанные процессы:

а) с одной стороны, предоставили возможность осуществлять постоянный контакт заказчика и поставщика аутсорсинговых услуг, позволяющий своевременно адаптировать и модифицировать взаимодействие в соответствии с существующей необходимостью;

б) с другой стороны, обусловили потребность использования услуг внешних специализированных компаний в связи со все усложняющимися процессами разработки и сопровождения приложений при постоянном увеличении объемов и скорости обработки бизнес-информации.

Мировая экономика



Рис. 1. Причины возникновения и развития аутсорсинга

Причина 3. Рост масштабов деятельности и усиление роли транснациональных компаний (ТНК) и банков, получивших возможность шире использовать преимущества международного разделения труда (МРТ) и международной кооперации производства при *продолжающемся углублении* специализации.

Причина 4. Поиск новых путей оптимизации деятельности компаний в усиливающейся международной конкурентной борьбе, получение дополнительных конкурентных преимуществ в условиях нового МРТ.

Причина 5. Развитие специализации производства и кооперирования, т.е. МРТ, а также переход от традиционного международного разделения труда как исторически сложившейся специализации различных стран и регионов к новому и новейшему МРТ. Оно реализуется через сеть сетей кооперационных отношений, включающих в глобальные цепочки создания стоимости предприятия не только развитых стран, но и ряда развивающихся стран с новыми для них функциями в производственном процессе.

Западный исследователь аутсорсинга Р. МакАйвор главным фактором развития аут-

сорсинга считает внедрение новых организационных структур для поддержания конкурентоспособности. Помимо глобализации и развития ИКТ исследователь выделяет такие факторы, как реформы государственного сектора, связанные с переводом активов и деятельности в частный сектор, а также необходимость соответствия деятельности компании и продукции более требовательным покупателям [1].

Рассмотрим стартовые экономические условия возникновения аутсорсинга в их историческом развитии.

Международное производство базируется как на «старом», традиционном международном разделении труда, так и новом и новейшем МРТ. В 60–70 гг. XX в. новое МРТ формировалось путем создания в ряде стран Юго-Восточной Азии предприятий и производств, некоторых новых для них 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

Мировая экономика

изготавливались 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. Они 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 компонентов 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 сосредотачивается в основном в рамках международного производства крупнейших мировых корпораций.

В результате МРТ, являясь интернациональной по форме, все больше получает черты внутрифирменного¹.

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 промышленно развитые страны. В 70–80-е гг. этот процесс распространяется и на ряд развивающихся стран.

В орбиту своей деятельности в развивающихся государствах, как и ранее в промышленно развитых странах, международные корпорации втягивают множество мелких и средних компаний. Международные корпорации ставят в положение зависимости малый бизнес. Зависимость формируется на базе прямых функциональных связей, т. е. на основе развития технологии производства, специализации, кооперирования, организации сбыта продукции, передачи ноу-хау и т. п.

Следует отметить, что зависимость не следует трактовать как одностороннее, прямолинейное явление. В условиях углубления международной производственной кооперации зависимость между ее участниками становится во многом обоюдной, хотя, конечно, отличается и по структуре, и по качеству, и по компетенциям и др.

Международное производство, формируемое транснациональными корпорациями, становится неотъемлемой частью и базой их мирохозяйственных связей: международной торговли, перемещения капитала, рабочей силы, передачи технологий.

Вместе с тем, современное международное производство не может быть сведено только к совокупности примеров, связанных с деятельностью транснациональных корпораций. Наряду с этим существует значительное разнообразие международного совместного производства. Оно складывается между юридически и экономически самостоятельными хозяйственными единицами в форме межфирменного производственного кооперирования.

Новейшее МРТ, возникшее в условиях глобализирующейся мировой экономики, вносит новые черты и особенности в развивающееся международное производство и, следовательно, в аутсорсинг. Ускоренное раз-

¹ Организация внутрифирменного международного производства предоставляет ТНК следующие возможности. Во-первых, использовать льготы международной специализации производства отдельных стран. Во-вторых, использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов. В-третьих, маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособив свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка. В-четвертых, использовать свои дочерние компании в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков. В-пятых, продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования.

Мировая экономика

витие внутриотраслевого МРТ, когда полу-продукты (полуфабрикаты) той или иной товарной группы обмениваются на готовые изделия той же группы либо 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 систему.

МРПП на базе так называемой 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. Подобная специализация развивается как в рамках ТНК, так и между ТНК и самостоятельными производителями. Исследование, проведенное американскими экономистами на основе таблиц «затраты-выпуск» по 13 основным мировым экспортерам (в 10 ведущих странах Запада, Мексике, Южной Корее и Республике Тайвань, на долю которых приходится 3/5 мировой торговли) показали, что к 1990 г. более 21% общего объема их экспорта были сопряжены с международной вертикальной специализацией. Причем такие товаропотоки возросли с 1970 г. почти на 30%, обеспечив около 1/3 всего прироста экспорта этих стран [2].

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 фрагментируется. Он предстает как результат *глобальной цепочки добавленной стоимости*. Изго-

товление такого продукта все больше опосредуется аутсорсинговыми отношениями. При этом аутсорсингом занимаются как специализированные аутсорсинговые компании (многие из которых из так называемых продвинутых развивающихся стран), так и компании из постиндустриальных государств, успешно зарекомендовавшие себя на производстве известных в мире товаров и услуг (но в относительно небольших объемах).

По нашему мнению, аутсорсинг в своем развитии прошел четыре этапа, представленных на рис. 2.

Среди исследователей аутсорсинга существуют различные мнения по поводу определения этапов развития и, в особенности, в отношении возникновения аутсорсинга в мировой экономике.

С точки зрения понимания под аутсорсингом привлечения услуг и ресурсов специализированной фирмы для решения отдельных вопросов, связанных с деятельностью компании, некоторые специалисты, среди которых российский исследователь Б. А. Аникин, первым опытом аутсорсеров считают услуги юридических фирм в США и Великобритании еще в начале XX в. В странах, законодательство которых основано на прецедентном праве, решение вопросов юридического характера исторически передается специалистам, имеющим высокую квалификацию и необходимый опыт. При решении деловых споров в судебном порядке выполнение необходимых функций и ответственность берут на себя независимые юридические компании. Со временем многие из них расширяли спектр услуг, широко внедряя практику бизнес-консультирования. К началу XX в. суммарный оборот таких компаний в экономически развитых странах, по оценкам специалистов, составлял около 50 млрд. долл. в год [3]. Наиболее крупные и известные аутсорсинговые компании – аудиторско-консалтинговые фирмы «Большой четверки» KPMG, Deloitte&Touch, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young – предлагают услуги аутсорсинга в области управления, информационных

Рис. 2. Этапы формирования и развития аутсорсинговых отношений

технологий, налогообложения, аудита, бухгалтерского учета и отчетности, ревизионной деятельности, юридических отношений.

Многие специалисты полагают, что введение термина «аутсорсинг» в теорию менеджмента связано с использованием ресурсов внешних организаций или провайдеров в области информационных технологий, аутсорсинг получил распространение в связи с развитием информационных систем и технологий, при этом относят начало «эпохи аутсорсинга» к 60-м гг. XX века. Электронная компания Electronic Data System Corporation (EDS). Так, российский исследователь проблем аутсорсинга Д. М. Михайлов связывает создание «концепции аутсорсинга как принципа новой стратегии управления» с созданием в 1963 г. компании EDS [4], Дж. Брайан Хейвуд также полагает, что «стремительный рост аутсорсинга начался со сферы ИТ». Истоки практического аутсорсинга как метода производственной кооперации и высокой технологии управления в промышленности относятся к периоду «великого проти-

востояния» двух менеджеров – Генри Форда и Альфреда Слоуна-мл., и возглавляемых ими гигантов автомобильной промышленности – компаний Ford и General Motors. Еще в 30-х гг. XX в. борьба лидеров автомобилестроения показала, что в условиях жесткой конкуренции ни одна компания не может быть самодостаточной, опираться лишь на собственные ресурсы. Ряд процессов, обеспечивающих функционирование крупной компании, целесообразно и удобно передавать специализированным организациям. Вынесение производственных функций и функций управления за пределы компании положило начало практическому аутсорсингу. С 70-х гг. XX в. аутсорсинг в производстве автомобилей является основой организации производственного процесса.

Исследования Американской ассоциации менеджмента (American Management Association) показали, что уже в 1997 г. более половины промышленных компаний передали на аутсорсинг хотя бы один компонент своего производственного процесса [6]. А по

Мировая экономика

оценке компании EDS, к 2000 г. 75% компаний в мире в той или иной степени прибегают к аутсорсингу [4]. Исследование, проведенное «Эрнст энд Янг» в 2008 г. среди европейских компаний, подтверждает, что около 70% компаний применяют аутсорсинг [7].

Первым этапом развития аутсорсинга, с нашей точки зрения, является период с 70-х по 90-е гг. XX в., а именно активное распространение международного производственного аутсорсинга.

Крупные корпорации в целях получения более дешевых импортных частей и компонентов все активнее используют контрактные формы взаимодействия с предприятиями, не входящими в систему данной ТНК. Сети МРПП все дальше выходят за рамки отдельных ТНК, образуя поистине глобальные производственные системы. Благодаря этому процесс изготовления конечного продукта почти полностью опирается на аутсорсинг, то есть на поставки более дешевых частей и компонентов извне. Это повышает масштабы и значение такого снабжения, поскольку глобальные стоимостные цепочки разрезаются на все более и более тонкие звенья специализированных функциональных и географических составляющих.

Международный продукт как результат международного производства создается в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости, которые формируются в ходе международного разделения производственного процесса – новой ступени развития МРТ в эпоху глобализации. Участники межстранового, международного, внутрифирменного производственного процесса, расположенные по всему миру, согласованно трудятся над изготовлением того или иного конкретного изделия, работая по утвержденному плану, соблюдая единые стандарты, ритм и другие

условия совместного производства. При этом каждый из участников этого интернационализованного процесса добавляет к создаваемому продукту свою стоимость в виде стоимости конкретного полупродукта, комплектов и т. п. (осуществляет «нарезание ломтиков стоимостной цепочки»). Организация производства этой стоимостной цепочки в ходе создания международного продукта осуществляется через сетевую структуру международного производственного кооперирования. Страновые производители, как правило, могут иметь ряд производственных структур, связанных с ними сетью подрядных и субподрядных отношений. Зарубежные производства ведущих автомобильных компаний составляют от 30 до 45% выпуска [8]. Причем объемы зарубежного производства постоянно увеличиваются, а география его расширяется.

Цепочка приращения стоимости охватывает весь спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла: разработка – промежуточные стадии производства (включая сочетание физических преобразований и вклада различных служб производителя) – доставка конечному потребителю – утилизация после использования¹.

В более ранний период торговля осуществлялась между независимыми сторонами, конечные продукты производились в конкретной стране и затем экспортировались. В настоящее время происходит торговля главным образом составными частями товаров и услуг [9].

Изучению глобальных цепочек приращения стоимости посвящены в основном работы зарубежных авторов (М. Портер, А. Джереффи и др.)¹. В развитие концепции Джереффи можно выделить три формы управления.

¹ Данные цепочки, во-первых, требуют определенного управления для эффективного функционирования; во-вторых, подобные цепочки основаны на эффективности системы в целом, а не ее отдельных составляющих. Поскольку при функционировании единого производственного процесса, который расчленяется на операции, осуществляемые в различных странах, частный продукт, производимый в той или иной стране, не имеет потребительской стоимости вне интернационально-организованного процесса производства. Таким образом, в цепочке имеются основные действующие лица (чаще материнские компании ТНК), которые несут ответственность за разделение труда между предприятиями и за предоставление отдельным участникам условий для повышения эффективности их деятельности.

Мировая экономика

Во-первых, «законодательное управление» – установление основных правил, определяющих условия участия в цепочке приращения стоимости. Во-вторых, «контролирующее управление» – осуществление проверки выполнения деятельности и ее соответствия правилам. В-третьих, «исполнительное управление» – форма активного управления для соблюдения правил участия в цепочке, которое обеспечивает поддержку участников цепочки приращения стоимости при их выполнении.

Из-за тенденции к разъединению цепочек приращения стоимости и все более жесткому разделению труда, что неизбежно в условиях активизации роли знаний в процессе производства, возможности влияния на конкурентоспособность путем повышения эффективности деятельности отдельных звеньев таких цепочек становятся очень ограниченными. Системная интеграция означает более тесное взаимодействие звеньев цепочки, что обуславливает возрастающую ответственность управляющих процессом, преодолевающих национальные границы.

Основной движущей силой развития является конкуренция, способствующая снижению прибылей путем устранения барьеров входа и усиливающаяся по мере выхода производителей все большего числа стран на мировой рынок. Это заставляет участников цепочки приращения стоимости искать новые формы повышения прибыли. Для достижения данной цели наиболее сильные действующие лица в цепочке побуждают поставщиков и потребителей вносить изменения в свои производственные процессы (и оказывают им соответствующую поддержку). В то же время они должны постоянно искать новых поставщиков (систематически стараясь устранять барьеры входа в других звеньях цепочки) и потребителей. В результате они начинают выступать в роли управляющих цепочкой, хотя и в различной степени. Даль-

нейшее углубление общественного разделения труда требует от них расширения масштабов деятельности в географическом и организационном отношении в целях повышения системной эффективности.

Современное (новейшее) МРТ проявляется и в том, что новоиндустриальные страны Юго-Восточной Азии, вовлеченные в 60–70-е гг. XX в. в производственный кооперационный процесс на базе предоставленных промышленно развитыми странами технологий, в 90-е гг. сами начали вовлекать в процесс международного производства развивающиеся страны, стоящие на более низкой ступени экономического развития, чем они. Этот процесс связан как с использованием традиционных сравнительных преимуществ (более дешевый труд и сырье), так и с особенностями жизненного цикла товаров, технологий, товарных рынков. В результате международное производство все более расширяет ареал своего распространения, объемы и степень воздействия на социально-экономическую структуру национальных экономик.

Тенденцией развития первого этапа является усиление специализации в международном производственном аутсорсинге, которому способствуют заметно интенсифицировавшиеся процессы интернационализации, экспансия ТНК на мировых рынках, резкий рост объемов и новые формы межфирменного производственного кооперирования, а также переход на более детальную специализацию, расширившую число позиций промежуточных изделий до 200.

Формирование глобальных стоимостных цепочек в рамках модели оффшорного контрактного производства осуществляется под руководством компаний – оригинальных разработчиков товаров при активном участии компаний-контракторов (аутсорсеров), которым передаются функции по производству той или иной продукции.

² Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: The Free Press, 1980; Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.Y.: The Free Press, 1985; The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: The Free Press, 1990. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. Institute of Development Studies, 1999.

Мировая экономика

Одной из распространенных форм оффшорного контрактного производства с конца 90-х гг. XX в. становится модель OEM (original equipment manufactures), т. е. исходного (реального) производителя оборудования. Суть модели состоит в том, что, например, какой-нибудь азиатский производитель, не имея собственных экспортных каналов (или не желая заниматься внешнеторговой деятельностью), продает свою продукцию оптом крупнейшим международным производителям подобной продукции со всемирно известной торговой маркой. Последние реализуют эту продукцию под собственным брендом. В другом случае эта модель реализуется через международные заказы известных производственных или торговых компаний на изготовление той или иной продукции малоизвестным фирмам. При этом заказы выполняются по оригинальным чертежам крупных производителей того или иного товара.

В Россию аутсорсинг был привнесен из мирового экономического опыта в связи с процессами усложнения систем в период реформ, перехода от внутригосударственного планирования и регулирования к встраиванию в международные цепочки добавленной стоимости.

Активное участие России в системе международного разделения производственных процессов наблюдается в сфере машиностроения.

Современное положение нашей страны в системе МРПП определяется ее промежуточным местом в мировой технологической пирамиде. По отношению к авангарду мы выступаем как импортер высококачественных частей и компонентов машин и транспортных средств, не говоря уже о новейших технологиях. В то же время мы поставляем в эти страны те части и компоненты, которые можем на приемлемом уровне качества производить с относительно меньшими издержками на оплату труда. Такие поставки нередко организуются при содействии самих западных компаний-импортеров, в том числе в форме оснащения российских предприятий

современным оборудованием и повышения квалификации российского персонала. По отношению же ко второй группе стран (СНГ, Центральной и Восточной Европы) Россия сама выступает как поставщик частей и компонентов сравнительно высокого качества и как импортер тех промежуточных изделий машиностроения, которые обходятся ей дешевле, чем произведенные дома.

В последние годы западные автогиганты стали создавать в России сборочные заводы. Ряд западных компаний создает у нас предприятия по производству частей и компонентов. Фирма Bosch совместно с российским партнером наладила производство свечей зажигания в Саратове. Фирма Leer вместе с ГАЗом выпускает автомобильные сиденья в Нижнем Новгороде. Ingersoll Rand выпускает электроприборы и рулевые колонки, поставляемые не только российским предпринимателям, но и на экспорт, в том числе фирме Mercedes.

Сегодня в России представлены почти все известные схемы выпуска иномарок: предприятие со стопроцентным иностранным капиталом (Ford), совместные предприятия («Автофрамос», GM-АвтоВАЗ), сборка по лицензии. Последняя схема самая распространенная – относительно дешевые корейские KIA и Hyundai выпускают в Калининграде, Ижевске и Таганроге. Перечень таких примеров далеко не исчерпан. Сегодня строятся новые автосборочные производства [10].

Одновременно с распространением международного производства появляются, получают развитие и преобладают в рамках следующего этапа формы аутсорсинга информационных технологий.

Второй этап в развитии международного аутсорсинга (середина – конец 90-х гг.) связан с возникновением аутсорсинга в сфере информационных технологий – «оффшорного программирования». Формирование рынка ИТ-аутсорсинга приходится на середину 90-х гг. XX в.

Расходы на ИТ-аутсорсинг в мире выросли к 2003 г. до 10 млрд. долл. при прогно-

Мировая экономика

зируемом объеме в 31 млрд. долл. в 2008 г. [11].

Хотя информационные функции являются традиционными объектами аутсорсинга (еще в 1963 г. американская компания General Motors передала информационные функции фирме EDS), появление новейшей информационно-коммуникационной технологии дало мощный толчок развитию аутсорсинга в этой области, особенно в банках. Главными объектами аутсорсинга являются сегодня информационные системы и технология, то есть развитие и содержание информационно-коммуникационных сетей, управление парком технологического оборудования, помощь пользователям.

В отличие от 90-х гг. XX в., в начале XXI в. разнообразие рынка услуг ИТ-аутсорсинга все больше дополняется услугами, предоставляемыми заказчику посредством Интернет.

Нетсорсинг – аутсорсинг приложений, управляемых через Интернет, – предлагает преимущества процессов, не требующих участия человека, а также ускоренное внедрение новых технологий.

Лидером среди развивающихся стран по предоставлению услуг по ИТ-аутсорсингу является Индия; в последние годы на передовые позиции выходят Китай, Филиппины и некоторые страны Карибского бассейна [12].

Оффшорное программирование имеет особое значение для России. Получение конкурентных преимуществ обуславливается несколькими факторами: достаточным числом квалифицированных программистов, стоимость работы которых сравнительно невысока, доверием со стороны потенциальных заказчиков и их желанием сотрудничать, особенностями языка, культуры и национального менталитета.

В Индии, которая является мировым лидером оффшорного программирования, уже несколько лет назад сделали абсолютно верный прогноз о перспективах новых технологий и на государственном уровне приняли ряд мер для развития собственных компаний – разработчиков программного обеспечения,

что коснулось и национального образования. Российские же институты традиционно готовили прекрасных физиков, математиков и инженеров, однако собственно программированию здесь стали учить сравнительно недавно, впрочем, и современные компьютеры есть еще далеко не везде. Тем не менее, российское образование имеет великолепный фундамент и огромный запас прочности, российские разработчики нередко получают заказы на действительно сложные проекты и модули, такие, которые нельзя доверить менее квалифицированным специалистам. Это происходит потому, что отечественные специалисты зачастую превосходят иностранных коллег по глубине проработки проблемы и способности принимать нестандартные решения.

Считается также, что стоимость труда российских программистов несколько превышает индийскую. Однако при подобных расчетах, как правило, берутся средние заработки московских специалистов, между тем специалисты из российских регионов обычно обходятся значительно дешевле.

В случае работы по аутсорсингу компаниям обычно достается разработка отдельных модулей и компонентов систем, полная сборка которых проводится другой стороной – заказчиком. Нередко при этом генеральным подрядчиком и гарантом надежности проекта выступает западная компания. Наилучший вариант предоставления услуг – это выполнение проекта по полной разработке и внедрению системы, что приносит весьма серьезные прибыли, но встречается не слишком часто. Большинство российских компаний оффшорного программирования предоставляют услуги и стремятся переходить от разработки частей систем к полному выполнению крупных контрактов.

Отметим, что развитие ИТ-аутсорсинга происходит одновременно с активным распространением на мировом рынке услуг ВРО-аутсорсинга, сформировавшимся в конце 90-х гг. XX в. – начале XXI в. и являющимся следующим этапом развития международных аутсорсинговых отношений.

Мировая экономика

Третий этап связан с развитием аутсорсинга функций и бизнес-процессов (business-process outsourcing – BPO), базируется на выделении и обосновании функций и бизнес-процессов, необходимых и возможных к передаче сторонним или дочерним компаниям (оффшоринг).

Если в середине 90-х гг. XX в. компании из развитых стран довольно осторожно использовали аутсорсинг в сфере ВР, то уже к концу 90-х гг. и в начале XXI в. международный аутсорсинг функций и бизнес-процессов, включая услуги в сфере бухучета, найма персонала, маркетинговых исследований, обработки первичной информации, а также огромный многоуровневый комплекс по работе с покупателями и клиентами (CRM) стал прирастать огромными темпами.

По данным исследователей Brown-Wilson Group, рынок BPO в 2008 г. составит 600 млрд. долл. [13]. По оценкам экспертов компании Gartner, рост рынка BPO оценивается в 10–12% в год. Наиболее динамично развивается этот рынок в Европе (14,7% в год) [8]. По другим оценкам, оборот услуг аутсорсинга бизнес-процессов на мировом рынке возрастает ежегодно на 16,5% [14].

Выделим тенденции постоянного роста рынка аутсорсинга в сторону все большего применения компаниями разного масштаба и расширения спектра предоставляемых услуг, а также роста спроса на услуги аутсорсинга не отдельных деловых операций, а всего объема производства на основании оптимизации общего процесса создания стоимости, перехода от функциональной специализации к интеграции бизнес-процессов.

При этом новым явлением в аутсорсинге бизнес-процессов становится предоставление заказчикам «стратегических услуг», при котором аутсорсеры обеспечивают полное уп-

равление их компаниями, включая ответственность за результаты их деятельности и предоставление широкого спектра услуг.

Среди аутсорсеров сложилось разделение на два основных вида бизнес-моделей поставщиков: крупные многофункциональные компании и нишевые игроки, берущие на себя конкретную узкую функцию.

В России пока преобладает аутсорсинг отдельных задач или ресурсов.

По данным международной исследовательской компании Gartner, объем российского рынка услуг аутсорсинга бизнес-процессов оценивается в 103 млн. долл., рост составляет 24% в год.

Ярким примером аутсорсинга в сфере финансов и бухгалтерского учета является деятельность мировых лидеров на рынке аутсорсинга бизнес-процессов – компаний так называемой «большой четверки». В сфере банковской автоматизации бухгалтерских решений первые два места занимают компании «Диасофт» и «R-style», при этом активно развиваются более мелкие компании, такие как «БИС» или «Инверсия» [4]. Активизация перехода к банковской и бухгалтерской автоматизации, основанная на внедрении в России международных систем отчетности, вызывает интерес к российскому рынку со стороны ранее сокративших свою активность в нашей стране западных производителей программного обеспечения, таких как разработчик системы Midas компании «Misy»⁴.

Рынок аутсорсинговой бухгалтерии в России активно развивается. До недавнего времени наблюдалось небольшое количество компаний, предоставлявших данную услугу, а ее стоимость была высокой. Ведение учета заказывали специализированным фирмам в основном западные компании, привыкшие тратить значительные средства на достовер-

⁴ Другим примером является успешно завершённый проект по созданию структурированной кабельной системы центра международных расчетов и департамента учета доходов воздушных перевозок компании «Аэрофлот – Российские авиалинии». В качестве системного интегратора выступила компания «ВСС», выполнившая работы почти за год. Поскольку сети такого уровня оперируют крупными объемами данных для поддержки высокой пропускной способности кабельная инфраструктура должна гарантировать надежную производительность, обладать гибкостью и соответствовать требованиям будущего роста. В рамках проекта аутсорсер «ВСС» разработал и предложил заказчику решение с учетом этих требований, а также осуществил инсталляцию структурированной кабельной системы PAN NET производства «Panduit» на 1070 портов и модернизировал главный телефонный кросс здания [4].

Мировая экономика

ную отчетность. Однако впоследствии у рынка появились значительные перспективы. Услугу начали оказывать новые операторы, а ее качество повысилось. Российские руководители вслед за западными коллегами ощутили стремление страховать от рисков, связанных с ведением отчетности неквалифицированными бухгалтерами.

Следует отметить, что рынок ВРО и рынок ИТ-аутсорсинга имеют тенденцию к конвергенции, поскольку приобретают все больше общих черт, оказываются тесно взаимосвязанными по мере расширения использования элементов и механизмов новой экономики. Так, активно используется ASP (Application Service Providing, также распространен термин Custom Application Development Outsourcing) – одна из новых технологий аутсорсинга, предполагающая расширение ИТ-аутсорсинговых контрактов в сферу ВРО, на бизнес-процессы, осуществляемые с использованием соответствующей ИТ-инфраструктуры, и BSP (Business Service Providing) – аутсорсинг бизнес-услуг через Интернет.

Четвертый этап развития международного аутсорсинга характеризуется формированием в начале XXI в. нового, активно развивающегося сегмента рынка аутсорсинга. Данный сегмент развивающегося мирового рынка ВРО был назван «аутсорсингом знаний» (КРО – Knowledge Process Outsourcing). Он охватывает 1–3 млрд. долл. с ожидаемым ростом к 2010 г. до 17 млрд. долл. [15]. По данным ВРОTiger, рост рынка КРО-аутсорсинга составит 25–27% [16].

Современный этап развития аутсорсинга – КРО-аутсорсинг – является непосредственным отражением и проявлением экономики знаний, объединяя в себе не только чистый менеджмент (что характерно другим этапам развития аутсорсинга), перераспределение продукта, в данном случае творческого, но и прямое воспроизводство знаний, создание новых разработок, проведение исследований.

Одной из наиболее распространенных и активно развивающихся разновидностей

КРО-аутсорсинга является аутсорсинг НИ-ОКР (research and development – R&D).

Необходимо отметить, что КРО-аутсорсинг представляет собой результат эволюционного взаимодействия технологий ИТ и ВРО-аутсорсинга, и, по сути, является одной из разновидностей аутсорсинга функций и бизнес-процессов. Однако, принимая во внимание масштабы и перспективы развития данного сегмента в мировой экономике, с нашей точки зрения, необходимо выделение КРО-аутсорсинга в отдельную форму и этап развития международных аутсорсинговых отношений.

К функциям, передаваемым на КРО-аутсорсинг, относят следующие:

- анализ данных и воспроизводство информации для формирования значимых документов;
- исследование информационных баз данных из различных источников;
- преобразование технических первоначальных данных в представительскую документацию;
- использование концептуализации и теоретических знаний высокого уровня;
- применение различного передового программного обеспечения и оборудования;
- ведение документооборота, отслеживание временных сроков, применение контроля качества.

Практически *видами* услуг КРО-аутсорсинга являются научные разработки, исследования в области инвестиционного банковского дела, финансового моделирования, продаж и маркетинга, логистики, фармацевтической и биотехнологии, медицины, интеллектуальной собственности, патентов, управления базами данных, юриспруденции, мультипликационного и другого дизайна, арт-работы и визуализации, средств массовой информации, дистанционного и электронного обучения.

КРО-аутсорсинг подразумевает высокий уровень «исполнительского» риска, поскольку провайдеры создают и объединяют комплексные уровни процесса, технологии и ус-

Мировая экономика

луг, что требует передовых аналитических и технических умений.

Особый интерес для зарубежных компаний представляют российские организации, располагающие высоким научно-техническим потенциалом. Сотрудничество в сфере НИОКР является одним из важнейших направлений инвестиций крупного западного высокотехнологичного бизнеса. Как правило, риск, связанный с такими инвестициями, очень высок. Однако мировая рыночная конъюнктура сегодня такова, что инвестиции в интеллектуальный капитал наиболее эффективны. Высокие технологии, которыми располагает Россия, являются ценным «товаром» на мировом рынке. На этапе разработки новых продуктов и технологий услуги аутсорсинга НИОКР, предоставляемые российскими организациями зарубежному производителю, составляют самый перспективный сегмент российского рынка аутсорсинга. Сегодня свои подразделения НИОКР в России открывает все большее количество высокотехнологичных ТНК, таких как Intel, HP, Cisco, Boeing, IBM [17].

В практике ТНК фармакологической отрасли на начальном этапе создания новых лекарств традиционными являются отношения аутсорсинга – передача наукоемких процессов сторонним исполнителям. С недавнего времени биотехнологический аутсорсинг стал сферой деятельности российских специалистов. Рынок подрядных работ, которые биотехнологические транснациональные компании отдают на аутсорсинг, сейчас оценивается в 1 млрд. долл. и растет примерно на 20% в год [6].

При применении аутсорсинга с целью стимулирования внедрения нововведений компании могут получить большую экономическую выгоду. Однако эти проекты зачастую подвержены значительному риску. Конкуренция вынуждает ускорять внедрение в производство определенных нововведений. В ряде случаев компания не может справиться с этой задачей в требуемые сроки, самостоятельно используя свой персонал и имеющееся обо-

рудование, поэтому проблема может решаться путем применения аутсорсинга. Речь идет о том, чтобы применить аутсорсинг для разработки нового изделия и тем самым ускорить появление в ассортименте компании-заказчика новой продукции. Например, в некоторых случаях химические и фармацевтические компании применяют аутсорсинг для управления своими отделами научных исследований и разработок. В частности, в 2001 г. корпорация IBM организовала специальное отделение по оказанию консалтинговых услуг фармацевтическим и биотехнологическим компаниям. Эти услуги касаются в основном внедрения сложных компьютерных и программных решений для исследования и разработки новых лекарственных препаратов [18].

По нашему мнению, аутсорсинг Research&Development (R&D) в настоящее время является одним из наиболее динамичных сегментов мирового рынка аутсорсинга, при этом приобретая все большее значение для России, которая может, реализуя свои преимущества в области НИОКР, добиться значительных успехов в данной сфере мирового бизнеса.

Таким образом, рассмотрение исторических истоков и причин развития аутсорсинговых отношений позволяет утверждать, что преобразование системы (организационно, технически, технологически, географически, в масштабе) в сложную структуру с подсистемами приводит к аутсорсингу, функционирующему в среде сетевой экономики.

Следует отметить, что рассмотренные виды аутсорсинга не являются статичными, а продолжают развиваться вместе с развитием мировой экономики. В настоящее время международные аутсорсинговые отношения характеризуются взаимопроникновением этапов, комплексностью, симбиозом развития видов аутсорсинга. При этом наибольшие показатели роста имеет аутсорсинг ИТ: в 2008 г. – 59%, прогноз на 2009 г. – 61%. На втором месте – аутсорсинг бизнес-процессов: в 2008 г. – 41%, прогноз на 2009 г. – 39% [19].

Мировая экономика

Анализ эволюции разделения труда на разных уровнях и в различных формах дает основание сделать вывод, что аутсорсинг – это новейшая форма проявления разделения труда, специализации и кооперации. В условиях развития информационной экономики и сетевых форм организации он представляется формой организации и существования сетевого бизнеса. Его значение и масштабы будут расти в связи с дальнейшим продвижением мировой экономики по пути сетевого бизнеса. В мировом масштабе аутсорсинг проявился как один из эффектов глобализации экономических связей, являясь способом их организации.

Список литературы

1. McIvor, R. *The Outsourcing Process* / R. McIvor. – Cambridge University Press, New York, 2005.
2. Шишков, Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. Шишков // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2004. – № 10.
3. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / под ред. проф. Б. А. Аникина. – М., 2003.
4. Михайлов, Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса / Д. М. Михайлов. – М., 2006.
5. Хейвуд, Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд. – М., 2004.
6. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М., 2006.
7. <http://www.ey.com/>
8. Авдокушин, Е. Ф. Международное производство – основа новой мировой экономики // *Новая экономика* / под ред. Авдокушина Е. Ф., Сизова В. С. – М.: Магистр, 2009.
9. Каплински, Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ цепочек приращения стоимости / Р. Каплински // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 10.
10. Компания. – 2007. – № 2.
11. Vashistha, A. *The offshore nation: strategies for success in global outsourcing and offshoring* / A. Vashistha. – McGraw-Hill, New York, 2006.
12. Авдокушин, Е. Ф. Аутсорсинг НИОКР в развитии новой мировой экономики / Е. Ф. Авдокушин // *Вопросы новой экономики*. – 2007. – № 4.
13. Brown, D. *The black book of outsourcing: how to manage the changes, challenges, and opportunities* / D. Brown, S. Wilson. – John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2005.
14. Таимл, Р. Все свое отдам другим / Р. Таимл, И. Пичугин // *Коммерсант*. – 2001. – № 152.
15. Larkey, A. *Up The Value Chain We Go... Again* / A. Larkey, W. Capital // *Outsourcing Essentials*. – 2006. – № 5.
16. <http://www.bpotiger.com/>
17. Оганесян, Т. Не по-индийски скромно / Т. Оганесян // *Эксперт*. – 2006. – № 24.
18. Календжян, С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян. – М., 2003.
19. <http://www.theblackbookofoutsourcing.com/>

Мировая экономика
Теоретические аспекты и современная практика
глобализации мировой экономики

А. А. Мальцев,

аспирант кафедры мировой экономики Уральского государственного
экономического университета,
г. Екатеринбург

Theoretical aspects and the modern practice
of the world economy globalization

A. A. Maltsev

The article deals with the key approaches towards the research of economic activity globalization processes. The interdependence and differences between internationalization and globalization of the world economy are distinguished here. The basic contradictions of these processes are being emphasized by the example of global economy mineral-resources sector.

Пожалуй, ни один другой термин не является в современной экономической литературе столь часто, как «глобализация». С ней связывают как нарастающее единство человеческой цивилизации, так и углубляющийся разрыв между богатством и бедностью, расширяющиеся горизонты технологического прогресса и разрушительные финансовые кризисы. Как правило, глобализация видится как «объективный процесс, мало подверженный влиянию отдельных людей, социальных групп и даже целых народов» [22]. Вместе с тем, такие ключевые моменты, как определение, сущность и содержание процесса глобализации, а также ее основные проявления, позитивные и негативные последствия, степень воздействия на мировую экономику имеют далеко не однозначную трактовку.

Одной из первых теоретических концепций глобализации была теория «корпоративных гигантов», введенная в научный оборот американцем Ч. Т. Расселом (С. Т. Russel) в 1897 г. [47, 365–370]. Глагол «globalize» впервые появился в словаре Уэбстера (Webster Dictionary) [17] в 1944 г. в значении «организации деятельности во вселенском (worldwide) масштабе (применительно к предприятиям)» [4]. «Создателем» самого термина «глобализация» считается амери-

канский ученый Т. Левитт, охарактеризовавший в 1983 г. с помощью данного неологизма процесс образования единых мировых рынков, на которых действуют крупные корпорации [43, 92–102]. Таким образом, значительное время под термином «глобализация» в основном понимали «объединение, интеграцию рынков отдельных продуктов, изготавливаемых доминирующими в мире ТНК» [13, 222]. Несмотря на то, что последователи данной концепции признавали будущее за глобально ориентированными компаниями, интерпретация глобализации исключительно на уровне фирмы представляется нам чрезмерно узкой и полностью не раскрывающей значение такой широкой категории как «глобализация». Между тем, разноплановость определений глобализации как макроэкономической категории характеризует большинство современных исследований. В этой связи М. Веллинг высказывается: «Оказалось, глобализацию трудно определить концептуально и представить эмпирически» [53, 4]. Наверное, не случайно, некоторые специалисты предпочитают говорить о «глобализациях» во множественном числе [38].

Большинство экспертов [1, 13] различают три основных аспекта глобализации, которые в сводном виде представлены на рис. 1.

Мировая экономика

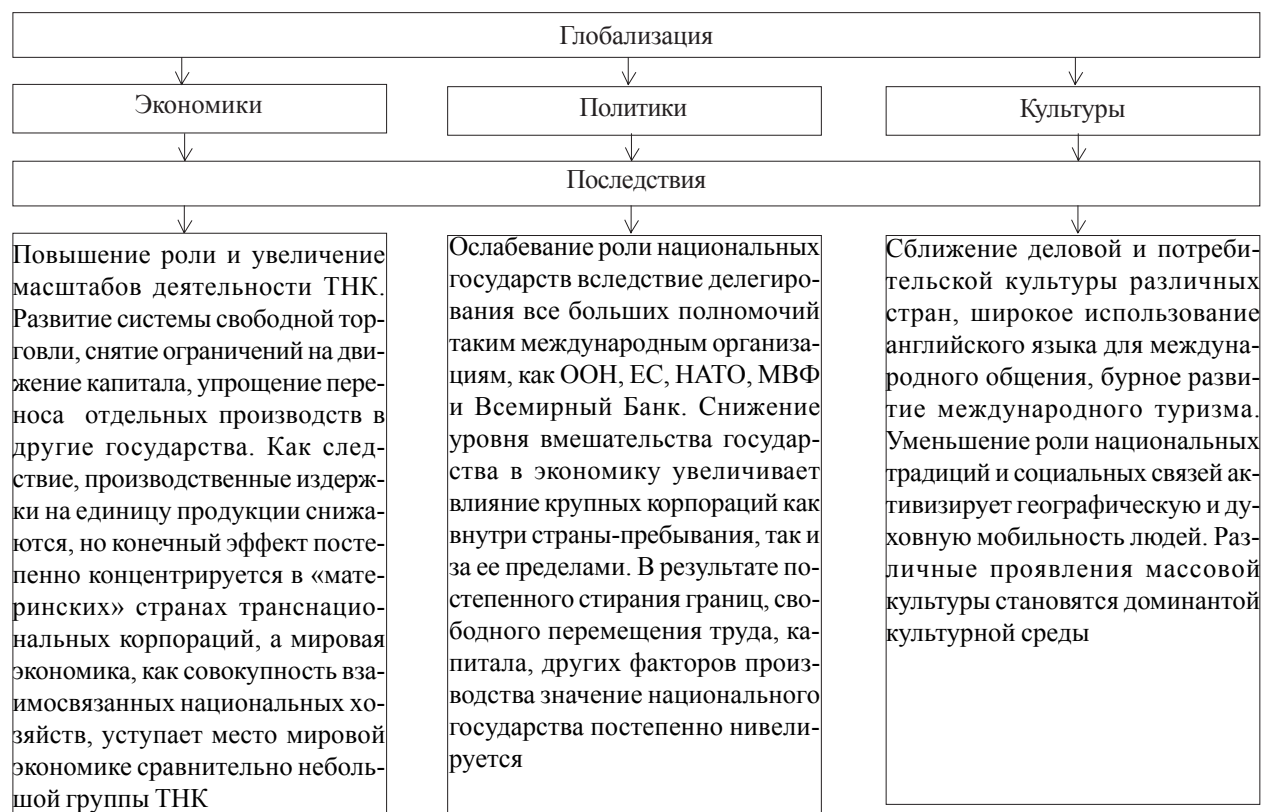


Рис 1. Ключевые направления глобализации

Обратимся к анализу процесса глобализации экономической деятельности. В экономической литературе предпринято множество попыток ее определения. В вариантах толкования данной категории нередко встречаются диаметрально противоположные точки зрения – от всемерного восхваления [25] до ничем необоснованной критики [46].

Наиболее известны определения процесса глобализации экономической деятельности таких зарубежным авторам, как У. Бек, Д. Белл, З. Бжезинский, Дж. Бхагвати, И. Валлерстайн, Г. Киссинджер, М. Интриллигейтор, Г. Колодко, Т. Левитт, К. Омае, Д. Родрик, Дж. Сакс, Дж. В. Смит, Дж. Сорос, Дж. Стиглиц, Л. Туроу, Т. Фридман, Ф. Фукуяма, А. Шаих, С. Хантингтон, Х-Ч. Чанг и др. Из российских ученых значительный вклад в разработку теорий глобализации экономической деятельности внесли Е. Ф. Авдокушин, О. Т. Богомолов, С. Ю. Глазьев, Р. С. Гринберг, М. Г. Делягин, С. И. Долгов, В. Л. Иноземцев, В. К. Ломакин, А. А. Кокошин, Э. Г. Кочетов, А. Д. Некипелов, В. П. Оболен-

ский, В. С. Паньков, Е. М. Примаков, Б. М. Смитиенко, А. И. Татаркин и др.

В теоретико-методологическом изучении содержания процесса глобализации мировой экономики можно выделить три основных направления.

1) Глобализация мировой экономики рассматривается как объективный исторический процесс, в основе которого лежит движение к стиранию границ между странами в результате развития современных способов коммуникации [55, 36–39].

2) Под глобализацией подразумевают новую стадию развития капитализма [41, 127–132] или результат универсализации капиталистического способа производства в масштабах всего мира [50, 11]. Другими словами, ее трактуют как «поздний капитализм, развитый капитализм, спонтанный капитализм, переходный капитализм, глобализированный капитализм, пост-Фордизм и т. д.» [35, 91].

3) Некоторые экономисты рассматривают глобализацию как «целенаправленно реализуемую в своих интересах рядом ведущих

Мировая экономика

стран мира, международных экономических организаций, ТНК и ТНБ, мировых финансовых центров экономическую политику» [8, 11].

Данные подходы к исследованию глобализации экономической деятельности можно в общем виде охарактеризовать как «глобалистский, трансформационный и скептический» [42, 10]. Их узловые отличия приведены в табл. 1. При этом принципиальное значение имеет единый методологический базис: глобализация мировой экономики представляет собой взаимодетерминируемый процесс глобализации экономической деятельности, политики и культуры в их взаимопереплетении и различных проявлениях.

Отталкиваясь от определения «глобализации мировой экономики», следует показать ее связь с такими понятиями как «интернационализация» и «транснационализация». Чаще всего они трактуются как синонимы или, в лучшем случае, этапы глобализации, различающиеся лишь количественными показателями. Это предопределено тем, что многие исследователи, как правило, не ста-

вят вопрос о сроках перехода мирового хозяйства в стадию глобализации. Между тем, четкий ответ на него позволит показать качественное отличие глобализации от предшествующих ей этапов развития мирового хозяйства. Именно в таком раскладе предстоит выяснить, в какой степени глобализация является новым явлением, а не просто «модным» словом, по существу обозначающим то же, что было названо в 1915 г. В. И. Лениным «интернационализацией хозяйственной жизни» [9, 95].

Теория вопроса интернационализации хозяйственной жизни достаточно глубоко проработана в современной экономической литературе. Это выражение поступательного развития мировой экономики, в основе которого лежит последовательное углубление международного разделения труда, переход от простейших товарообменных операций к самым высоким формам интеграционного взаимодействия. Зарождение интернационализации хозяйственной жизни, на наш взгляд, происходит на стыке XVIII–XIX столетий. Кстати, английский философ Дж. Бентам

Таблица 1

Ключевые направления исследования глобализации

Глобализация	Глобалистское	Скептическое	Трансформационное
1	2	3	4
Экономики	Рыночный фундаментализм: полная свобода торговли, отмена ограничений для движения капиталов, рабочей силы, интеграция национальных экономик в единый рынок для ТНК	Разумный протекционизм, контроль за движением капитала, стимулирование межрегиональной торговли, по-прежнему сильное влияние государства на экономику	Свобода торговли и движения капитала допустимы лишь для стран, находящихся на одной ступени экономического развития, главенствует учет интересов национальной экономики
Политики	Формирование единого всемирного правительства, установление во всем мире системы неоллиберализма, потеря большинством стран национального суверенитета	Поддержание паритета роли национальных государств, региональных объединений и международных организаций	Институт государства сохраняется, но в видоизмененной форме при сравнительно большой роли международных организаций
Культуры	Вестернизация, создание единой для всех стран культуры, эталоном которой должна стать ее американская «версия»	Сохранение самобытных культур и межстрановых особенностей	Глобализация «с человеческим лицом» – взаимопереплетение культур под лозунгом борьбы за устранение социального неравенства

Мировая экономика

впервые использовал термин «интернациональный» (international) [24, 326] в 1789 г. с целью описания бурно развивающейся международной торговли между ведущими странами того времени. К середине XIX в. процессы интернационализации захватили практически всю мировую экономику: стремительно росли объемы международной торговли, снижались тарифные барьеры, бурное строительство континентальных железных дорог и активное развитие международного судоходства стимулировали взаимопереплетение национальных экономик на основе межотраслевой кооперации и специализации производства.

Дальнейшее развитие международного разделения труда постепенно готовило предпосылки для перехода к более высокой стадии интернационализации хозяйственной жизни, основанной на поузловой кооперации и специализации производства, опережающем международную торговлю, росте потоков прямых иностранных инвестиций, усиливающейся мобильности рабочей силы. Однако переход на качественно иной уровень прервали трагические события первой половины XX столетия. Только к концу XX в., преодолев последствия этапа деинтернационализации, мировая экономика обрела новое качественное состояние, получившее определение «глобализация».

Однако нельзя не признать и наличие обратной точки зрения. Например, В. Л. Иноземцев ставит вопрос: «Наблюдаем ли мы в современных условиях нечто такое, что не имеет аналогов в прошлом и в силу этого может быть обозначено новым понятием глобализация?». И отвечает на него так: «Мы полагаем, что наиболее справедливым вариантом ответа на этот вопрос будет отрицательный ответ» [7, 591].

Однако между весьма схожими по сути процессами интернационализации и глобализации существует одно, но принципиальное отличие. Оно кроется в стремительном увеличении влияния ТНК на мировую экономику, наблюдающемся с середины 1980-х гг.

В результате ТНК становятся одним из ключевых субъектов мировой экономики, а транснационализация – своего рода несущей конструкцией процесса глобализации.

Вместе с тем, транснационализация как основное проявление глобализации приобрела действительно всемирный характер лишь в начале 1990-х гг., драйвером чего послужило крушение Советского Союза и «наказание» Саддама Хусейна за нападение на Кувейт. Ее официальным манифестом стало провозглашение президентом США Д. Бушем-старшим 11 сентября 1990 г. «Нового мирового порядка» [26, 1222] (New World Order). Чуть позже, в октябре 1990 г. Д. Буш представил свое видение будущей картины глобального мира: «Демократия распространится по всему миру... будет завоевывать все новых сторонников, как среди друзей, так и старых врагов... Америка будет образцом, на который будет равняться все человечество...» [27, 1332]. Таким образом, сущность процесса глобализации «по-американски» состоит в равнении на западный эталон или, другими словами, в подчинении единому центру, то есть США. «Несогласные» с процессом глобализации страны рано или поздно подвергнутся «лечению» по методу американского профессора Т. Барнета: «Если страна выпадет из процесса глобализации, отвергнет ее содержательную часть, резко возрастет вероятность того, что США рано или поздно отправят туда войска. Если же экономика страны функционально связана с процессом глобализации и действует по ее законам, нам нет нужды посылать свои войска, чтобы устанавливать порядок и ликвидировать угрозы...» [23]. В таком контексте трактовки глобализации представляется справедливым тезис А. Сивананда: «Если империализм – это высшая стадия капитализма, то высшая стадия империализма – глобализм» [51, 5].

По большому счету, неолиберальная экономическая сущность «Нового мирового порядка» зафиксирована в так называемом «Вашингтонском консенсусе», разработанном экономистами МВФ и Всемирного Банка для

Мировая экономика

стран-получателей их кредитов. Первоначально данная программа – термин «Вашингтонский консенсус» введен в оборот в 1989 г. экономистом неправительственного Института международной экономики Дж. Уильямсоном [56] – предназначалась для применения в странах Латинской Америки, переживавших в то время экономический кризис. Пакет предлагавшихся решений предусматривал полную либерализацию торговли и цен, дерегулирование предпринимательской деятельности, сокращение хозяйственных функций государства, снижение предельных ставок налогов. Однако распад СССР и СЭВ позволил американским экономистам рекомендовать данную программу странам Восточной Европы и СНГ. В ее основе – твердое убеждение в том, что рынок является лучшим механизмом распределения благ. Например, швейцарский исследователь Ф.-К. Мриен интерпретирует суть Вашингтонского консенсуса следующим образом: «Как только рыночные силы будут отпущены на свободу, начнется создание благ и всеобщее повышение жизненного уровня» [44, 539].

Таким образом, «Новый мировой порядок» опирается на два фундаментальных основания: политико-идеологическое и экономическое. Первое состоит в популяризации рыночного механизма, при этом глобализация рассматривается как «оружие», призванное ускорить победоносное шествие модели свободной торговли и либерализации по всему миру. Экономическая сторона заключается в том, что реализация программы Вашингтонского консенсуса отвечает интересам, в первую очередь, развитых стран и, прежде всего, базирующихся там ТНК.

Особенно ярко противоречия глобализационных процессов проявляются в сырьевом секторе мировой экономики. В западной экономической литературе последнего времени, с одной стороны, настойчиво утверждается тезис о том, что под воздействием процессов глобализации мировая экономика превращается в некую связанную «систему машин» [11, 70], активно потребляющую при-

родные ресурсы, знания и информацию. Но эта глобальная система машин, как известно, продолжает использовать электрический привод и двигатель внутреннего сгорания, которые действуют путем превращения первичных ресурсов в механическую энергию.

С другой стороны, заявления об обретении промышленно развитыми странами «независимости» от сырьевых и топливных ресурсов, переходе к «постиндустриальной» стадии развития, снижающей значение минерального сырья, звучат особенно странно на фоне возрождения геополитического мышления лидеров этих стран, основы которого заложены «многовековой борьбой за хозяйственные территории..., погоней за источниками сырья во всем мире» [10, 241–247]. В этой связи представляется не потерявшим своей актуальности высказывание патриарха американской политики Гарольда Икеса, сделанное еще в 1935 г.: «Нет никаких сомнений в том, что США полностью зависят от нефти. На смену каменному веку пришел бронзовый, бронзовый век сменился железным, тот в свою очередь веком промышленности, сейчас мы живем в нефтяном веке. Без нефти Америка, как цивилизация, не сможет существовать...» [36].

В наши дни идея японского ученого С. Яно (1972 г.) об отсутствии собственного минерального сырья как блага для страны [21, 26] обрела новый смысл. Ряд исследователей [49] полагают, что для некоторых стран природные ресурсы являются злом, «виновником» всех социально-экономических «болезней». Лучшим «лекарством» при этом становится расширение доступа к природным ископаемым своих стран для иностранных «докторов». Например, бывший премьер-министр Великобритании М. Тэтчер в 1984 г. утверждала: «...в условиях глобализации на территории России экономически оправдано проживание лишь 15 млн. человек, которые должны обеспечить добычу углеводородов, так как ни на что другое Россия не способна...» [52]. Высказыванию «железной леди» вторят авторы книги «Сибирское про-

Мировая экономика

клятье: как коммунистическое планирование забросило Россию в холод» (2003 г.) К. Гэдди и Ф. Хилл, дающие следующий совет: «В интересах России было бы ограничиться ее европейской частью... уйти из Сибири и с Дальнего Востока» [37, 193–211]. Поразительно схожи с предыдущими высказываниями рассуждения одного из главарей Третьего Рейха – Рудольфа Гесса, писавшего в 1920-е гг.: «Россия занимает колоссальную территорию и обходится с ней крайне расточительно, в то время как немцы вынуждены ютиться и толпиться на своем европейском пятачке» [20, 99]. Другой нацистский преступник, рейхсминистр вооружений и военной промышленности Альберт Шпеер в ходе допроса в мае 1945 г. признался, что «потребности в нефти и сырье были основным мотивом вторжения в Россию» [35]. Примечательно, что программа Вашингтонского консенсуса в части предписаний американских «знахарей» странам СНГ и Восточной Европы включала в себя следующие подпрограммы [14, 24–30]:

1) реструктуризацию угольной промышленности стран Восточной Европы и бывшего СССР, а также либерализацию рынка энергоресурсов;

2) усиление контроля над внутренним рынком энергоресурсов со стороны международного капитала при ослаблении регулирующих функций национальных государств;

3) наращивание экспорта энергоресурсов и энергоемкой продукции из стран третьего мира и бывших социалистических стран.

Реализация данной программы полностью укладывается в американскую концепцию «консервации» [34, 102], разработанную в годы Второй мировой войны. Данная теория предполагает обеспечение доминирования американских корпораций во всех богатых сырьем регионах мира. Ее основная задача – сохранение собственных запасов для будущих поколений и обеспечение национальной энергетической безопасности. Согласно концепции, США начнут разработку собственных месторождений к тому времени, когда у текущих экспортеров запасы сырья прибли-

зятся к полному исчерпанию. До этого обеспечение текущих потребностей США в источниках энергии возлагалось на импортные поставки. С этой целью в США еще в 1980 г. была сформулирована и «принята на вооружение» так называемая «доктрина Картера», в соответствии с которой США будут «при необходимости использовать военную силу с целью защиты своих национальных интересов в Персидском заливе» [33]. В жизнеспособности доктрины мир продолжает убеждаться и в настоящее время на примере Ирака, Ирана, бывшей Югославии (в Косово сосредоточены одни из самых значительных запасов угля в Европе – более 17 млрд. тонн, а также достаточно крупные запасы нефти) [45], многих других стран и регионов мира [54].

Таким образом, сырьевые интересы в глобальной экономике не утрачивают, а умножают свое значение. Среди ключевых особенностей глобализации сырьевого сектора мировой экономики мы выделяем:

- обострение географической неравномерности распределения сырьевых ресурсов, обусловленное истощением ресурсной базы в промышленно развитых странах;

- рост зависимости развитых стран от импорта минерального сырья;

- увеличение спроса и потребления различных видов сырья развивающимися государствами;

- устойчивый рост цен на большинство сырьевых продуктов;

- усиливающуюся транснационализацию мирового минерально-сырьевого комплекса.

Рассмотрим эти проявления на примере рынка энергетического сырья. Основные мировые запасы нефти, как известно, в настоящих условиях сосредоточены в странах Ближнего Востока (61,5%) и России (6,6%), природного газа – России (26,3%) и Иране (15,5%), каменного угля – США (27,1%) и России (17,3%) [28, 6–32]. В то же время, большинство промышленно развитых стран, прошедших основной путь индустриализации в XIX – начале XX вв., практически полнос-

Мировая экономика

тью исчерпали собственную минерально-сырьевую базу. Так, доля США (оставим в стороне оговоренную выше некоторую «рукотворность» этого процесса) в мировом производстве основных видов топливно-энергетического сырья с начала 1970-х гг. заметно снизилась. Особенно сильно США «просели» по нефти и газу (табл. 2). Пик производства энергетического сырья в Европе пришелся на середину 1980-х гг., когда была достигнута максимальная добыча нефти и газа на месторождениях Северного моря. Впрочем, к 2020 г. месторождения Северного моря, по оценкам специалистов, будут полностью исчерпаны [3]. Некоторое увеличение добычи нефти в Канаде объясняется высокими ценами на энергоносители, поддерживающими рентабельность разработки значительных ресурсов битуминозных песков на приемлемом уровне. Тем не менее, общий тренд – заметное снижение добычи энергосырьевых ресурсов развитыми странами – налицо.

В результате в структуре топливно-энергетического баланса США доля импорта воз-

росла с 30,7% в 1970 г. до 65,7% в 2007 г. Только закупки нефти у стран ОПЕК за последние 30 лет (1975–2005 гг.) обошлись США в 7 трлн. долл. [19, 36]. Германия за этот же период времени увеличила объемы импорта энергетического сырья на 78%, Япония – на 63,4% [29, 16–32.]. Вместе с тем, нельзя не отметить стремительное увеличение потребления энергетического сырья развивающимися странами, в первую очередь КНР. Если в 1994 г. потребление в расчете на каждого жителя США составляло 5 т. условного топлива в год, гражданина ЕС – 2,5, Японии – 2,6, Китая – 0,5 т., то к 2005 г. эти цифры выросли до, соответственно, 5,4; 2,8; 2,7 и 0,8 т. [48].

На просто «режущем» глаз удорожании энергетического сырья подробно останавливаться не станем. Это тема для отдельного разговора. Уточним только, что мировые цены на нефть за последние 10 лет увеличились более чем в 11 раз – с 12,7 долл. за баррель (1998 г.) до 139,9 долл. (2008 г.), природного газа в 4 – с 2,3 долл. за 1 млн. БТЕ/ВТУ

Таблица 2

Доля развитых стран в мировом производстве энергетического сырья, %

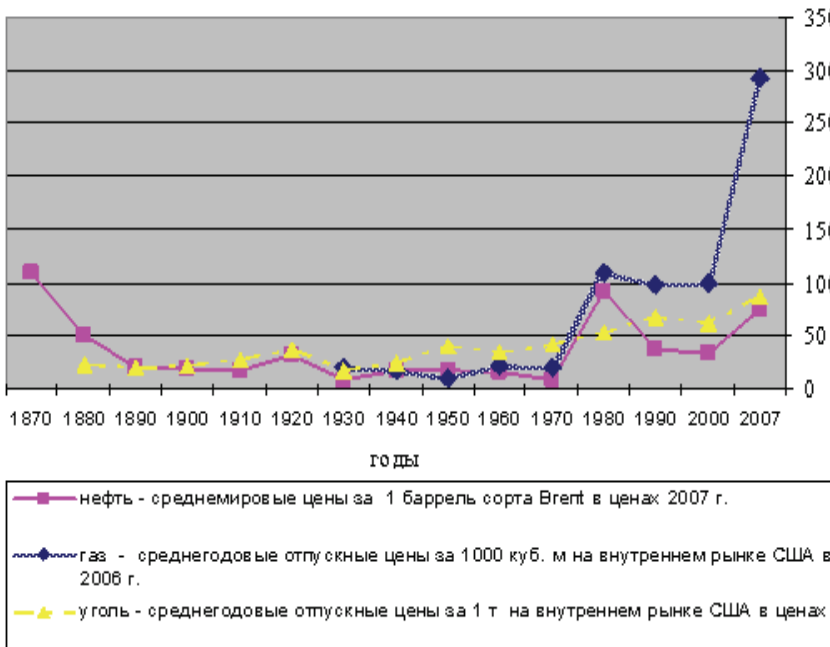
Страна	1970	1985	2000	2007
1	2	3	4	5
США				
Нефть	22,6	17,7	9,7	7,8
Природный газ	59,0	27,9	22,4	18,5
Уголь	25,0*	18,1	21,2	16,2
Европейский Союз				
Нефть	1,5	5,8	4,6	2,9
Природный газ	10,1	11,9	9,5	6,5
Уголь	22,5*	20,0	9,2	5,7
Канада				
Нефть	3,0	3,0	3,5	4,0
Природный газ	5,6	5,0	7,5	6,3
Уголь	1,2*	1,6	1,6	1,1
Австралия				
Нефть	0,3	1,0	1,0	1,4
Природный газ	0,2	0,8	1,3	1,4
Уголь	3,5*	3,8	6,7	6,2

*1981 г.

Составлено по: BP Statistical Review of World Energy. June 2008.

Рис. 2. Среднемировые цены на энергоносители в 1870–2007 гг.

[2, 153] до 10,2 долл., каменного угля в 3,5 раза – с 32,0 долл. за 1 т. до 111,5 долл., соответственно [30]. Впрочем, экономическая история, как выяснилось (рис.2) [31], знала и не такие взлеты.



помии. Этой движитель, как и десятилетия назад, приводят в движение транснациональные компании. О сохранении их позиций, пусть и в новом качественном наполнении, в мировой экономике свидетельствуют данные табл. 3.

Характеризуя деятельность современных ТНК, следует выделить принципиальный момент. В силу ряда причин многие страны мира в последние десятилетия, в том числе и не без влияния ТНК, открыли свои рынки. Это подстегнуло такое явление как «радикальный мондиализм» [5, 55–58], когда отрицание суверенитета народов над их территорией и ресурсами приводит к сдвигу в представлениях о международном праве: «Те страны, которые обладают экономической и военной силой для того, чтобы сформулировать принципы нового мирового порядка, по сути, объявили право владения и распоряжения ресурсами всего мира» [6].

Подводя итоги, можно сделать главный вывод: именно борьба за контролем над минеральными ресурсами сегодня является объективным двигателем глобализации. Очевидно, что стратегическая цель ТНК – экономическая экспансия в тех направлениях, которые ведут к контролю над рынками. Это и установление контроля над месторождениями, создание и контроль над новыми транспортными системами для природных ископаемых, инвестиции в инфраструктуру перспективных районов добычи, переработки и сбыта сырья. В любом случае, это движение

Крупнейшие нефтяные ТНК мировой экономики

«Семь сестер» [18]	1972		«Новые семь сестер» [12]	2007	
	Млн. т.	% от мировой добычи		Млн. т.	% от мировой добычи
Exxon[ExxonMobil] [16]	387,6	14,7	Saudi Aramco(Саудовская Аравия)	443,1	11,3
Shell	340,2	12,9	НИОС (Иран)	223,2	5,7
BP	292,7	11,1	PDVSA (Венесуэла)	172,1	4,4
Texaco [Chevron]	253,1	9,6	CNPC (Китай)	137,6	3,5
Gulf[Chevron, BP, Cumberland Farms]	213,6	8,1	Petrobras(Бразилия)	99,8	2,6
Standard Oil of California[Chevron]	208,3	7,9	«Газпром»(Россия)	34,0	0,9
Mobil [ExxonMobil]	150,3	5,7	Petronas(Малайзия)	30,3	0,8
Итого	1845,8	70,0	Итого	1140,1	29,2

Составлено по: Sampson A. The Seven Sisters The Great Oil Companies and the World They Made. New York. Viking Press. 1975; International Herald Tribune. November 20, 2006; годовые отчеты компаний Saudi Aramco, CNPC, Petrobras, Petronas, «Газпром»; <http://cera.org>.

за пределы национальной экономики, движение по формированию и совершенствованию глобальных корпоративных структур, поскольку только в том случае, «если корпорации представлены в большинстве ключевых ресурсных регионов, они получают адекватную долю в управлении соответствующим рынком» [15]. Вот почему, глобализацию МСК мы понимаем как последовательную стадию интернационализации минерально-сырьевого комплекса мировой экономики, в ходе которой в результате взаимопереплетения геополитических интересов ТНК и породивших их государств на основе геоэкономического перераспределения энергосырьевых потоков происходит перестройка всей системы производственных отношений в сфере производства, доставки и потребления энергетического сырья.

Список литературы

1. Богомолов, О. Т. Мировая экономика в век глобализации / О. Т. Богомолов. – М.: Экономика, 2007. – С. 13.
2. БТЕ / Британская тепловая единица (BTU) – британская единица количества теплоты, применяемая также в качестве единицы работы и энергии. БТЕ равна количеству теплоты, необходимому для нагревания 1 фунта воды на 1 градус по Фаренгейту.
3. Известия. 2008. 10 июля.
4. Иноземцев, В. Л. Мифы политиков и реализм экономиста. Предисловие к книге «В защиту глобализации» Дж. Бхагвати / В. Л. Иноземцев. – М.: Издательство Ладомир, – 2005. – С. VII.
5. Кара-Мурза, С. Г. Открытость глобальному рынку: экономическая и виртуальная реальность. Философия хозяйства / С. Г. Кара-Мурза // Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. Ломоносова. – 1999. – № 4. – С.58–68.
6. Кара-Мурза, С. Г. Концепция «золотого миллиарда» и Новый мировой порядок / С. Г. Кара-Мурза // <http://filosof.historic.ru/>
7. Иноземцев, В. Л. Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia – Наука, – 1999. – С. 591.
8. Кузнецова, Т. А. Противоречия глобализации мировой экономики и современный альтерглобализм / Т. А. Кузнецова // Автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук. – М. 2005. – С. 11.
9. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – Т. 27. – С. 95.
10. Ленин, В. И. Сочинения / В. И. Ленин. – Изд. 4. М. 1948. – Т. 22. – С. 241, 247.

Мировая экономика

11. Маргелов, М. В. Нефтяной фактор мировой политики / М. В. Маргелов // США Канада экономика-политика-культура. – 2004. – № 8. – С. 70
12. Определение «Новые семь сестер» крупнейшим нефтяным ТНК стран, не входящих в ОЭСР, дано в 2007 г. обозревателем газеты Financial Times Кэролой Хоес (Hoyos C. The New Seven Sisters: Oil and Gas Giants Dwarf Western Rivals // Financial Times. March 11. 2007).
13. Паньков, В. С. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы / В. С. Паньков // Безопасность Евразии. – 2008. – № 1. – С. 222.
14. Подоляк, И. Опыт сценарного программирования процессов глобализации / И. Подоляк, В. Сараев // Экономические стратегии. – № 7. – 2004. – С. 24–30.
15. Российская газета. 2008. 28 февр.
16. Современное название компании или указаны новые правопреемники.
17. Словарь, фиксирующий стандарты американского варианта английского языка.
18. Термин «Семь сестер» для крупнейших англосаксонских компаний, контролировавших добычу нефти в Саудовской Аравии, Иране и Кувейте в послевоенные годы, ввел в оборот в 1957 г. основатель итальянской государственной нефтяной компании AGIP Энрико Маттеи (Enrico Mattei) // Yergin D. The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power. Simon & Schuster. New York. 1991. PP. 503, 833.
19. Экономика и управление в зарубежных странах. – 2008. – № 6 – С. 36.
20. Эксперт. – 2006. – № 41. – С. 99.
21. Яно, С. Японская экономика на пороге двадцать первого века / С. Яно. М.: Прогресс. – 1972. – С. 26.
22. A Quick Guide to the World History of Globalization // <http://www.sas.upenn.edu/~dludden/global1.htm>; Webster's Third New International Dictionary of the English Language Unabridged. Springfield, MA: Merriam. 1961. P. 965.
23. Barnet T. The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-First Century. G.P. Putnam's Sons. 2004. Cited from: <http://www.thomaspmbarnett.com/published/pentagonsnewmap.htm>.
24. Bentham J. An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. London: Hafner 1948. P. 326
25. Bhagwati J. In Defense of Globalization. How the New World Economy Is Helping Rich and Poor Alike Oxford. New York: Oxford University Press. 2004
26. Bush G. Public papers of the Presidents of the United States, 1990. Vol. 2. United States Government Printing Office, Washington, DC, USA. 1991. P. 1222.
27. Bush G. Public papers of the Presidents of the United States, 1990. Vol. 2. United States Government Printing Office, Washington DC, USA. 1991. P. 1332.
28. BP Statistical Review of World Energy. June 2007. PP. 6, 22, 32.
29. BP Statistical Review of World Energy. June 2008. PP. 16, 22, 31, 32.
30. BP Statistical Review of World Energy. June 2008. PP. 16, 22, 31, 32; БИКИ. 2008. 5 апр.
31. BP Statistical Review of World Energy. June 2008. P.16; Energy Information Administration. U.S. Department of Energy; Natural resources economics M1. Cited from: <http://www2.toulouse.inra.fr/lerna/amigues/MITSENaturalresourcesintroductionslides.pdf>.
32. BP Statistical Review of World Energy. June 2008. PP. 8, 20.
33. Carter. J. State of the Union Address 1980. Washington D.C. Department of State. Bureau of Public Affairs. 1980.
34. Feis H. Seen from E.A.: Three International Episodes. New York: Knopf. 1947. P. 102.
35. Fengzheng W. Globalization, Cultural Identity and Nationalism // Globalization and Post-Colonial Criticism. Beijing: Central Compilation and Translation Press. 1998. P. 91.
36. Ickes H. We are Running Out of Oil // American Magazine. December. 1943.
37. Gaddy C., Hill F. The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold // Brookings Press. Washington D.C. 2003. PP. 193–211.

Мировая экономика

38. Goverede H. Global and European Polity? Alders hot. Burlington. 2000. P. 6.
39. Jenson J., Santos. B. S. Globalizing Institutions. Alders hot. Burlington. 2000. P. 940. Ickes H. After Oil Deluge, What Price Gasoline? // Saturday Evening Post. February 16. 1935. PP. 5–6.
40. International Energy Agency. Key World Energy Statistics. 2007. PP. 13–15.
41. Junjiou T. Thinking and Arguing on Globalization // Globalization and Antimonies. Beijing: Central Compilation and Translation Press. 1998. PP. 127–132.
42. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations. Cambridge: Polity Press. 1999. P. 10.
43. Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review. May-June 1983. PP. 92–102.
44. Mrrieen F-X. The World Bank's New Social Policies // International Social Science Journal. Global Governance and its Critics. December 2001. № 170. P. 539.
45. New York Times. June 2. 1999; Lituchy B. American Barbarism and the Big Lie Technique Are the Winners in Kosovo. Posted on Prime. June 1999.
46. Ritzer G. The Globalization of Nothing. L. N.Y. 2004.
47. Klein N. [No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies](#). London: Flamingo. 2000.
48. Russel C. T. The Battle of Armageddon. Edison. NJ: Divine Plan. October. 1897. PP. 365–370.
49. OECD in Figures 2006–2007 // OECD Observer 2006. Supplement 1. P. 7–31.
50. Sala-i-Martin X., Subramanian A. Addressing the natural resource curse: an illustration from Nigeria //IMF Working Paper 03/139. 2003
- Leite C., Weidmann J. Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption and Economic Growth. IMF Working Paper. 99/85. 1999.
51. Scholte J. A. What Is Globalization? The Definitional Issue – Again // CSGR Working Paper No. 109/02. December 2002. University of Warwick. Coventry. United Kingdom. P. 11.
52. Sivananda A. Globalism and the left // Race and Class. 1998–99. 40 (2–3). P. 5.
53. The Times. 1984. October 13.
54. Vellinga M. The Dialectics of Globalization. Oxford: Westwiew. 2000. P. 4.
55. The Wall Street Journal. August 13. 2008.
56. Tuo C. Globalization and Contemporary International Relation // Marxism and Reality. 1998. P. 57. USSBS. Oil Division Final Report. Washington D.C. Government printing Office. 1947. P. 36–39.
57. Williamson J. What Washington Means by Policy Reform. In Williamson J. (ed.): Latin American Readjustment: How Much has Happened. Washington D.C. Institute for International Economics. 1989.
58. Yergin D. The Prize: The epic Quest for Oil, Money, and Power. Simon and Shuster. New York. 1991. P. 541.

Мировая экономика
Стратегия рыночного управления в переходном периоде:
государство и рынок

Э. Я. оглы Мамедов,
доцент Азербайджанского государственного
экономического университета, кандидат экономических наук,
г. Баку

Market management strategy in the period of transition:
the State and the market

A. Y. Mamedov

Completing the researches of this work we can conclude that the transition from command-administrative system to the market system needs the reform of the system of economic management. These reforms should be conducted not only at the level of the particular market, but also at the level of public administration. And only flexible changes in control system at the level of government can lead to the effective work of all market mechanism.

Реформирование системы управления экономикой к рыночной экономике в переходный период является одной из самых сложных проблем в суверенных странах на территории постсоветского пространства.

Общее решение этого вопроса можно найти у известного западного ученого П. Друкера. Он пишет: «Для того, чтобы решить какую-либо из этих задач, не говоря уже о том, чтобы решить их все вместе, требуется понимание бизнеса как экономической системы, её способности к эффективному функционированию и взаимосвязей между доступными ресурсами и возможными результатами. Иначе вы будете вертеться как белка в колесе и другой альтернативы не останется. Это понимание никогда не приходит само, его следует развивать отдельно для каждого бизнеса... Виды бизнеса различны, но бизнес как система остаётся одним и тем же, независимо от масштаба и структуры товаров, технологий, рынков, от культуры и компетентности управления».

Следовательно, необходимо проводить крупномасштабное реформирование не только на уровне отдельных рынков, но и всего государственного управления как самостоятельного объекта.

На Западе в конце XX в. подход к реформированию системы управления сводился к

реализации огромного объёма крупномасштабных и комплексных программ реформирования государственного управления. Появление многих из этих программ было продиктовано необходимостью решения проблем аналогичных тем, что стоят сегодня перед нами, и в особенности проблем повышения эффективности и качества услуг, обретения способности быстро реагировать на смену обстановки, совершенствования системы подотчетности ответственности, облегчения налогового-бюджетного бремени и т. д. Однако и в развитых странах в реализации этих программ отмечалось отсутствие общей парадигмы реформ. Одни программы охарактеризовались крайним радикализмом, другие же предусматривали постепенный подход к их реализации. Общее обсуждение стратегии реформирования часто проходило под знаком рассмотрения концепции «нового государственного управления». Преимущество такого подхода состоит в том, что он является наиболее последовательным комплексом мер в рамках проведения реформ с точки зрения внутренних условий той или иной страны.

Имеются четыре области институциональных механизмов и политики государственного сектора, поддающиеся относительно-

Мировая экономика

но краткосрочным изменениям: управление государственными расходами; управление кадрами и государственной гражданской службой; организационная структура исполнительной власти; роль и ответственность системы государственного управления в сфере развития и реализации политики.

Механизмы государственных расходов включают в себя механизмы ограничения суммарных расходов, определение приоритетности расходования средств, обеспечение эффективного использования государственных средств, а также механизмы бухгалтерского учёта и аудита, позволяющие распределять, контролировать и оценивать государственные расходы. Механизмы руководства кадрами и трудовыми отношениями на государственной гражданской службе включают в себя механизмы, определяющие назначение на должности и карьерное продвижение на государственной гражданской службе, сдерживающие действия отдельных государственных чиновников, создающие стимулы для тех или иных действий госслужащих и определяющие, как и когда нанимать на работу штатных сотрудников.

Под организационной структурой исполнительной власти понимаются системы отчётности и механизмы подотчётности министерств, ведомств и других организационных подразделений, а также определение сфер их ответственности. Если применять термины, принятые в Британском Содружестве Наций, то упомянутая организационная структура определяется как структура и механизмы государственного управления. Роль и ответственность системы государственного управления с точки зрения выполняемой ею роли и проводимой политики есть способ разделения ответственности за выполнение основных задач государственной власти между центральным/федеральным правительством и субнациональными правительствами, а также способность или готовность государственной власти выдавать подряды на предоставление услуг, освободить себя от предоставления услуг путём снижения уровня той или

иной услуги, либо полного прекращения её предоставления.

Наибольшее значение при изучении мирового хозяйства и его географии имеет типология, учитывающая уровень и характер социально-экономического развития страны, который определяется рядом показателей: размер валового внутреннего продукта (ВВП) или валового национального продукта (ВНП); размер ВВП на душу населения; доля в ВВП продукции сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг; объём промышленной продукции; инвестиции в основной капитал; потребительские цены; доля занятых в отдельных секторах хозяйства; структура внешней торговли; уровень грамотности населения; продолжительность и качество жизни; золотовалютные резервы страны и т. д. По показателю ВВП на душу населения все страны принято делить на три группы:

- экономически развитые страны, у которых ВВП на душу населения составляет 4 тыс. долл. и выше;

- менее развитые страны (по терминологии ООН, развивающиеся страны);

- постсоциалистические и социалистические страны, называемые также странами с реформируемой или переходной экономикой.

Каждая из трёх групп, в свою очередь, делится на подгруппы. В экономической литературе группу стран с переходной экономикой нередко включают в группу экономически развитых стран в качестве подгруппы. В этом случае типология стран выглядит следующим образом.

Группа 1 – экономически развитые страны, включает около 60 стран мира, в том числе Постсоциалистические страны и страны СНГ, образовавшиеся после распада СССР. В неё входят четыре подгруппы:

1. «Большая семёрка»: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Это страны – лидеры западного мира, отличающиеся наибольшими масштабами экономической и политической деятельности. На долю «семёрки» приходится более $\frac{2}{5}$ мирового ВВП (25 трлн. долл. в 2006 г.), а

Мировая экономика

ВВП на душу населения составляет от 28 тыс. долл. и выше.

2. Менее крупные страны Западной Европы: Нидерланды, Бельгия, Швеция, Норвегия, Испания, Дания, Австрия, Швейцария, Финляндия, Люксембург и некоторые другие. Национальное хозяйство каждой из них отличается высокой международной специализацией, а ВВП на душу населения в ряде случаев даже выше, чем у стран «Большой семёрки».

3. Страны «переселенческого капитализма», сформировавшиеся выходцами из европейских стран. К ним относятся главным образом бывшие доминионы Великобритании: Австралия, Новая Зеландия Южно-Африканская Республика, Канада.

4. Постсоциалистические страны Восточной Европы, включающие Польшу, Венгрию, Чехию, Словакию, Словению и др.; страны СНГ; социалистические страны, проводящие экономические реформы: Китайская Народная Республика (КНР), Вьетнам, Корейская Народная Демократическая Республика (КНДР), Куба.

Отсюда возникает вопрос: куда же входит Азербайджанская Республика? Думается, в ближайшее время Азербайджан может войти в первую группу 60 экономически развитых стран мира.

Реформы государственного управления должны базироваться на принципах интернационализации и глобализации. Хотя экономические отношения между странами возникли очень давно, но долгое время они носили нерегулярный и ограниченный характер. Лишь с прогрессом машинной индустрии, новых производств, транспорта, а также с развитием разделения труда между народами, и мощным подъёмом производительности труда эти отношения значительно расширились и возросли.

Однако подлинный их расцвет наступил уже в наше время, для которого характерны не просто активные связи между странами, а принципиально новое явление – интернационализация и глобализация всей хозяйствен-

ной жизни и становление экономической целостности мира людей. Это означает, что многие процессы, происходящие в национальных экономиках всё более выходят за рамки отдельных стран и приобретают международный, планетарный характер, постепенно становясь частью общих мирохозяйственных связей.

Современное человечество идёт по пути формирования единой мировой экономики, в которой все национальные хозяйства тесно взаимосвязаны многообразными международными экономическими отношениями. Главными формами этих отношений являются следующие: международная торговля товарами и услугами; международный кредит; международная миграция капитала; международная миграция трудовых ресурсов; международные научно-технические связи; свободные экономические зоны; валютные отношения; экономическая интеграция.

Всё это вызывает необходимость становления конкуренции в переходный период. Отношения состязательности между экономическими субъектами характерны для любой хозяйственной системы. Они являются неизбежным следствием ограниченности экономических ресурсов. Поскольку эти ресурсы в любом обществе ограничены или редки, хозяйствующие субъекты вынуждены вступать в состязание, в борьбу за обладание ими. Однако формы такой борьбы специфичны для различных экономических систем.

Состязательность и конкуренция. Для рыночного хозяйства характерен принципиально новый тип состязательности – конкуренция. Ареной состязания здесь является рынок. Соперничество между предприятиями в производстве, в сфере научно-технических разработок, в сфере послепродажного обслуживания клиентов и т. п. имеет целью получение преимуществ на рынке. Государство также может принимать непосредственное участие в рыночной конкуренции, но не через органы хозяйственного управления, а как субъект рынка, в качестве покупателя или продавца товаров и услуг. В рыночной взаимосвязи покупателя-продавца доминируют пер-

Мировая экономика

вые. Конкуренция выступает как борьба производителей за потребителя товаров и услуг.

Главная движущая сила рыночной экономики – конкуренция товаропроизводителей. Поэтому важнейшим условием перехода к рынку является изменение типа состязательности, переход от состязательных отношений, свойственных плановой системе, к отношениям рыночной конкуренции.

Рыночная конкуренция – это система отношений между экономически самостоятельными производителями товаров и услуг. Она имеет место только тогда, когда производители и продавцы способны реагировать на изменение конъюнктуры рынка, на те или иные действия своих конкурентов, т.е., когда они свободны в определении объема и ассортимента выпускаемой продукции, в выборе поставщиков и покупателей своих товаров, в определении цен. В этом ряду следует особенно выделить либерализацию цен. Свободные рыночные цены уравнивают спрос и предложение, уничтожают состояние дефицита и тем самым создают условия для перерастания состязательности покупателей за продавцов в конкурентную борьбу продавцов за покупателей их товаров и услуг. В основе стратегического рыночного управления лежит предположение о том, что в условиях высокотурбулентной внешней среды циклическое планирование неприменимо. Чтобы справиться со стратегическими неожиданностями, стратегические решения должны приниматься быстро, независимо от цикла планирования, а на государственном уровне решать комплекс следующих проблем: характеристика достигнутого уровня экономического и социального развития; описание существующего и желаемого жизнестроя, образа жизни населения; темпы развития по отраслям промышленного производства и социальной инфраструктуры, а также иные показатели развития, включая демографические; основные направления специализации входящих в состав территорий и регионов; проблемы, их взаимосвязанность и актуальность решения; основные цели, задачи и на-

правления развития на планируемый период. Во введении суммируются результаты анализа и определяются исходные рубежи, с которых начнутся планомерные изменения, формулируются задачи социально-экономического развития региона.

Предприятия вступают в конкурентную борьбу, в конечном счете, ради получения прибыли. Поэтому рыночная конкуренция эффективна только тогда, когда товаропроизводители и продавцы реально заинтересованы в росте прибыли. Не всякая конкуренция способствует эффективному функционированию рынка. Некоторые её формы оказывают разрушающее воздействие на экономику. Речь идёт о так называемой недобросовестной конкуренции, которая должна быть законодательно запрещена. Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» запрещает недобросовестную конкуренцию, в том числе распространение ложных, неточных и искажённых сведений, способных нанести ущерб другим хозяйствующим субъектам; самовольное использование товарных знаков, фирменных наименований, маркировки и внешнего оформления товаров других фирм; получение, использование, разглашение научно-технической, производственной, коммерческой и иной информации без согласия её владельцев и т. п. Уровень развития рыночной конкуренции находится в обратной зависимости от степени монополизации рынка. Монополизация рынка осуществляется предпринимательскими монополиями. Под предпринимательской монополией понимается предприятие, концентрирующее такую долю совокупного предложения на соответствующем рынке, которая позволяет ему, манипулируя объемом продаж, влиять на формирование рыночных цен. Чем выше доля предпринимательских монополий на том или ином рынке и чем выше доля на этом рынке каждой из них, тем соответственно выше степень его монополизации, и тем менее конкурентным является данный рынок.

Мировая экономика

Как правило, в странах, экономика которых длительное время развивалась в рамках плановой системы, степень монополизации рынка выше, чем в государствах с исторически сложившимся рыночным хозяйством. Это связано прежде всего с различиями путей формирования предпринимательских монополий. В рыночном хозяйстве монополистические объединения формировались «снизу»; они являются следствием развития конкуренции, приводящей к росту концентрации и централизации производства и капитала.

Высокая степень монополизации, доставшаяся переходной экономике в наследство от административно-командной системы, ослабляет рыночную конкуренцию. Это связано с неэффективностью монополий, так как она устанавливает цену выше предельных издержек. Потребители, оценивающие товар выше его предельных издержек, но ниже монопольной цены, вынуждены отказаться от покупки. В этих условиях важнейшими факторами развития конкуренции эффективного функционирования рынка является проведение целенаправленной антимонопольной политики.

В рамках антимонопольной политики можно выделить два основных направления: демонаполизацию и регулирование деятельности предпринимательских монополий.

Политика демонаполизации направлена на снижение степени монополизации рынка. Её эффективное проведение в рамках переходной экономики предполагает, во-первых, разработку системы ограничений на слияния и иные межфирменные соглашения, ведущие к существенному росту уровня монополизации и ограничению конкуренции. Во-вторых, проведение деконцентрации сложившихся предпринимательских монополий. В-третьих, содействие конкуренции в монополизированных отраслях.

Естественная монополия существует, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции,

чем имел бы ряд конкурирующих фирм. Отсутствие конкурентной среды делает неэффективным использование рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий. Поэтому государственное регулирование является здесь основной формой координации. Фактически оно строится на тех же принципах, что и регулирование в плановой экономике: государственные органы управления определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объём и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Иные принципы лежат в основе регулирования предпринимательских монополий, действующих на конкурентных рынках, например в отраслях с олигополистической структурой. Здесь государственное регулирование призвано не заменить, а защитить конкурентный рыночный механизм. Таким образом, можно прийти к выводу, что в современных условиях необходимо определение чёткого соотношения и выработки стратегии рыночного управления в переходный период на уровне государства и рынка.

Данное соотношение должно выражаться оптимальным уровнем централизации и децентрализации в области государственного управления, в разграничении принимаемых управленческих решений, как на уровне государства, так и на уровне рынка в целом, и потребительского рынка, в частности.

Такое гибкое изменение системы управления на государственном уровне может привести к эффективной работе всего рыночного процесса.

Список литературы

1. Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М., 2003.
2. Веснин, В. П. Менеджмент / В. П. Веснин. – М., 2007.
3. Меннинг, Н. Реформа государственного управления: международный опыт / Н. Меннинг. – М., 2003.

Мировая экономика

4. Смирнов, Е. Н. Введение в курс мировой экономики / Е. Н. Смирнов. – М., 2008.
5. Теория переходной экономики / под ред. В. В. Герасименко. – М., 1997.

Геоэкономика и глобалистика
Российский интеллектуальный подъем:
формы, маршруты, этапы¹

Э. Г. Кочетов,

президент Академии наук геоэкономики и глобалистики, заведующий
Центром стратегических исследований геоэкономики НИИВС ГУ-ВШЭ,
доктор экономических наук,
г. Москва

The Russian intellectual increase: forms, routes, stages

A. G. Kochetov

The author offers an analysis of the main innovations implanting, results and prospects of the China economic development, relations of Russia and the European Economic Community.

III. Прагматизм реализации

1. Укоренение фундаментальных новаций

В этом плане можно сделать несколько акцентов:

Первое. «Большой проект» – выход на дорогу к мирозданию нового Ренессанса – имеет своё теоретическое и методологическое обоснование в рамках парадигмальной связки «геоэкономика – глобалистика – гуманитарная космология».

Второе. Идёт наращивание теоретической и методологической базы в осознании нашего мира, развитие геонаук, геологистики, глобалистики, гуманитарной космологии в ведущих университетах и научных центрах России.

Третье. Уже реально просматриваются маршруты: мировые точки, где идёт интенсивное осознание новейших парадигмальных поворотов к мирозданию нового Ренессанса.

Вышеотмеченный маршрутный абрис реальных точек осознания и возможного применения ренессансных концептуальных поворотов наводит на ряд выводов:

· Диффузионное смещение цивилизационных сакральных вертикалей в сторону однородности. За примером далеко ходить не

нужно. Постепенно рельефно проступает единый вектор мирового развития, и все страны его придерживаются – *наращивают постиндустриальную оболочку при значительном разнообразии внутренней формационной сердцевины*. Кто побывал в Шанхае и посетил зону постиндустриального роста Пудун, у того ни на йоту не остается сомнения, куда идти за постиндустриальными ценностями. В мире всё смешалось. Теперь за «западом» можно идти и в США, и в Европу, и в Японию, и в Китай, и в Россию. В этом отношении мир переживает глобальный стратегический манёвр. На пути предстоящих парадигмальных трансформаций: нужна стартовая площадка для броска в новые цивилизационные горизонты. Постиндустриализм вполне может служить первым уровнем этой стартовой площадки, но при одном условии – нужно взять только самые эффективные черты и методы хозяйствования, предложенные постиндустриализмом, ибо он не отделим от глобальных процессов, он завершает реальное глобальное единение мира.

· Для дальнейшего продвижения к новым целям мир уже готовит новую площадку, новый горизонт – выход на этноэкономические системы функционирования нашего мира. Здесь уже атрибутика взаимодействия совершенно другая, здесь мировые воспроизвод-

¹ Продолжение. Начало статьи в журнале «Вопросы новой экономики» № 3, 2009.

Геоэкономика и глобалистика

ственные конвейеры воспроизводят качество жизни тех народов, через территории которых проходят эти мировые конвейеры. Здесь уже не отторгается ни одна страна, этнос, народ, ни один человек. Включившись в мировой конвейер, каждый участник вносит, с одной стороны, своеобразие в характеристику всего воспроизводственного цикла, а с другой стороны, обеспечивает *воспроизводство качества* жизни каждого человека, этноса, национальности, народа, ареала. Здесь уже хозяйственная однородность, базирующаяся на постиндустриальных принципах, задаёт другой статус постиндустриализму, выводя его из техногенного цивилизационного статуса с одновременным наращиванием цивилизационных составляющих этнонационального, культурологического свойства, придавая особую значимость идентичности звеньев, включённых в интернационализованные воспроизводственные циклы.

2. Китайская постиндустриальная модель (на примере зоны экономического развития Пудун: её формирование, функционирование и программа дальнейшего развития)¹

История геоэкономического преобразования ареала и структурная характеристика экономической зоны

В марте 1990 г. китайское Правительство приняло решение о создании новой зоны развития Пудун в городе Шанхае и дальнейшем открытии ряда городов вдоль реки Янцзы, что привело к формированию открытой полосы вдоль этой реки, включая Пудун в качестве главной зоны развития. Официальное заявление об открытии зоны Пудун (Пьюдонг), расположенной к востоку от центральной части Шанхая, было сделано премьером Госсовета КНР Ли Пэном 18 апреля 1990 г. В основу стратегии её развития заложено мощное государственное регулирование, которое исключает территориальную и административную анклавность, характерную для ОЭЗ

Шенчжень. Деятельность зоны подчинена общей задаче совершенствования экономики КНР, а также превращению Шанхая в хозяйственный, финансовый, торговый и логистический центр мирового значения.

Уже в течение первых шести лет в результате общих усилий центрального и местного правительства новый район Пудун был построен и стал одним из самых привлекательных районов для иностранных инвестиций на территории Китая. Главная задача пудунского проекта – обновление его промышленной базы, восстановление престижа Шанхая как одного из крупнейших экономических, торговых и финансовых центров АТР (Шанхай – один из трёх городов центрального подчинения (Пекин, Тяньцзинь)). Уже сегодня Пудун обладает развитой инфраструктурой, соответствующей требованиям «города будущего века». В нём находятся самые высокие и современные здания Китая, число небоскрёбов достигает 80. Наиболее выделяется 420-метровый небоскрёб Цзиньмао (самое высокое здание в Китае и пятое – в мире) и самая высокая телебашня в Азии «Восточная жемчужина». Но это не предел: через несколько лет над Шанхаем вознесётся «восьмое чудо света» – гигантский ультрасовременный 300-этажный небоскрёб высотой 1,2 км. и площадью 2 млн. кв. м., созданный по всем правилам бионики. Строительство гигантских сооружений объясняется не только национальными традициями «быть первыми», но и вызвано реальными функциональными потребностями в крупных промышленных и финансовых комплексах.

Передовые позиции Пудуна в области рыночных реформ и открытости, заключающиеся в более свободном доступе иностранных предпринимателей в такие сферы, как внутренняя и внешняя торговля, банковское дело и страхование, являются одним из важных факторов привлечения иностранных инвестиций.

¹ См.: Цзян Цзин, Стровский Л.Е., Фролова Е.Д. Опыт формирования и функционирования зон с особой экономической политикой. Препринт – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.

Геоэкономика и глобалистика

В данной зоне осуществляется производство продукции для экспорта следующих отраслей: текстильной, машиностроения, электротехнической, лёгкой, металлургической, химической, медицинской, сельскохозяйственной, продуктов питания. Постепенно трудоёмкое производство (одежда, игрушки, художественные изделия) уступает дорогу инструментальной, механической, электромеханической. При этом основное внимание уделяется высокотехнологичным производствам, финансовой и торговой сфере. Главными экспортными рынками являются Япония, США, Германия, страны Юго-Восточной Азии, страны ЕС, Корея, Гонконг, Тайвань. В Пудун переселилось большое количество городского населения, что повлекло за собой бурное строительство объектов инфраструктуры, общественного транспортного сервиса.

Для ускорения развития Пудуна принято решение оставлять все доходы в распоряжении зоны для нужд капитального строительства. Другой инструмент регулирования экономики, призванный обеспечить правительственные социальные программы, – централизованные фонды накопления, остающиеся за счёт взносов как предпринимателей из прибыли, так и рабочих из зарплаты. Результат такой политики – увеличение среднедушевого показателя ВВП.

В Пудуне развивается несколько функциональных зон:

- зона «Свободной торговли» (таможенная зона, «Бондовая зона») «Вайгаоцяо» выполняет функции хранения, грузопереработки и транзитной торговли. На территории, площадью 10 кв. км, расположены в основном консигнационные склады, предприятия обработки экспортной и реэкспортной продукции. Здесь разрешены беспошлинный и безлицензионный экспорт и импорт, создание внешнеторговых компаний и обращение иновалют. Всего создано более 600 предприятий;

- в «Зоне финансов и торговли» «Луцзяцзуй» (торгово-финансовой зоне), площадью 6,8 кв. км, располагаются финансовые и торговые центры, филиалы китайских и иностранных

банков, биржи, финансовые и страховые компании, органы административного управления. Сотни отечественных и зарубежных финансовых организаций открыли свои представительства, высокими темпами развиваются отрасли управления недвижимостью, выставочная деятельность, предоставление туристических и коммерческих услуг, растёт количество построенных небоскрёбов при коэффициенте использования этих зданий (продажа или аренда) 91,7%;

- зона «Экспортного производства» «Цзиньцяо» («оффшорная зона»). Эта зона экспортной переработки является самой передовой базой обрабатывающей промышленности, ориентированной на экспорт, при этом структура промышленности и технологии производства в зоне непрерывно совершенствуются. На территории 9,5 кв. км ведётся строительство предприятий многих крупных китайских и зарубежных компаний. Основная продукция, производимая на 410 зарегистрированных предприятиях с иностранными инвестициями, – автомобили и запчасти, микроэлектроника и компьютеры, современные телекоммуникации и биотехнологии, комплексное применение оптики, механики и электроники, бытовые технологии современного уровня, при этом доля высокотехнологичной продукции достигает 53,3%;

- наибольшая площадь отведена «парку высоких технологий» «Ужанцзян» – 17 кв. км. Зона предназначена для размещения предприятий высоких технологий, является центром разработки микроэлектроники, программно-математического обеспечения и биомедицинской продукции в Китае. Здесь действует 110 научно-исследовательских организаций, 413 инкубированных предприятий, в т. ч. пять из десяти мировых «фабрик» по производству интегральных схем (TSMC, UMC Group, Chartered, SMIC, Vanguard). В основу стратегии развития зоны заложена сингапурская экономическая модель, которая привлекает китайцев мощным механизмом государственного регулирования рынка. Один из его инструментов – государственные акционерные ком-

Геоэкономика и глобалистика

пании, задачей которых является управление долгосрочными капиталовложениями, реализация стратегических целей развития экономики. Годовой прирост валовой продукции в информационной и электронной сфере составил 90%, биомедицинской – 18,3%; прирост доходов разработчиков программно-математического обеспечения – 17%.

Кроме того, в Пудуне сформировано и успешно развиваются пять зон муниципального значения. Это такие зоны, как:

- сельскохозяйственная зона Саньцяо (Суньцяо);
- парк современной жизни «Люли»;
- культурно-туристическая зона «Хуася»;
- промышленный район Вянцяо;
- зона развития «Синхо».

За последние годы в эти зоны были привлечены значительные иностранные и китайские инвестиции, обеспечив тем самым масштабность и темп капитального строительства, а также функционирование многопрофильных производств и предприятий сферы обслуживания.

Особо необходимо выделить роль государства в формировании и развитии ОЭЗ. Она проявляется не только в принятии законодательных актов, определяющих и регулирующих деятельность ОЭЗ. С 1990 г. на развитие Пудуна центральным и шанхайским правительством выделено в общей сложности 60 млрд. юаней (7,2 млрд. долл.). Кроме того, созданы три акционерные компании развития – района экспортного производства Цзиньцяо, района свободной торговли Вайгаоцяо и финансово-торгового района Луцзяцун. Они должны взять под контроль соответственно промышленность, торговлю и оборот денежных средств в Пудуне.

Особенности иноинвестиционной деятельности зоны развития

С начала освоения и открытости Пудуна главным рычагом для скачкообразного развития этого района стало использование инокапитала и внешнеторговый экспорт. Напомним, что для иностранных инвестиций был

установлен льготный режим по образцу специальных экономических зон. Почти половина из привлечённых зарубежных инвестиций была направлена на отрасль обслуживания, а именно во внутреннюю торговлю, международную торговлю и недвижимость. Доля добавленной стоимости вложенного в отрасль обслуживания инокапитала в валовом внутреннем продукте Пудуна возрастает в среднем более чем на 2 процентных пункта в год.

В Пудун поступают инвестиции из 67 стран мира. По объёму инвестиций лидирующие позиции занимают следующие: на первом месте по объёму инвестиций находится Гонконг. Далее следуют такие страны (в числителе – доля в % предприятий с инокапиталом, в знаменателе – доля в % по объёму инвестиций): США (15%/11%), Япония (7%/8%), Тайвань (12%/5,5%), а также Германия и Сингапур. Но в последнее время всё больше инвестиций начинает приходить из западных стран. Кроме того, диверсифицируются пути привлечения иноинвестиций. Так, всё большую роль играют такие формы, как выпуск акций категории Б (разрешённых для покупок зарубежными физическими и юридическими лицами), строительство инфраструктурных объектов по системе БОТ («строительство – эксплуатация – передача»).

В 2000 г. сумма контрактных инвестиций составила 2,88 млрд. долл., что составило годовой рост в 1,7 раза. Одной из особенностей иноинвестиционной деятельности является то, что большинство проектов с иностранным капиталом являются масштабными. На 379 объектов такого типа было инвестировано в среднем на каждый 10 млн. долл. Эта сумма значительна, но она продолжает увеличиваться и уже открыты проекты с суммой более 10 млрд. долл., сейчас их количество – 265.

Планы строительства нового района Пудун привлекают не только малые, но и средние зарубежные предприятия. Пудунская администрация объявила, что возможности инвестиций являются равными как для крупных, так и для малых и средних предприятий.

Геоэкономика и глобалистика

Активизации привлечения иноинвестиций способствовало изменение мер по их привлечению с ноября 1997 г., в том числе:

1. Разрешённая доля инвестиций в форме технологий увеличена с 20% до 35% от уставного капитала;

2. Если зарубежный инвестор имеет пять и более предприятий, то он может объединить их на основе одного из них в групповое предприятие;

3. Изменилось поощрение реинвестирования: если предприятие с иностранным участием (ПИУ) полностью внесло уставной капитал, начало свою деятельность и выплачивает подоходный налог, то оно может инвестировать сумму (не более 50% от своего уставного капитала) в другие предприятия (доля таких инвестиций в уставном капитале не ограничена, кроме проектов, являющихся ограниченными для иноинвестиций в принципе, но и здесь ограничения лишь в непревышении 25% таких инвестиций);

4. Китайские предприятия получили разрешение инвестировать в предприятие с иностранным участием (ПИУ), сливаться с ними и покупать ПИУ.

Недвижимость выступает одним из основных индикаторов развития экономики. В Пудуне картина выглядит следующим образом. Это коммерческий центр, самый большой в Азии, занимает площадь 140 тыс. м². Всего в Пудуне проектом предусмотрено 18 высотных коммерческих зданий с садом, общей площадью 10000 м². Среди уже открывшихся коммерческих центров необходимо выделить китайское совместное с иностранным капиталом торговое предприятие «Новый век», ежедневный доход которого от бизнеса составляет 10 млн. юаней. 30 китайских и иностранных коммерческих холдингов вложили в него 8 млрд. юаней (963 млн. долл.). Он оснащен современным оборудованием, имеет 300 эскалаторов, 20 000 телефонных линий программно-контрольного управления, стоянку на 2000 автомобилей. Но, несмотря на огромные масштабы, это всего лишь один из нескольких комплексов, которые стро-

ятся в Пудуне. В остальные входят: коммерческий выставочный центр, торговый и обслуживающий комплекс, организационный центр, центральный супермаркет. Привлекает внимание не так давно построенная третья в мире и первая в Азии по высоте телебашня.

Особенно явно из проектов инвестирования выделяются объекты инфраструктурной недвижимости. За 5 лет (1992–1997) в их строительство инвестировано в 7 раз больше, чем за все 80-е годы. Сегодня приоритетное значение имеет сооружение таких объектов, как:

- глубоководный контейнерный порт Вайгаоцяо;
- международный аэропорт (по очередям);
- информационный порт (системы связи);
- автострада Шанхай-Ханчжоу;
- вторая линия метро, пересекающая Шанхай с востока на запад;
- нефтегазовый проект в Восточно-Китайском море;
- станция спутниковой связи;

Итоги и перспективы развития Пудун

Первые итоги развития ОЭЗ Пудун были подведены в апреле 2000 г. на международной конференции с участием китайских и зарубежных гостей, включая представителей ООН, проводимой в рамках празднования десятилетия со дня основания этой особой зоны. Район Пудун сохраняет быстрые темпы экономического роста, его посетили руководители правительств нескольких десятков стран.

Развитие ОЭЗ происходит столь стремительно, что статистические данные постоянно меняются, но общий порядок цифр следующий: к настоящему времени в Пудуне действуют около 4200 предприятий с иностранным участием, общая сумма непосредственно иностранных инвестиций составила 10,8 млрд. долл. США. На эти ПИУ приходится 30% ВВП и более 60% экспорта райо-

Геоэкономика и глобалистика

на. В Пудун поступают инвестиции из 67 стран. Более 120 ТНК основали здесь свои предприятия, в том числе Джeneral Моторс, Форд, Джeneral Электрик, Шарп, Мицубиси, Сименс и другие. Всего в Шанхае осуществляют свою деятельность примерно 256 ТНК, некоторые из них перевели сюда свои штаб-квартиры или филиалы, чтобы их операции в Китае расширились. В 2000 г. экспорт в Пудуне составил около 7 млрд. долл. или 34% от экспорта всего города и вырос в 6 раз за десять лет (по сравнению с 1990 г.).

Ежедневно здесь открывается 2–3 китайско-иностранных совместных предприятия и привлекается иностранных инвестиций на сумму 10,9 млн. долл. Первоначально большинство иностранных компаний занимались вторичной и трудоёмкой индустрией. Но начиная с 1993 г. учреждалось всё больше предприятий третьей индустрии, включая недвижимость, банки, торговля. Сейчас количество проектов третьей индустрии достигло 1900 с суммой 6,4 млрд. долл. 360 предприятий по экспорту в Пудуне экспортирует приблизительно 10 000 видов продукции в 130 стран и регионов мира. Всё больше свои филиалы здесь открывают компании в сфере торговли, страхования, рекламы, коммерческого консультирования, нотариального и бухгалтерского сервиса. За счёт ускоренного роста сферы обслуживания, новых отраслей промышленности улучшилась структура ВВП. В Шанхае открыли филиалы 52 банка и небанковские финансовые компании из 25 стран. Повышается объём инвестиций в наукоёмкие производства. Только в 2003 году 44 инвестиционные компании открыли свои филиалы в Пудуне, их уставной капитал составляет 4 млрд. юаней. Приток такого огромного количества денежных средств позволит превратить Пудун в финансовый центр Китая. За годы 9 пятилетки (1996–2000) общий объём инвестиций в основные фонды Пудуна вырос в 4 раза и достиг 40 млрд. долл.

Стремительно растёт и население Пудуна: в 1990 г. здесь проживало 1,3 млн. чел., а в 2000 г. – уже 3 млн.; приток населения со-

провождается строительством необходимой общественной инфраструктуры. Темпы роста города стабильны и на 2–3% превышают общекитайские. Здесь трудоустроено более 1 млн. бывших безработных.

Что касается перспектив, то стратегической целью является превращение Шанхая к 2010 г. в мегаполис с развитым рыночным механизмом, уровнем внешних связей и инфраструктуры, соответствующими высшим международным стандартам, превращение Шанхая в международный торгово-финансовый центр.

Для достижения указанной цели на ближайшую перспективу поставлены для решения масштабные задачи, основные из них следующие:

- увеличить вклад науки и техники в обеспечение экономического роста до 50%, а удельный вес высокотехнологичных отраслей в экономике города – до 20%;
- ликвидировать энергоёмкие и экологически вредные производства;
- продолжать строительство инфраструктурных объектов;
- совершенствовать структуру собственности, искать эффективные пути реализации общественной собственности, совершенствовать систему управления госимуществом, создать плюралистическую структуру собственности, часть функций передать отраслевым министерствам, рынку;
- сократить специальные и укрепить комплексные экономические ведомства;
- упорядочить размещение производительных сил следующим образом:
 - в городе – сфера обслуживания, преимущественно финансы и торговля;
 - в ближних пригородах – высокотехнологичная промышленность;
 - в дальних пригородах – сельское хозяйство и традиционные отрасли промышленности.

Пудун будет продолжать открывать свой финансовый сектор внешнему миру. Это требует повышения уровня открытости и интернационализации экономики города. Ключе-

Геоэкономика и глобалистика

вым звеном при этом остаётся освоение района Пудун, основу экономики которого составляют финансы, торговля и экспортная обработка.

Ведение политики «открытости» имеет два параллельных варианта. Политика открытости «вовнутрь»: расширение сбыта собственной промышленной продукции на внутреннекитайском рынке и привлечение ресурсов из других регионов страны для развития города. Для их достижения создаётся пояс экономического сотрудничества вдоль реки Янцзы, будет продолжено развитие коммуникаций в регионе и организация межрегиональных объединений, будет укрепляться роль Шанхая по «обслуживанию» всего Китая в области финансов и торговли. И политика открытости «вовне», нацеленная на интеграцию в систему мирохозяйственных связей, о чём речь шла выше.

Картина была бы неполной, если обойти вниманием некоторые проблемы: из-за нарушения законодательства только за 1998 год было аннулировано 1010 предприятий с иностранным участием, зона теряет свою привлекательность из-за удорожания комплекса товаров и услуг и потери льгот (правда, городское руководство стремится компенсировать эти недостатки приданием больших прав ПИУ и возможностей ведения бизнеса), формирование единого рынка в Китае сдерживается отсталостью транспортной инфраструктуры.

3. Российско-европейский интеграционный ландшафт: прагматизм воплощения больших идей

События последних лет и достигнутый уровень развития отношений Европейского Союза и России побуждают нас сделать решительный шаг на путях поиска более эффективных форм взаимодействия и сотрудничества, действенных механизмов интеграции¹. Иначе говоря, мы должны подняться

над рутинной, но в то же время при решении насущных проблем должны не заблудиться в их высокой философии – нам как воздух необходимо среднее *связующее* звено между *ближними* и *дальними* горизонтами сотрудничества, звено, соединяющее прагматизм и целеполагание в едином ключе.

Мне представляется, что это звено послужит основой для формирования действенного интеграционного механизма ЕС – Россия, позволит устранить разобщённость звеньев этого механизма, разрывы и параллелизм в совместной работе. Давайте критично посмотрим на существующую ситуацию.

В 2006 г. Россия председательствовала в Совете Европы. За это время накоплен экспертно-консультативный потенциал, научный потенциал, интеллектуальные разработки по многим направлениям и т. п. Встречи глав государств Евросоюза с участием Президента России В. В. Путина дали возможность России обозначить ряд серьёзных инициатив. Параллельно с этим Финляндия провела форум по контактам неправительственных организаций в рамках Евросоюза. Их деятельность направлена на те же сферы, которыми озабочены ЕС и Россия, а именно: свобода, безопасность, экономика и гуманитарная сфера, право и правотворчество. В это вовлечены и высшие эшелоны власти, и институты гражданского общества.

Но что примечательно. Если внимательно проанализировать «объём» российского участия во всём этом, то чётко просматривается ситуация, диктующая необходимость решения ряда внешнеполитических задач:

– усиления голоса общественности России, присутствия её интеллектуальных кругов в мировом информационном пространстве;

– продвижения российских высоких интеллектуальных наработок в новейших сферах гуманитарного знания – в гуманитарной космологии, гносеологии, глобалистике, в сфере геонаук (геоэкономики, геокультуры,

¹ Данная идея подтверждается принципом «сближения путём переплетения», предложенного министром иностранных дел Германии Франк-Вальтером Штайнмайером, суть которого заключается в «укоренении европейских ценностей в России и её тесным переплетением с европейским континентом» (Независимая газета, 17 января 2007 года).

Геоэкономика и глобалистика

геополитики, геостратегии, геомаркетинге и др.), которые представляют интерес для мирового сообщества;

– интеграции НПО России в институты ЕС.

Иными словами можно сказать: мы способны предложить наш интеллектуальный ресурсный потенциал и гуманитарные фундаментальные наработки для реализации на европейском континенте общих целей и интересов¹. Это должно способствовать развитию «Большой Европы» и евразийского пространства.

Сейчас же сложившаяся практика демонстрирует разобщённость в выходах российских структур на европейское поле принятия решений. Здесь у каждого своя доля (интеллектуальная площадка): МИД представлен, как правило, в Совете Европы; нормотворческая «корзина» решает проблемы через Страсбургский суд; политические аспекты (свобода, продвижение демократии и др.) – через политические институты самого ЕС; корзина политика-политики (её парламентская часть) через Парламентскую Ассамблею Совета Европы (ПАСЕ) и т. д. Такая институциональная структурная разобщённость жёстко ограничивает Россию и ставит её в условия неравноправного партнёрства. Но как показал опыт недавних событий во Франции и Венгрии и европейские механизмы интегрального порядка не срабатывают на уровне НПО.

Пилотные проекты

Общество должно научиться вычленять узловые (базисные) болевые точки развития и не давать им разрастаться в трудно гасимые конфликты. Надо найти способ сформировать мировую интеллектуальную площадку, где бы все проблемы находили единый согласованный подход к их разрешению, и где бы формировались долговременные тенденции мирового роста на основе межцивили-

зационного диалога, общего интереса и общих ценностей.

Вот почему снятие всех этих проблем нам видится в формировании такого интеграционного блока, механизмы которого соединили бы в едином русле обсуждение и принятие решений по актуальным вопросам в рамках разрозненных до сих пор «корзин». На первоначальном этапе этого пути можно было бы осуществить несколько пилотных (тестовых) проектов-программ. Они далеко выходят за рамки форумов, конференций, съездов, симпозиумов и, на наш взгляд, несут в себе чёткий интеграционный механизм, создавая то самое связующее звено, о котором уже шла речь.

Первый проект. «Европейский союз – Россия: геоэкономическая взаимосвязь».

Российская научная гуманитарная мысль, обзорева картину послевоенного мира, не могла не обратить внимания на процесс интенсивного выхода воспроизводственных циклов за национальные рамки, что дало начало формированию организационно-функциональных структур наднационального статуса. Зародились гибкие «экономические границы» функционирования этих новейших игроков. Экономические границы не совпадают с государственно-административными: национальные экономики становятся звеньями разных воспроизводственных мировых циклов. Национальные интересы закрепляются не на политических, а на экономических границах, носителями этих интересов выступают транснационализированные структуры. Им государства делегируют реализацию своих интересов. Но эти процессы не оказывают влияние на суверенитет. Мир двинулся к транснационализации. Ранее разрозненные национальные экономики и их хозяйствующие субъекты постепенно начали обретать новую платформу для сотрудничества – общий интерес². Суть этого процесса – вступление мира в

¹ В частности, совместное формирование мирового дохода и его гармоничное перераспределение.

² См. подробнее: Кочетов Э.Г. Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый Ренессанс – истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас. М.: ОАО Издательская группа «ПРОГРЕСС», 2001.

Геоэкономика и глобалистика

эпоху смены геополитических воззрений на геоэкономические.

Формирование сетевого геоэкономического кластера «ЕС – Россия» создаёт высокоинтеллектуальную зону мирового роста как реальный шаг к экономическому ренессансу: содружество российских высокоиндустриальных и высокоинтеллектуальных ареалов с европейскими постиндустриальными системами даёт огромный коммулятивный эффект по сглаживанию и, в конечном счёте, снятию геополитических противоречий, размыванию вызовов и угроз.

Второй проект. *Формирование международного [гуманитарного] центра [«Россия»] ЕС: [трансгуманитарное] измерение*¹.

На этом направлении уже накоплен значительный научный и внешнеполитический потенциал: российская школа геоэкономики и глобалистики уже оперирует новейшим методологическим подходом – геогенезисом как объёмно-пространственным методом отображения мира, где любое событие вплетается в единый геологистический (геоэкономический) атлас мира. Здесь идёт соединение различных геонаук, по-своему измеряющих мир (геоэкономики, геополитики, геостратегии, геокультуры, геоинформатики, геоэкологии и т. п.) в единый блок. Просматривается и институциональная сторона этого проекта-программы: органичной частью её могла бы стать мировая сеть российских внешнеполитических структур.

Третий проект. *«Европейский союз [Россия]» [«новый Плагуош»]*.

Призрак смерти вновь витает над миром. Нужно видеть изнанку нашего одряхлевшего мира. Внегласно, вдали от общественного взгляда, в тиши кабинетов и лабораторий «злые гении» по заказам «новых геополитиков» – глобальных ястребов-воителей вновь взялись за своё излюбленное дело: они придумывают самые изуверские способы уничтожения человечества, всего живого на планете.

Абсолютное изматывание мира, стран, народов, каждого человека через милитаризацию сознания, милитаризацию экономики, милитаризацию духовной сферы. Пафос страны-убийцы и страны-околотка, блока-убийцы, человека-убийцы. Возведение философии убийства в ранг государственной политики, международных отношений, дипломатии – и всё это под флёром демократических разглагольствований, защиты отечества, героической истории, придания стабильности, залога мира! Что может быть более ханжеским, более изуверским, более изошрённым, более абсурдным, нежели использования этих благородных задатков человечества в качестве ширмы для одурачивания молодого поколения, благословения его на бойню за несурные ценности – подsunутые народам ценности, идеологии, мифы.

Идёт почти неприкрытое наступление на гражданское общество, права и свободы человека. Прославление армейской формы, кителя, автомата, штыка. Смыкание силовой сферы в единое мировое милитаризованное ядро, где переплетаются в едином мировом воспроизводственном цикле национальные военно-экономические воспроизводственные системы, отображая уже тенденцию к однородности военно-политических взглядов на мир, на его гражданскую часть. Всё это заливают сознание народов значимостью, ценностью и оправданностью этого ядра. Чудовищная часть мирового интеллекта, материальных, финансовых, духовных ресурсов каждодневно представляется для обслуживания мировой интернационализированной военно-промышленной системы и военно-политической элиты. Для её поддержания становятся необходимыми бесконечные локальные конфликты, ощущение угрозы, опасности и вызова, и они постоянно генерируются.

Любое изобретение, научное открытие в мире рассматривается через призму убийства,

¹ Термины «трансгуманитарное измерение» и «трансгуманизм» в научный и внешнеполитический обиход введены известным российским учёным и специалистом в области внешней политики Александром Ивановичем Сухаревым.

Геоэкономика и глобалистика

а уже затем (через огромный промежуток времени) они сбрасываются в гражданские отрасли.

В этой ситуации вновь, как и в 1955 г., следует вернуться к идеалам А. Эйнштейна, Ф. Жолио-Кюри и Б. Рассела. Движение учёных за мир, разоружение, международную безопасность и научное сотрудничество в новых условиях глобальных вызовов, угроз и опасностей придаст взаимной интеграции особую силу, целевую направленность. Обеспечить торжество жизни – наша задача!

Четвёртый проект. *Безопасность: «Европа – Россия» – глобальные гуманитарные связи.*

Следует набраться мужества и посмотреть на европейскую безопасность широко открытыми глазами. *Европа* – цитадель гуманизма и просвещения, в своё время пережившая невиданный всплеск жизнеутверждающих идей и здравого смысла в период Возрождения (Ренессанса), – *сдаёт свои позиции высокого гуманизма.* Она теряет контроль над центральным вектором мирового развития – глобализацией, а стало быть историческую инициативу. А это очень опасно не замечать центрального противоречия эпохи – разносторонней и разновекторный процесс глобализации. Оно состоит в том, что наши политические установления отстают от глобализации экономики, международные институты не поспевают за международными финансовыми рынками. Рынки становятся глобальными, а европейская политика по-прежнему в основном опирается на идею локального (национального) государства, подогревая «невроз» местничества. Остановить глобализацию, а, следовательно, развитие трансграничных систем – невозможно, препятствовать этому – значит вновь открыть путь к немиру, к конфронтации, к «холодной войне», к схватке геоэкономики с геополитикой, к глобальному конфликту. Нужно устранить это противоречие путём создания новых влиятельных глобальных организаций нового

статуса с геоэкономической окраской, призванных решать социально-экономические и политические проблемы (сохранение мира, устранение бедности, защита окружающей среды, соблюдение условий труда и прав человека и т. д.). Такой поворот событий открывает дорогу в наше будущее – к новому Ренессансу, а российские наработки в области гуманитарной космологии дают теоретическую и методологическую основу построения мироздания нового Ренессанса¹.

Пятый проект. *Политическая геологистика: «Россия – ЕС в системе мировых потоков».*

Глобализация по-новому заставила воспринимать мир и его политическую жизнь – как систему событийных потоков: экономических, политических, культурологических, цивилизационных, этнонациональных, военных и др. Любые события и инициативы в этих сферах через глобальную информационную сеть становятся общедоступными, их возникновение подчинено определённой логике, они тут же вызывают ответную реакцию. События (инициативы) сталкиваясь, дают резонансные всплески, усиливаются либо затухают и т. д., но в любом случае они движутся в жёсткой сцепке (в потоке). Нужен мониторинг таких потоков, их «предметное» отображение. Для отношений «Россия – ЕС» очень важно наладить отображение подобных потоков. Это даёт возможность своевременно вырабатывать совместные внешнеполитические решения по узловым вопросам мирового развития. Инструментом реализации здесь могут быть совместные «*Геологистические центры внешнеполитических процедур*». В этом отношении российские исследования в области геологистики, геогенезиса (объёмно-пространственной методологии) могли бы выступить в качестве исходных теоретических и методологических оснований работы таких центров.

Продолжение в следующем номере

¹ См. подробнее: Кочетов Э.Г. Гуманитарная космология (дорога к новому мирозданию новых людей). М.: «Деловая литература», 2006.

Стратегии регионального развития
Применение метода кластерного анализа в ходе моделирования
влияния региональной инфраструктуры
на качество жизни населения
(региональный аспект)

Н. В. Мордовченков,
заместитель директора по научной работе филиала Сочинского
государственного университета туризма и курортного дела,
доктор экономических наук, профессор,
г. Нижний Новгород

М. Г. Николаева,
преподаватель Нижегородского филиала
Современной гуманитарной академии,
г. Нижний Новгород

Application of the cluster analysis method in the modeling process of
the regional infrastructure and the quality of life systems influence
(region's aspect)

N. V. Mordovchenkov
M. G. Nikolayeva

The authors of the article have made serious researches in the field of cluster- and factor analysis of two systems: the system of the regional infrastructure and the quality of life system. Interaction of these two systems is carried out by means of elements of the social sphere quality, welfare quality and regional infrastructure quality.

Региональный уровень совершенствования инфраструктуры должен учитывать специфику местных социально-экономических условий качества жизни населения. Поэтому необходимо исследовать тенденции роста качества жизни населения для каждого региона в динамике по годам.

Для выполнения кластерного анализа качества жизни населения в зависимости от региональной инфраструктуры была построена экономико-математическая модель качества жизни населения на примере регионов Приволжского федерального округа:

$$v(x) = 466 - 3,532x_1 + 2,856x_2 - 0,598x_3 - 0,017x_4 + 0,087x_5 \quad (1)$$

где v – качество жизни населения в зависимости от региональной инфраструктуры

(x) – качество региональной инфраструктуры

x_1 – качество населения

x_2 – качество материального и духовного благосостояния

x_3 – качество экологической ниши

x_4 – качество безопасности

x_5 – качество социальной сферы

466 – влияние внешних факторов

Коэффициент множественной детерминации: 0,990

Средняя ошибка аппроксимации: 3%

Критерий Фишера: 6,051

Построение модели было выполнено при использовании следующих базовых показателей предложенной нами методики исследования качества жизни населения (см. табл.1.).

Состав базовых показателей методики исследования качества жизни населения

Показатели качества населения: численность населения на 1 января, тыс. чел. Число детей (молочного трудоспособного возраста, до 16 лет), чел. Число родившихся, тыс. чел. Число умерших, тыс. чел. Младенческая смертность в возрасте до 1 года, тыс. чел. Естественный +прирост (-убыль) населения, тыс. чел. Ожидаемая продолжительность жизни населения при рождении в 2001–2006 гг., лет. Число браков и разводов, тыс. ед. Общий коэффициент брачности на 1000 чел. населения, разы. Общий коэффициент разводимости на 1000 чел. населения, разы. Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни на 1000 чел., чел. Прерывание беременности (аборты), разы. Покупка населением алкогольных напитков (водка и ликероводочные изделия), тыс. декл.

Показатели качества материального и духовного благосостояния: валовой региональный продукт на душу населения, руб. Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. чел. Расходы и потребление домашних хозяйств на 1 января 2007г., %. Площадь жилищ, приходящихся в среднем на 1 жителя, м². Обеспеченность населения основными продуктами питания: валовой сбор зерна (в весе после доработки) в хозяйствах всех категорий, тыс. т. Потребление хлебных продуктов на душу населения в год, кг. Производство яиц в хозяйствах всех категорий, миллионов шт. Потребление яиц на душу населения в год, шт. Производство молока в хозяйствах всех категорий, тыс.т. Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг. Производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий, в убойном весе в год, тыс.т. Потребление мяса населением в год, кг. Валовой сбор сахарной свеклы в хозяйствах всех категорий в год, тыс. т. Потребление сахара на душу населения в год, кг. Валовой сбор картофеля в хозяйствах всех категорий, тыс. т. Потребление картофеля на душу населения в год, кг. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума (% от общей численности населения), %. Среднедушевые денежные доходы (в месяц) на душу населения, руб. Прожиточный минимум, руб. Численность учащихся дневных общеобразовательных учреждений, тыс. чел. Численность студентов средних специальных учебных заведений, тыс. чел. Численность студентов вузов, тыс. чел. Финансирование из региональных бюджетов мероприятий культуры, искусства, кинематографии, развития средств массовой информации, тыс. руб. Финансирование учреждений образования из региональных бюджетов, тыс. руб. Библиотечный фонд на 1000 чел. населения (на конец года), экз. Число посещений музеев на 1000 чел., разы. Численность зрителей театров на 1000 чел. населения, чел. Выпуск газет на 1000 чел. населения, средний разовый тираж, экз.

Показатели качества социальной сферы: число больничных коек на 10000 тыс., ед. Число медицинских кадров на 10000 тыс. населения, чел. Объем платных услуг населению, млн. руб. Социальная стабильность: распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения, %. Финансирование из региональных бюджетов здравоохранения, тыс. руб. Финансирование медицинской помощи населению из средств региональных фондов ОМС, тыс. руб. Общие расходы региональных бюджетов на социальную политику, тыс. руб.

Показатели качества экологической ниши: число зарегистрированных экологических преступлений по субъектам Приволжского федерального округа, ед. Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты по субъектам Российской Федерации, млн. куб. м. Удельный вес проб воды, не соответствующих гигиеническим нормативам в водоёмах I категории (используемых в качестве источников питьевого водоснабжения) по санитарно-химическим показателям / по микробиологическим показателям, %. Удельный вес проб воды, не соответствующих гигиеническим нормативам в водоёмах II категории в местах рекреации (отдыха) населения (используемых в основном для купания) по санитарно-химическим показателям / по микробиологическим показателям, %. Среднесуточный отпуск воды населению и на коммунально-бытовые нужды на одного городского жителя, л. Использование свежей воды на орошение, обводнение и сельскохозяйственное водоснабжение по субъектам Российской Федерации, млн. куб. м. Использование свежей воды на хозяйственно-питьевые нужды по субъектам Российской Федерации, млн. куб. л. Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. т. Улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. т. Финансирование из региональных бюджетов мероприятий по охране окружающей среды, тыс. руб.

Показатели качества безопасности населения: Число зарегистрированных преступлений на 100000 чел., ед. Финансирование мероприятий национальной безопасности и правоохранительной деятельности из региональных бюджетов, тыс. руб.

Показатели качества инфраструктуры: густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием по регионам РФ, км. дорог на 1000 км² территории. Густота железнодорожных путей общего пользования на конец года по регионам РФ, км на 10000 км² территории. Число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой электросвязи по регионам РФ, (на конец года) тыс. Производство и транспортировка электроэнергии по сетям ЛЭП по регионам РФ, млрд. квт.ч. Добыча нефти, включая газовый конденсат, и транспортировка по нефтепроводам по регионам РФ, тыс. т. Финансирование из региональных бюджетов производства и транспортировки топлива, электроэнергии, развития транспорта, связи и информатики, тыс. руб. Отправление грузов железнодорожным транспортом общего пользования, млн. т. Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности, млн. тн.-км. Пассажиروоборот автобусов общего пользования, млн. пас.-км. Перевозки пассажиров автобусами общего пользования, млн. чел. Отправление пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования, тыс. чел. Перевозки грузов автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности, млн. т.

В соответствии с методикой анализа, принятой ООН, интегральным показателем качества жизни населения взят индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), $0 \leq \text{ИРЧП} \leq 1$.

В основу кластерного анализа качества жизни населения было положено решение факторного уравнения (1) для каждого из 14-ти регионов Приволжского федерального округа в период 2001–2006 гг.

Тенденции роста качества жизни населения, изучаемые в ходе кластерного анализа в сравнении по регионам по признаку «рост качества жизни населения за каждый год периода 2001–2006 гг.», обнаружили сле-

дующее: в период 2001 и последующие исследуемые годы качество жизни населения росло в регионах Приволжского федерального округа асимметрично. Рис. 1. отражает семь кластеров регионов по росту качества жизни.

Кластер первый. Размер кластера от 20000 до 60000 усл. ед. (условных единиц качества жизни населения) (рис.1.).

Кластерный центр 40000 усл. ед., куда вошли такие регионы, как: Кировская область

Качество жизни населения, усл. ед.

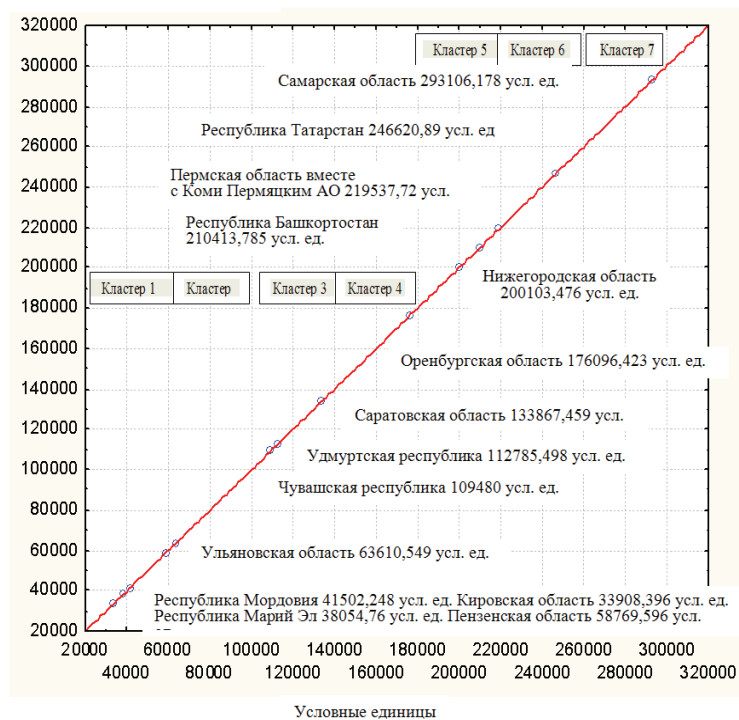


Рис. 1. Кластеры роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2001 г.

Стратегии регионального развития

– 33908,396 усл. ед., Республика Марий Эл – 38054,76 усл. ед., Республика Мордовия – 41502,248 усл. ед., Пензенская область – 58769,596 усл. ед. Сходство процессов в системе качества жизни этих регионов выразилось в сочетании невысокого материального благосостояния населения этих регионов со значительным снижением безопасности населения и невысокими пенсиями, пособиями пенсионерам и малозащищенным слоям населения.

Кластер второй занимает Ульяновская область, которой свойственно более высокое, по сравнению с первым кластером, качество социальной сферы и социальная защищенность бедных слоев населения.

Третий кластер представлен Удмуртской и Чувашской республиками и Саратовской областью с ещё более высокой социальной защищенностью населения пенсиями, пособиями, наличием более разнообразных мероприятий молодежной политики.

Четвертый кластер занят Оренбургской областью, в которой ещё выше качество материально благосостояния населения и социальной сферы по сравнению с предыдущими кластерами.

В пятый кластер вошли разные по характеру качества жизни Республика Башкортостан и административный центр Приволжского округа – Нижегородская область, Пермская область (вместе с Коми Пермским АО). Для Нижегородской области характерно преобладание высоких показателей духовного благосостояния, а для Республики Башкортостан и Пермской области – материального. В этих регионах значительное качество социальной сферы и социальной защищенности населения осложнено негативной нагрузкой низкого качества экологической ниши (в Башкортостане в большей степени) и снижением качества безопасности населения (в Нижегородской и Пермской области в большей степени, чем в Башкортостане).

Шестой кластер отдан Республике Татарстан, а седьмой – Самарской области по критериям высокого качества социальной сферы,

благосостояния населения и значительного качества показателя «качество населения» благодаря наиболее высокой продолжительности жизни в этих регионах. Тем не менее, из-за роста преступности здесь снижена безопасность населения.

В период 2002 г. качество жизни растет более равномерно по сравнению с 2001 г. На рис. 2. представлены три кластера регионов, образовавшиеся в процессе роста качества жизни населения.

Кластер первый. Размер кластера от 0 до 200000 усл. ед. (условных единиц качества жизни населения). Кластерный центр составляет 100000 усл. ед., куда вошли: Кировская область, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Пензенская область, Чувашская республика, Ульяновская область, Удмуртская Республика, Саратовская область. В этих регионах невысокое благосостояние населения растет вслед за ростом качества социальной сферы, что сопровождается некоторым снижением преступности. Аутсайдером этого кластера является Кировская область (35289,601 усл. ед. качества жизни), передовым регионом оказалась Саратовская область (164201,595 усл. ед. качества жизни), ускорившая темп роста качества социальной сферы.

Кластер второй. Размер кластера от 200000 до 400000 усл. ед. Кластерный центр 300000 усл. ед. Сюда вошли такие регионы, как Нижегородская и Оренбургская области, Пермская область (вместе с Коми Пермским АО), Республики Татарстан и Башкортостан. Для этих регионов характерно снижение качества экологической ниши, преступности и быстрый рост качества социальной сферы и благосостояния населения. Передовым регионом кластера является Республика Башкортостан (290981,058 усл. ед.), аутсайдером – Нижегородская область (202447,151 усл. ед.).

Кластер третий. Размер кластера от 400000 до 600000 усл. ед. (условных единиц качества жизни населения). Кластерный центр 500000 усл. ед., куда вошел единственный регион – Самарская область (517141,113

Стратегии регионального развития

Качество жизни населения, усл. ед.

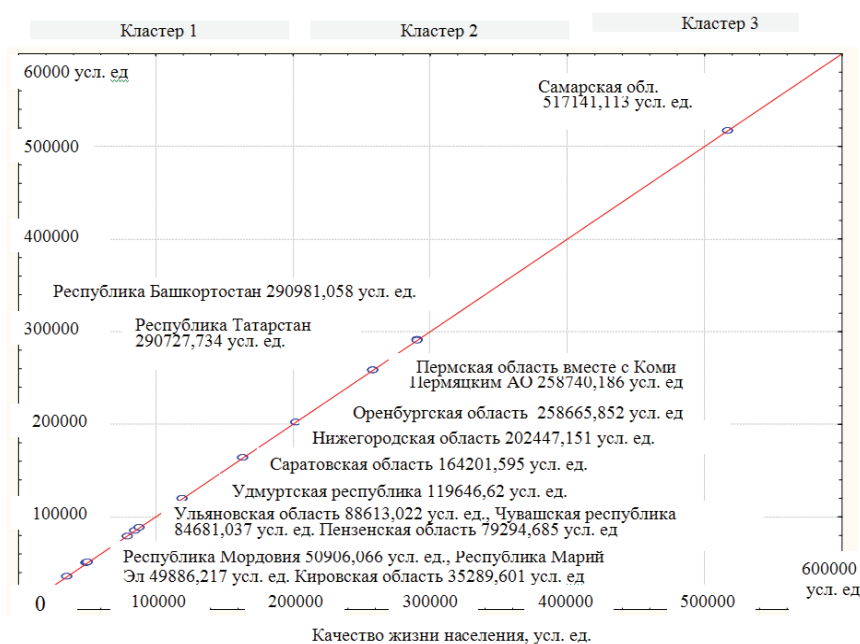


Рис. 2. Кластеры роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2002 г.

усл. ед.), для него характерен бурный рост качества социальной сферы, который в несколько раз опережает рост остальных факторов системы качества жизни и как бы «тянет» их за собой.

Рис. 3. отражает процесс роста качества жизни населения в 2003 г. Этот процесс, бла-

годаря усилиям Республики Татарстан, снова возвращает её в отдельный привилегированный кластер. Особо надлежит отметить то, что Республика Татарстан (489376,994 усл. ед. качества жизни) буквально «наступает на пятки» лидеру – Самарской области (537945,94 усл. ед.), благодаря повышению

Качество жизни населения, усл. ед.

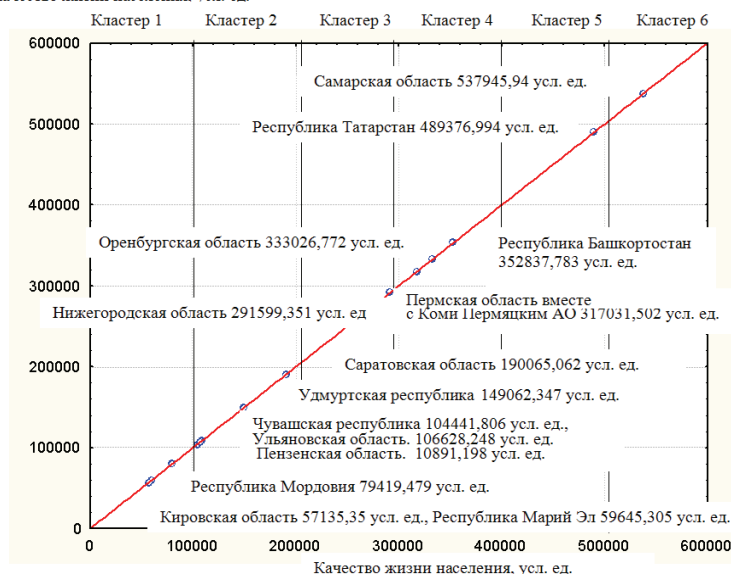


Рис. 3. Кластеры роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2003 г.

Стратегии регионального развития

качества социальной сферы и снижению преступности.

В целом процесс роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2003 г. обнаружил шесть кластеров регионов.

Кластеры первый и второй представлены регионами-аутсайдерами. Это – Кировская область (57135,35 усл. ед.), Республика Марий Эл (59645,305 усл. ед.), Республика Мордовия (79419,479 усл. ед.), Чувашская республика (104441,806 усл. ед.), Ульяновская область (106628,248 усл. ед.), Пензенская область (10891,198 усл. ед.), Удмуртская республика (149062,347 усл. ед.) и Саратовская область (190065,062 усл. ед.). Проблема общая для этих регионов состоит в недостаточном финансировании социальной сферы, которое необходимо для роста качества жизни населения.

Кластеры третий и четвертый содержат регионы, в которых усилия правительства в области роста качества жизни подкрепляются ощутимым по своему объему финансированием сфер качества жизни со стороны го-

сударства. Это – Нижегородская область (291599,351 усл. ед.), Пермская область вместе с Коми Пермским АО (317031,502 усл. ед.), Оренбургская область (333026,772 усл. ед.) и Республика Башкортостан (352837,783 усл. ед.).

Привилегированные кластеры пятый и шестой включают Республику Татарстан (489376,994 усл. ед.) и Самарскую область (537945,94 усл. ед.), для них характерен рост факторов качества жизни населения на фоне опережающего роста качества социальной сферы.

Рис. 4. отражает процесс роста качества жизни населения в 2004 г. Изменения в составе кластеров качества жизни населения произошли «снизу». В первом кластере Кировская область (83045 усл. ед.) как бы внезапно отстала по качеству жизни от Республики Марий Эл (92290,876 усл. ед.) по причине резкого снижения темпов роста качества благосостояния населения. Во втором кластере Ульяновская область (123946,636 усл. ед.), Чувашская республика (126022,01 усл. ед.), Республика Мордовия (136506,636 усл. ед.),

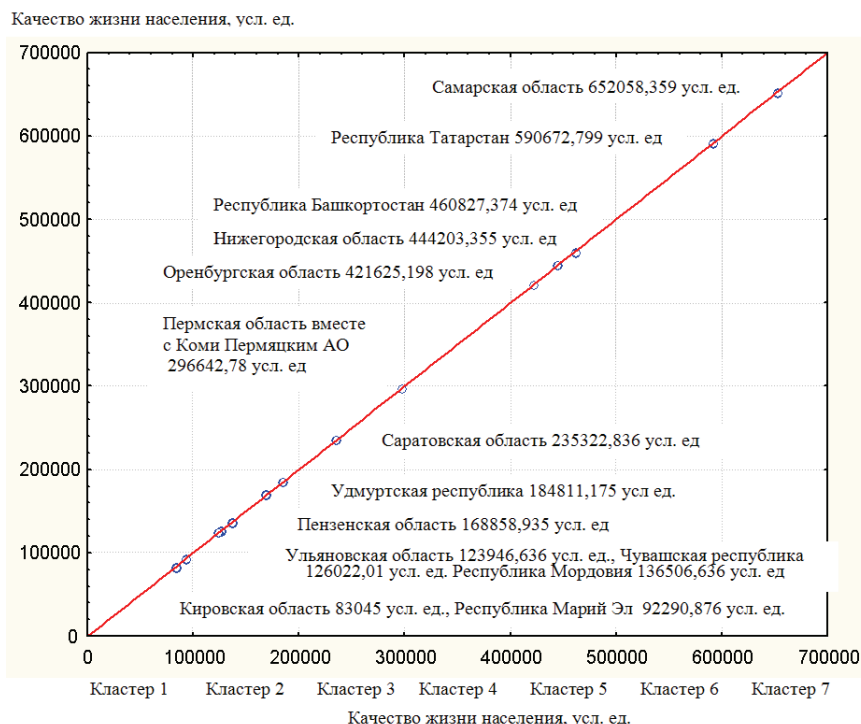


Рис. 4. Кластеры роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2004 г.

Стратегии регионального развития

Качество жизни населения, усл. ед.

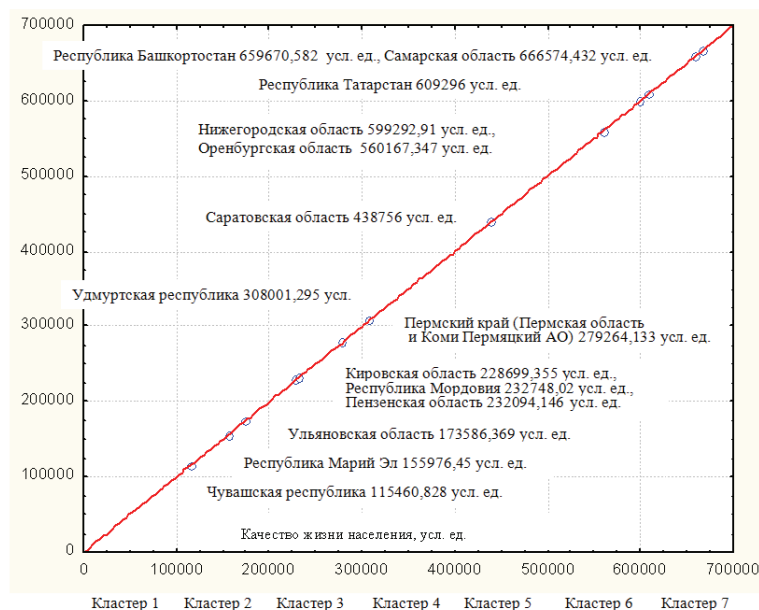


Рис. 5. Кластеры роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2005 г.

ед.), Пензенская область (168858,935 усл. ед.) и Удмуртская республика (184811,175 усл. ед.) обнаружили общую тенденцию невысокого, но устойчивого темпа роста всех показателей качества жизни населения.

В составе третьего кластера оказались Саратовская область (235322,836 усл. ед.) и Пермская область вместе с Коми-Пермяцким АО (296642,78 усл. ед.).

Четвертый кластер размером от 300000 до 400000 усл. ед. качества жизни населения оказался незаполненным. Это подчеркивает углубившуюся асимметрию процессов качества жизни в регионах Приволжского округа. Возникновение этой значительной социально-экономической дистанции между регионами, по нашему мнению, свидетельствует об отсутствии отлаженной системы экономических связей внутри округа и ориентации части его регионов на другие рынки сбыта продукции и условия качества жизни населения.

В пятый отдаленный привилегированный кластер вошли Оренбургская область (421625,198 усл. ед.), Нижегородская область (444203,355 усл. ед.), Республика Башкортостан (460827,374 усл. ед.), которой помешало развиваться более быстрыми темпами достаточно низкое качество экологической ниши.

Регионы пятого кластера в целом успешно наращивали качество большинства показателей качества жизни населения.

Привилегированные шестой и седьмой кластеры вновь заняты Республикой Татарстан (590672,799 усл. ед.) и Самарской областью (652058,359 усл. ед.), с опережающим развитием качества социальной сферы.

В 2005 г. качество жизни населения, как показано на рис. 5,росло во всех регионах, за исключением Пермского края, где негативно сказываются тенденции присоединения депрессивного региона Коми-Пермяцкого автономного округа. Существенно меняется картина кластеров, которая создается разными темпами роста качества жизни их населения.

Первый кластер (низово́й) оказывается пустым, что демонстрирует значительное улучшение качества жизни населения Приволжья в 2005 г.

Второй кластер занимают Чувашская республика (115460,828 усл. ед.), Республика Марий Эл (155976,45 усл. ед.) и Ульяновская область (173586,369 усл. ед.) с замедленными темпами роста показателей качества жизни.

Третий кластер представлен Кировской областью (228699,355 усл. ед.), Республикой

Стратегии регионального развития

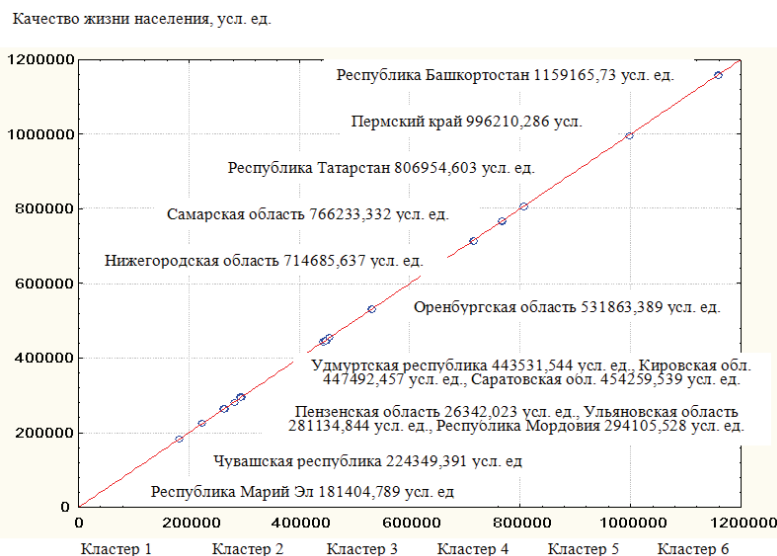


Рис. 6. Кластеры роста качества жизни населения в Приволжском федеральном округе в 2006 г.

Мордовия 232748,02 усл. ед., Пензенской областью (232094,146 усл. ед.) и снизившим темпы роста после присоединения Коми Пермского АО Пермским краем (279264,133 усл. ед.). Этим регионам свойственны стабильные, но невысокие темпы роста благосостояния населения, а Пермскому краю – снижение показателя качества социальной сферы с 409094,802 усл. ед. в 2004 г. до 317668,607 усл. ед. в 2005 г.

Четвертый кластер занят Удмуртской республикой 308001,295 усл. ед., пятый – Саратовской областью 438756 усл. ед., шестой – Оренбургской областью – 560167,347 усл. ед. и Нижегородской областью – 599292,91 усл. ед. Эти кластеры иллюстрируют равномерный ускоренный подъем показателей качества жизни, заложенный базой 2003 и 2004 гг., когда произошел ускоренный рывок улучшения качества жизни в этих регионах. Однако Оренбургская область в период 2005 г. делает ещё дополнительный рывок вперед, что отобразено на рис. 5.

Седьмой кластер занят постоянными лидерами качества жизни населения: Республикой Татарстан (609296 усл. ед.), Республикой Башкортостан (659670,582 усл. ед.) и Самарской областью (666574,432 усл. ед.), повышающих качество жизни населения, как

это было в предшествующие годы, за счет прироста качества социальной сферы.

В 2006 г., конце исследуемого периода (рис. 6), в первом кластере прочно закрепляется типичный аутсайдер качества жизни Приволжского округа – Республика Марий Эл (181404,789 усл. ед.), характеризуемый сниженными темпами роста качества жизни населения в течение всего исследуемого периода.

Второй кластер занимают Чувашская республика (224349,391 усл. ед.) Пензенская область (26342,023 усл. ед.), Ульяновская область (281134,844 усл. ед.), Республика Мордовия (294105,528 усл. ед.), имеющие стабильные, но невысокие темпы роста качества жизни населения.

Третий кластер образован Удмуртской республикой (443531,544 усл. ед.), Кировская область (447492,457 усл. ед.), Саратовская область (454259,539 усл. ед.) и снизившей темпы роста качества жизни Оренбургской областью (531863,389 усл. ед.), для них характерен, за исключением Оренбургской области, ускоренный рост показателей качества жизни населения.

Четвертый кластер включает Нижегородскую область (714685,637 усл. ед.) и затормозившую темпы роста качества жизни по

Стратегии регионального развития

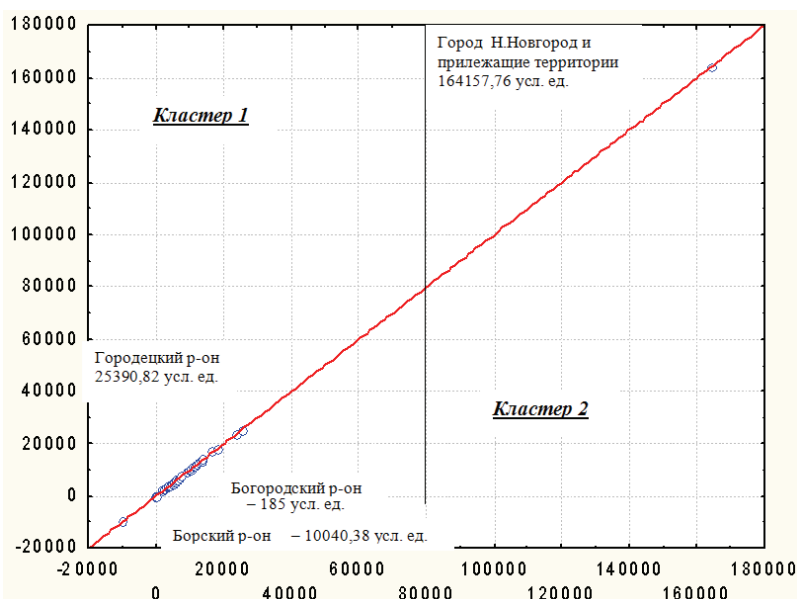


Рис. 7. Кластеры роста качества жизни населения районов Нижегородской области в 2001–2006 гг.

причине значительного влияния преступности на ухудшение качества безопасности населения и качества жизни в целом – Самарскую область 766233,332 усл. ед.

Пятый кластер представлен Республикой Татарстан (806954,603 усл. ед.) с быстрым ростом качества не только социальной сферы, но и остальных показателей качества жизни населения и Пермским краем (996210,286 усл. ед.), который в 2006 г. сделал стремительный рывок вперед, по сравнению с предшествующим периодом за счет прироста качества социальной сферы.

В шестом кластере находится лидер качества жизни населения – Республика Башкортостан (1159165,73 усл. ед.) со стабильным гармоничным ростом качества населения, социальной сферы, благосостояния населения, однако с тревожной экологической ситуацией.

Решение уравнения (2) в рамках так называемой дополняющей модели тенденций качества жизни Нижегородской области 2001–2006 гг. по средним арифметическим отдельных показателей:

$$v(x) = 10857 - 14,48x_1 + 1,08x_2 + 32,43x_3 \quad (2)$$

где (x) – качество региональной инфраструктуры

x_1 – качество личной безопасности

x_2 – качество экологической ниши

x_3 – качество населения

10857 – влияние внешних факторов

Коэффициент множественной детерминации: 0,990

Средняя ошибка аппроксимации: 3%

Критерий Фишера: 3,024

Сделало возможным получение следующей кластерной модели качества жизни населения районов Нижегородской области (см. рис. 7).

Рис. 7 наглядно отображает непреодолимую кластерную дистанцию опасной асимметрии качества жизни между г. Н. Новгородом и прилегающими территориями (кластер 2) и всеми остальными 49-тью районами Нижегородской области (кластер 1). В г. Н. Новгороде качество жизни населения (164157,76 усл. ед.) значительно выше аналогичного, например, чем в самом благополучном по качеству жизни Городецком районе (25390,82 усл. ед.), не говоря уже об отягощенном ростом преступности Борском районе (–10040,38 усл. ед.).

Проведенное нами исследование качества жизни населения регионов Приволжского федерального округа и районов Нижегородской области в 2001–2006 гг. выявило следующее:

Стратегии регионального развития

1. Качество жизни населения регионов растет асимметрично, причиной этого в значительной степени является асимметричное развитие региональной инфраструктуры. Является недопустимым преимущественное развитие добывающей промышленности (в основном нефти и газодобычи) в ущерб остальным производствам.

2. Имеются нежелательные «остановки» или «резкие скачки» процесса роста региональной инфраструктуры и качества жизни населения. Имеется значительная асимметрия не только регионов, но и районов периферии и центра

3. Процесс роста качества жизни населения (как и развития региональной инфраструктуры) пока не является регулируемым и обнаруживает отсутствие отлаженного целенаправленного механизма управления качеством жизни населения.

Таким образом, как было показано выше, метод кластерного анализа обеспечивает наглядную иллюстрацию данных и способствует формированию четкого научного представления об объекте и предмете исследования.

Список литературы

1. Айвазян, С. А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни

населения / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – Т. 39. – № 2. – 2003. – С. 38–54.

2. Айвазян, С. А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – Т. 39. – № 3. – 2003. – С. 18–54.

3. Мордовченков, Н. В. Методология исследования комплексных проблем региональной инфраструктуры в условиях глобализации экономики и финансов / Н. В. Мордовченков. – Н. Новг.: ВГИПА, 2003. – 359 с.

4. Мордовченков, Н. В. Методологические основы совершенствования функционирования современной инфраструктуры (региональный аспект). Монография / Н. В. Мордовченков. – Н. Новг.: Изд-во ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2002. – 322 с.

5. Мордовченков, Н. В. Эффективность региональной экономики: введение в инфраграфию / Н. В. Мордовченков. – Н. Новг.: Изд-во Гладкова О. В., 2002. – 344 с.

6. Салманов, О. Н. Эконометрический анализ в системе Statistica / О. Н. Салманов // Эконометрика: учеб. пос. – М.: Экономист, 2006. – С. 245–298.

7. Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России в 2001–2006 гг. Стат. сб-ки. – М.: Росстат, 2001–2007. – 3000 с.

Реформа образования

Кому выгодна реформа образования в России?

С. А. Трушков,

заведующий кафедрой Истории и теории государства и права
Вятского социально-экономического института,
кандидат исторических наук, доцент,
г. Киров

Who is interested in the educational reform in Russia?

S. A. Trushkov

The article is devoted to the analysis of the reforms of the Russian education in different historical epochs. Education reforms have always been connected with the society modernization and successful reforms have assisted a progressive development of the country. But the reforms which are being carried out in the modern Russia can bring to the destruction of the effective educational system.

Одной из важнейших особенностей российского образования является его перманентная реформируемость. Почти всегда сфера образования в нашей стране являлась гигантской экспериментальной площадкой. Реформы образования проводились даже в те периоды, которые принято считать «застойными». Достаточно вспомнить школьную реформу 1982 г. В связи с этим уместно рассмотреть современные реформы образования в свете исторического опыта предыдущих преобразований.

Рассмотрим некоторые определения понятий. Реформа – это преобразование в какой-либо области общественной жизни, не касающееся основ существующего социального строя.

Цель реформы: внести в существующую систему изменения, способствующие более эффективному ее функционированию. Подчеркнем, что реформа не разрушает систему, но, наоборот, укрепляет её. Классический пример – отмена крепостного права в 1861 г., которая сохранила помещичье землевладение и обеспечила переход помещиков к более выгодным для них способам приобретения дохода.

Реформы образования всегда серьезно влияют на общественно-политическую жизнь, поскольку система образования является стратегической сферой интересов государства. В чем состоят эти интересы:

1. Политический интерес государства:

- система образования предназначена для усвоения господствующих в обществе ценностей, учебные заведения должны воспитать людей, «вписывающихся» в общество, а не тех, кто будет выступать за его изменение;

- система образования должна воспроизводить существующий социальный порядок, готовить законопослушных граждан, обеспечивать легитимность политического режима. В конечном итоге образовательная деятельность служит интересам элитных социальных групп.

2. Экономический интерес государства:

подготовка квалифицированной рабочей силы для экономики, что позволяет обеспечить независимость страны и конкурентоспособность на международной арене.

Основа реформ образования – государственный интерес, когда государство сталкивается с угрозами политического и экономического характера. Как правило, образование начинают реформировать тогда, когда оно не справляется с задачами, возложенными на него государством (или справляется не в полной мере). Например, Николай I считал движение декабристов «пагубным последствием ложной системы воспитания». Поэтому он ужесточил надзор за учебными заведениями, превратив их в подобие казарм.

Реформа образования

Рассмотрим важнейшие реформы образования в истории России:

1. Реформа Петра I: создание системы светских учебных заведений, предназначенных для представителей правящего слоя. Цель: создать слой грамотных чиновников, офицеров и технических специалистов. В результате возникло, так называемое, «образованное общество», которое стало синонимом понятия «правлящий слой».

2. Реформа Александра II: создание системы учебных заведений для всех слоев населения. Цель: создать слой грамотных работников для промышленности.

3. Реформа Ленина: «ликвидация неграмотности». Цель: добиться всеобщей грамотности для обеспечения максимального эффекта в идеологической обработке населения.

4. Реформа Сталина (1930-е гг.): создание развитой сети профессионального образования. Цель: создание кадров для индустриализации страны.

В целом реформы образования шли «рука об руку» с модернизацией общества, с его подъемом на более высокую стадию развития, прежде всего экономического.

История знает и примеры неудачных реформ образования. Так, провалилась хрущевская реформа образования 1959–1964 гг., проводившаяся под лозунгом «приближения школы к жизни». Эта реформа предусматривала труд старшеклассников на производстве, сокращение часов на общеобразовательные предметы, возможность поступления в вуз только после отработки определенного времени на промышленных предприятиях. В итоге, «приближение к жизни» привело к примитивизации образования. И все эти новации исчезли из школы вместе с уходом Хрущева с политической сцены.

Следует подчеркнуть, что во второй половине XX века произошло принципиальное изменение целей реформирования образования: если ранее в основе был количественный критерий (создание новых учебных заведений, количественный состав обучающихся), то с середины XX в. на первое место выд-

винут качественный критерий (обеспечение качества образования, адекватного требованиям и запросам общества – чему, как и на каком уровне учат и учатся).

Реформы образования в наше время являются объективной общественной необходимостью. Толчком к реформам стали НТР и переход к постиндустриальному, информационному обществу, «экономике знаний», в которой особую роль играет высшее образование:

1. На уровне граждан: в современном обществе без высшего образования невозможна успешная карьера, социальное положение человека во многом определяется уровнем его образования.

2. На уровне государств: могущество современных государств определяется уровнем развития технологий, овладеть которыми без качественного образования невозможно.

Итак, модернизировать российское образование необходимо. Но возникает важнейший вопрос: что для этого нужно сделать?

Российское правительство предлагает свое решение данного вопроса: нужно войти в Болонский процесс и одновременно резко ужесточить государственный надзор в сфере образования.

Уместно напомнить основные принципы Болонской декларации:

1. Введение двухуровневой системы высшего образования (бакалавриат – 4 года, магистратура – 2 года).

2. Введение кредитной системы оценок.

3. Признание дипломов стран-участниц Болонской системы на всей территории Европы.

4. Качество образования определяется не традиционными знаниями, умениями и навыками, а профессиональными компетенциями, которые устанавливаются совместно с экономическими структурами.

Как известно, в 2007 г. в РФ был принят закон о переходе на 2-х уровневую систему высшего образования. С 1 января 2011 г. прием в вузы на специалитет прекращается.

В связи с необходимостью серьезного пересмотра требований к высшему образова-

Реформа образования

нию, была затянута на 4 года работа по разработке государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования третьего поколения. Наконец, в конце мая 2009 г. проекты стандартов по большинству образовательных программ были представлены в Министерство образования и науки. Но их утверждения пока не произошло.

Возникает ряд вопросов:

1. Сделают ли болонские принципы высшее образование в России более качественным?

2. Почему российское руководство с таким рвением готово подчинить свою самобытную систему образования западноевропейским принципам?

Россия, как известно, не является членом ЕС и вероятно никогда туда не попадет, а такая европейская структура как НАТО практически открыто признается российскими властями важнейшей потенциальной угрозой для безопасности России.

Как это возможно совместить: в военном отношении западные европейцы являются чуть ли не врагами России, зато в области образования – чуть ли не диктаторами?

Весьма сомнительно и то, что болонское образование будет радикально более качественным, нежели традиционная система. Здесь уместно заметить, что самые продвинутые в экономическом отношении страны мира с наиболее развитой системой образования – США и Япония – абсолютно не собираются подчинять себя болонскому диктату.

Введение двухуровневой системы высшего образования приведет к тому, что:

1) уровень подготовки бакалавра будет ниже уровня подготовки специалиста, т. к. срок обучения сократится на 1–2 года;

2) возможность подготовки магистров получат только крупные вузы, стоимость обучения в которых порой в 10 раз превышает стоимость обучения в малых провинциальных вузах (так, стоимость обучения в МГУ по экономическим специальностям составляет от 220 до 320 тыс. руб. в год);

3) в итоге, полностью законченное высшее образование, дающее право обучаться в аспирантуре и преподавать в вузе, станет привилегией богатей.

Одновременно наше государство озабочилось вопросами повышения качества образования, но сделало это весьма своеобразно. Начнем с того, что у государственного руководства достаточно интересное понимание критериев качества образования.

Согласно статье 2 «Закона об образовании», «организационной основой государственной политики Российской Федерации в области образования является Федеральная целевая программа развития образования». В настоящее время действует Федеральная целевая программа на 2006–2010 гг. В соответствии с ней, показателями развития системы обеспечения качества образовательных услуг являются:

- удельный вес численности российских высших учебных заведений, аккредитованных соответствующими зарубежными агентствами;

- удельный вес численности высших учебных заведений и филиалов, осуществляющих прием по результатам единого государственного экзамена;

- удельный вес численности лиц, принятых в образовательные учреждения среднего профессионального и высшего профессионального образования по результатам ЕГЭ.

Кроме того, 53% средств (27 млрд. руб.), выделенных под эту программу, предназначены на финансирование разного рода административно-бюрократических мероприятий.

Следует особо отметить, что практически все мероприятия по реорганизации образования в России властные структуры проводят, не советуясь с участниками образовательного процесса, мнение педагогической общественности и в целом населения полностью игнорируется.

При этом лицемерие государственных руководителей не знает границ. Так, 29 августа сего года в интервью программе «Вести» президент Медведев заявил: «У нас практически

Реформа образования

все абитуриенты, кто поступал в высшие учебные заведения, считают систему ЕГЭ хорошей и справедливой, и 70 процентов их родителей». В то же время, по результатам опроса, проведенного в 44 российских регионах Фондом «Общественное мнение», одобряют введение ЕГЭ 21% опрошенных, не одобряют – 47%, затруднились с ответом – 22%. При этом, 59% опрошенных из числа сдававших ЕГЭ заявили, что при наличии выбора предпочли бы сдавать экзамены по старой системе.

Против ЕГЭ выступил и прошедший в Петербурге Всероссийский форум учителей.

Еще одной ложью правящей бюрократии является утверждение о якобы резко возросших бюджетных расходах на образование. На самом деле, на протяжении последних лет расходы на образование в абсолютных показателях росли, но одновременно росла и инфляция. А вот доля расходов на образование в структуре федерального бюджета осталась практически неизменной – на уровне 4%.

Также с 90-х гг. не изменился и удельный вес затрат на образование по отношению к ВВП – примерно 3,5%. В то время как в странах Европы этот показатель составляет в среднем 7%, в США – 11%, в Японии – 14%, а в Южной Корее доходит до 25%.

Действия российских властей в области образования очень часто носят характер пиар-акций, которые по сути оказываются пустышками. Так, широко разрекламированный нацпроект «Образование» на деле предполагает весьма незначительное по государственным меркам финансирование, которое к тому же неуклонно сокращается. В 2010 г. он потеряет 40% финансирования, на его реализацию будет потрачено 16 млрд. руб. (в 2009 – 27 млрд. руб.). По сравнению с реальными нуждами нашей огромной страны, это – капля в море.

Что происходит реально, так это постоянное возрастание административного давления на институт образования и свертывание академических свобод. Перефразируя известное выражение президента Медведе-

ва, образование активно и целенаправленно «кошмарят».

Можно сказать и более жестко: государство стремится установить тотальный контроль над образованием.

По бюрократической логике получается, что все вузы являются потенциальными мошенниками, за которыми необходимо установить полицейский надзор. В результате значительная часть усилий учебных заведений направляется на обеспечение правильной отчетности, что мешает им сосредоточиться на реальном подъеме качества обучения.

К тому же сами рамки, в которые государство загоняет вузы, отнюдь не способствуют совершенствованию процесса обучения. Так, почти все учебные заведения (кроме МГУ, СПбГУ и «Бауманки») и педагогические работники в настоящее время являются рабами госстандартов, но качество этих стандартов, как правило, является крайне низким.

В России после вольных 90-х гг. происходит «завинчивание гаек» в преподавании гуманитарных дисциплин, особенно ярко это проявляется по отношению к истории. В лучших традициях КПСС создана и действует президентская комиссия по «противодействию фальсификации истории». Правители страны вновь стремятся превратить историю из науки в служанку власти. Абсолютно игнорируется тот факт, что в гуманитарных науках в принципе не может быть единственно правильных теорий и трактовок.

При этом одновременно происходит исключение истории из числа базовых дисциплин федерального компонента в проектах новых государственных образовательных стандартов по ряду специальностей, например, юриспруденции.

Принцип гуманитаризации образования в настоящее время фактически отброшен. Государство пытается навязать образовательным учреждениям через новые госстандарты резкое сокращение перечня дисциплин общегуманитарного цикла. Получается, что теперь государству нужны выпускники, не умеющие самостоятельно мыслить, тупые

Реформа образования

исполнители, к тому же в массе своей недоучки, люди, которые имеют лишь «профессиональные компетенции».

По мнению известного политолога Б. Ю. Кагарлицкого, директора Института проблем глобализации, «современное российское общество для той экономики и той социально-политической системы, которые оно сегодня имеет, слишком образованно. Мы слишком много знаем. И для предотвращения социальной катастрофы, которая неизбежно наступит в противном случае, нужно в течение примерно 10 ближайших лет разрушить систему образования и довести общество до интеллектуальной деградации. Потому что, если общество не дойдет до массовой интел-

лектуальной деградации, оно просто может не позволить делать то, что с ним делают» [1].

В целом, на наш взгляд, реформаторские процессы в российском образовании вполне вписываются в более широкие тенденции по формированию тоталитарного общества в нашей стране. Почти подавив свободу слова, государство пытается уничтожить и свободу мысли, полностью подчинив своим интересам и своему диктату систему образования.

Список литературы

1. http://scepsis.ru/library/id_378.html

Реформа образования
Российское образование:
итоги восьмилетнего реформирования

Н. В. Караваев,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Вятского социально-экономического института,
кандидат юридических наук,
г. Киров

Russian education: results of the eight-year reformation

N. V. Karavaev

The article is devoted to the results of the Russian education eight-year reformation, that is the government politics on the subject of Russian higher schools reducing, unification of the Russian educational system to the European standards, lack of supporting in the e-learning development, destruction of the pedagogical educational system, school «modernization» in rural areas and a new form of examinations in Russian schools.

В современном российском обществе мало кто сомневается в объективной необходимости реформирования образования, вызванной продолжающейся научно-технической революцией и переходом к информационному обществу, «экономике знаний». Целью такого реформирования должно быть внесение в существующую систему образования изменений, способствовавших более эффективному функционированию этой системы. Начало реформирования современного российского образования связывают с 2001 г., когда Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2001 № 1756-р была одобрена подготовленная Министерством образования России с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г. (далее «Концепция»). В соответствии с Концепцией, основной целью развития образования в России должно быть повышение его качества, доступности и эффективности. Помимо Концепции, с целью дальнейшего реформирования системы образования Постановлением Правительства РФ от 23.12.2005 № 803 была утверждена Федеральная целевая программа развития образования на 2006–2010 гг. До окончания намеченных в

соответствии с Концепцией и Федеральной программой мероприятий осталось чуть больше года, но уже сейчас можно говорить о некоторых итогах, и в частности обратить внимание на негативные, с нашей точки зрения, явления в реализации существующей образовательной политике.

Политика сокращения российских вузов
24 июля 2008 г. в Московском инженерно-физическом институте Министром образования и науки РФ А. А. Фурсенко было сделано историческое заявление о необходимости снижения численности вузов в России примерно до 150–200. Однако является ли это объективной необходимостью для нашей страны?

К началу 2009 г., по данным Национального аккредитационного агентства, в России было зарегистрировано 1364 вуза. По оценке Росстата, численность постоянного населения Российской Федерации на 1 августа 2009 г. составила 141,9 млн. человек. Таким образом, в 2009 г. на 1 российский вуз приходилось в среднем 104 тыс. граждан. Если планы Министра образования будут реализованы, то на 1 вуз будет приходиться от 709 до 946 тыс. граждан.

Реформа образования

Накануне 1917 г. в России существовало 150 вузов на 91 млн. населения, таким образом, на 1 вуз приходилось 607 тыс. человек. Таким образом, в результате «реформ» количество вузов на душу населения должно упасть ниже дореволюционного уровня, когда примерно половина россиян была неграмотной.

В развитых странах мира получение высшего образования граждан является важным направлением государственной политики, обеспечивающим их стратегическим преимуществом и потому, к примеру, в Австралии на 1 вуз приходится в среднем 52 тыс. граждан, а в Бельгии – 55 тыс.

Политика сокращения числа студентов

В структуре российской экономики примерно из 50 млн. трудящихся лишь 25 % имеют высшее профессиональное образование. По мнению специалистов, рост и диверсификация экономики в посткризисный период могут быть обеспечены за счет производства конкурентоспособных, инновационных товаров и услуг. Но для обеспечения инновационного роста экономики требуется, чтобы в этот сектор приходило до 40 % работников с высшим профессиональным образованием.

По официальным данным, в нашей стране из 1 000 выпускников средней общеобразовательной школы в вузы поступают 554 человека (т.е. 55,4%), тогда как в Латвии – 73%, в Литве – 72%, в Греции – 74%, в Финляндии – 88%, в Южной Корее – 85% (по другим данным – 87,5%), в США и Швеции – 83%. При этом экономики Южной Кореи, США и скандинавских стран являются более развитыми и инновационными, чем в России. Из сказанного напрашивается простой вывод: чем больше граждан в стране получают высшее образование – тем выше темпы экономического развития данной страны, и значит, государство должно всемерно поощрять получение его гражданами высшего образования соответствующего требованиям рынка. Что же происходит в России?

Реформы образования привели в 2009 г. к дестабилизации приема в вузы. Во-первых, Приказом Минобрнауки РФ от 28.11.2008 № 362 «Об утверждении Положения о формах и порядке проведения государственной (итоговой) аттестации обучающихся, освоивших основные общеобразовательные программы среднего (полного) общего образования», было предписано выпускникам школ до 1 марта подать в образовательное учреждение заявление с указанием, какие дополнительные экзамены, необходимые для поступления в вуз или в ссуз, кроме русского языка и математики, они будут сдавать. Приказ вступил в силу только 10 февраля 2009 г. Таким образом, для того чтобы узнать о существовании такого приказа, определиться с выбором будущей специальности и вуза, узнать, какие экзамены предусмотрены для поступления в этот вуз и сделать последующий выбор дополнительного экзамена, то есть, определить свою будущую судьбу, школьнику предоставили всего 18 дней. Поэтому многие школьники подали заявление на экзамены (как правило, гуманитарные), которые на их взгляд было легче сдавать. Во-вторых, из-за возможности у абитуриента подать документы в неограниченное количество вузов многие учебные заведения сильно недосчитались поступивших, а многие абитуриенты не смогли поступить из-за большого наплыва абитуриентов-«дубликатов». В результате реформы произошел повсеместный недобор в негосударственные вузы, а также в государственные вузы на технические, педагогические и аграрные специальности.

Что же касается соответствия высшего образования потребностям рыночной экономики, то российские вузы продолжают до сих пор готовить специалистов по стандартам второго поколения, утвержденным еще в 2000 г., то есть, исходя из представлений о компетенции выпускников, сформулированных еще девять лет назад. И даже если к 2010 г. наконец-то будут утверждены стандарты третьего поколения, вузы должны будут еще в течение 4-5 лет готовить студентов, посту-

Реформа образования

пивших в 2009 г. по старым стандартам. В этой связи можно ли считать справедливыми упреки работодателей к вузам по качеству выпускников? Вузы всего лишь выполняют государственный заказ, сформулированный в тех государственных образовательных стандартах, какие существуют.

Политика по унификации Российской образовательной системы в рамках Болонской конвенции

По мнению инициаторов присоединения Российской Федерации к Болонской конвенции этот шаг должен привести к тому, что для российских студентов доступным станет получение высшего образования за границей, выпускники российских вузов смогут трудоустроиваться в Европе, а подготовка специалистов станет более эффективной и менее дорогой. При этом умалчиваются те факты, что реформа не предполагает финансового обеспечения обучения российских студентов за границей, а при стабильной безработице в Европе на уровне 5-10% российским выпускникам будет трудно рассчитывать на достойную работу, соответствующую их квалификации. Отказ же от специалитета в пользу бакалавриата ведет к повсеместному сокращению срока учебы до 4 лет и снизит уровень подготовленности выпускников. При этом возникает вопрос, если бакалавриат эффективнее специалитета, почему реформа не затрагивает учебные заведения МВД, ФСБ, Минобороны, медицинские и технические вузы, занимающиеся подготовкой для нефтяной или оборонной промышленности? Очевидно, здравый смысл подсказывает реформаторам, что для жизненно важных, приоритетных для государства сфер надежнее подготовка кадров в соответствии с традиционными программами специалитета.

Теперь, что касается такого «блага», как «академическая свобода» студентов. В западноевропейских университетах большинство «академически свободных» студентов учатся

гораздо больше срока, предусмотренного учебными планами (5–7 лет вместо 3–4), причем около 70% студентов бросает учебу на ранних стадиях. В этой связи в Европе растет обеспокоенность тем, что с одной стороны, студенты добиваются бесплатного высшего образования, а с другой – готовы «учиться» десятилетиями за счет средств налогоплательщиков. В Советском Союзе и в современной России эта проблема решалась и решается за счет авторитаризма учебного процесса, позволяющего выпускать более 90 квалифицированных выпускников на 100 поступивших¹. Какой в таком случае смысл в реформе, последствия которой носят заведомо негативный характер для всех потребителей образовательных услуг?

Отсутствие поддержки в развитии электронного обучения

В большинстве развитых стран в качестве способа борьбы с экономическим кризисом используется переподготовка взрослого населения по новым профессиям и специальностям с помощью электронных дистанционных технологий. Для этого повсеместно создаются места доступа к электронному обучению. В России системы дистанционного обучения государством практически не поддерживаются. Как результат, в международных рейтингах по различным параметрам развития электронного обучения и готовности к нему Россия занимает в лучшем случае 32 место, а в худшем – 71, причём отставание от развитых стран с каждым годом увеличивается на 2-3 позиции. Более того, в последние годы были предприняты усилия для ликвидации имеющихся наработок в области электронного обучения: ликвидация филиалов, а также представительств вузов, использующих дистанционные технологии.

Разрушение системы педагогического образования

Политика в области набора в высшие учебные заведения привела к тому, что в

¹ Уфимцев Р. Телега с колесом от «мерседеса» // <http://www.sovross.ru/modules.php?name=News&file>

Реформа образования

2009 г. педагогические вузы недобрали абитуриентов даже на бюджетные места. Доля предпочтений абитуриентов в 4 раза ниже, чем доля выделенных бюджетных мест в педагогических вузах. Такой недобор легко объясним с точки зрения низкого престижа профессии педагога, усугубляемого низкой заработной платой и отменой системы льгот, особенно для сельских учителей. Сокращение числа студентов – будущих педагогов, с одной стороны, и политика по увольнению уже работающих учителей, с другой стороны, приведет к тому, что в ближайшие годы школы останутся без учителей. Непонятно одно, как без учителя в России будет реализовываться программа по переустройству и технологической модернизации экономики?

Политика по «модернизации» сельских школ

В соответствии с политикой «модернизации» сельского образования по официальным данным в 2003–2006 гг. в России закрыто почти 2000, а в 2007–2009 – 2400 сельских школ. Такое резкое сокращение числа сельских школ, по мнению реформаторов, поможет решить такие проблемы сельского образования, как малокомплектность (в 7,5 тыс. школ количество учащихся менее 100 человек), неуккомплектованность кадрами и слабую материально-техническую базу. Взамен декларируется создание крупных образовательных центров и доставка школьников до места учебы школьными автобусами. В результате, детям предлагается либо каждый день ездить по российскому бездорожью за десятки километров в большую школу, либо оставаться на пятидневку в интернате при школе.

Чем грозят последствия таких реформ? Мало того, что они принудительно превращают детей при наличии дома и родителей в сирот, ликвидация школ на селе неизбежно приводит и к его полному исчезновению, поскольку школа во многих муниципальных

образованиях является единственным очагом культуры. Очевидно, это понимают в Таиланде, где взят курс на то, что бы в каждом селе, если там даже есть два-три ученика, открывалась своя сельская школа. В России же «реформа» сельского образования привела к тому, что в Тамбовской области, по словам депутата Государственной Думы Тамары Плетневой, в нескольких селах были закрыты школы вопреки протестам родителей, детей, учителей. В Кемеровской области в 2008 г. при закрытии 10 из 19 сельских школ областной прокуратурой были выявлены нарушения, а именно, не было решений сельских сходов, соответствующих экспертных оценок¹.

Между тем, как отмечал А. И. Порфирьев, «существуют альтернативные способы решения проблем сельского образования: введение института земского учителя широкого профиля, модели “выездной учитель”, создание социокультурных комплексов (включающих в себя, помимо прочего, библиотеку, школу, детский сад, оснащенный компьютером, по возможности подключенным к сети Интернет). Эти и другие комплексные и продуманные действия могут дать сельским жителям подлинный доступ к образованию и способствовать, с одной стороны, национальной интеграции, с другой – сохранению самобытных черт народов России»².

Политика по введению единого государственного экзамена (ЕГЭ) в качестве единственной (главной) формы выпускных экзаменов в школе и вступительных в вузах

Попробуем разобраться с последствиями такой политики.

Вопреки заверениям инициаторов введения ЕГЭ, экзамен не стал «панацеей» от коррупции. Так в 2007 г. группа выпускников Иркутской области была возмущена тем, что часть из них сдавала ЕГЭ в специальных – «платных» – аудиториях. В 2008 г. история повторилась в республике Татарстан, где два руководителя пункта проведения ЕГЭ органи-

¹ <http://kprf.ru/dep/59552.html>

² Порфирьев А.И. Свобода доступа к образованию в России // Юридическое образование и наука, № 3, 2002.

Реформа образования

зовали сдачу данного «экзамена» по сходной цене – за 5 тысяч рублей, пригласив для этого преподавателей вузов и студентов старших курсов¹. Единый государственный экзамен 2009 г. проводился с вопиющими нарушениями, в результате чего министр образования и науки РФ приказал уволить руководителей органов образования, организовавших ЕГЭ в регионах, где были искусственно завышены результаты тестирования. К примеру, по результатам сдачи ЕГЭ в Адыгее, Вологодской области, Туве и Чукотке количество сдавших экзамен по русскому языку выпускников школ превысило 100 процентов. В Нижегородской и Ивановской областях, а также в Калмыкии более 100 процентов школьников сдали экзамен по математике. В Ингушетии проверкой подозрительно высоких результатов ЕГЭ занялась прокуратура. По результатам социологических опросов, 25% россиян считают, что количество взяток при единой системе аттестации только увеличится, 36% полагают, что останется прежним, и 17%, что возможностей для злоупотреблений станет меньше.

Для получения аттестата школьник должен сдать всего два экзамена – русский язык и математика. Это означает, что с точки зрения сторонников ЕГЭ, русский человек в 21 веке должен только уметь считать и писать, и не более того. Фактически Россию хотят превратить в страну третьего мира. ЕГЭ не проверяет умение человека размышлять, анализировать, превращая тем самым российскую молодежь в людей, неспособных самостоятельно создавать интеллектуальный продукт. Изгоями в обществе оказались те ученики, чье мышление существенно отличалось от мышления составителей ЕГЭ – то есть наиболее мыслящая, творческая молодежь с большим потенциалом. В отличие от традиционных экзаменов по истории, обществознанию, литературе с помощью ЕГЭ нельзя проверить мировоззренческие ориентации человека, его ценности, патриотизм. Тем самым ЕГЭ име-

ет ярко выраженное антивоспитательное значение. Из-за ЕГЭ меняется и социальное назначение школы, вместо того чтобы развивать личность ребёнка, она вынуждена «натаскивать» его на решение тестов. Таким образом, введение ЕГЭ резко снижает и без того невысокое качество школьного образования. Как результат, 36% россиян считают, что ЕГЭ хуже оценивает знания, 27% думают, что не лучше и не хуже, и лишь 16% – что лучше.

По данным Минобрнауки РФ, 28 863 школьника не смогли набрать в 2009 г. проходной балл по двум обязательным предметам – русскому языку и математике. Таким образом, в этом году не получили аттестаты примерно 3% выпускников. По оценкам экспертов, если бы планка сдачи ЕГЭ не была умышленно занижена Рособрнадзором, минимум 15% детей остались бы без аттестатов, то есть более ста тысяч человек. Но и для 3% школьников результаты ЕГЭ оказались трагедией. Эти люди лишаются права поступать в вузы и техникумы. Данная категория граждан практически остается на уровне неполного среднего образования, что лишает их всяких перспектив в жизни. Есть вероятность того, что эта молодежь пополнит ряды криминальных структур, социально ущемленных людей. Это грозит в ближайшем будущем социальным кризисом, а в дальнейшем и политической дестабилизацией всей страны. Об этом свидетельствует опыт Греции, Болгарии, стран Прибалтики.

Не дает ЕГЭ и объективной картины о качестве знаний поступающего в вуз абитуриента. Очевидно, это понимали на уровне Правительства РФ, иначе как объяснить цель издания распоряжения от 24.12.2008 об утверждении перечня государственных вузов, которым разрешается проводить помимо ЕГЭ дополнительные вступительные испытания профильной направленности (МГУ, СПбГУ, МГИМО и др.). Дополнительные экзамены были введены даже в Высшей школе экономики, являющейся инициатором введения

¹ <http://forum.msk.ru/material/society/492047.html>

Реформа образования

ЕГЭ в России. Однако эти меры не спасли самые известные вузы страны от издержек ЕГЭ. Так, на мехмате и факультете вычислительной математики и кибернетики МГУ им. М. В. Ломоносова справились с контрольным тестированием только 40 процентов первокурсников.

В основе российского ЕГЭ лежит американская система тестирования, появившаяся в результате реформы образования США, начатой в 1967 г. группой специалистов во главе с Александром Кингом. В результате «реформ» уже в середине 90-х гг. уровень образования США упал до уровня конца XIX в. Выпускники американских школ зачастую не умеют грамотно читать и писать, а считают только с использованием калькулятора. В 2005 г. Бил Гейтс на Конгрессе американских губернаторов сделал заявление о том, что американская школа умерла, поскольку перестала готовить производителей интеллектуальных продуктов. Она превратила своих выпускников в потребителей, неспособных ничего создавать¹.

К сожалению, плачевные результаты реформы образования в США ничему Россию не научили, и мы опять «наступаем на те же грабли» в виде тестов. Более того, сегодня по умению угадывать правильный ответ в тестах судят о качестве не только среднего (полного) общего, но и высшего профессионального образования. Но если плохая сдача тестов в школе, как правило, влечет неприятности только для экзаменуемого, то для вуза это является основанием для лишения государственной аккредитации, а значит и закрытия вуза в связи с оттоком студентов.

Президент Всероссийского фонда «Образование» С. К. Комков по поводу реформ в образовании сказал следующее: «Сегодня практически решается судьба не просто образования в России, а решается судьба государства. Либо мы сохраняем традиционное, классическое, фундаментальное образование, каким всегда было российское образование, и чем, кстати, отличалось от многих других мировых систем, либо мы переходим на другой уровень образования – к прикладной системе, которая предусматривает собой не подготовку человека, способного создавать интеллектуальный продукт, а подготовку квалифицированного потребителя неких услуг, которые будут разрабатываться и создаваться другими людьми... Недавно была озвучена довольно красивая и очень яркая доктрина развития нашего государства до 2020 г. Главная задача, которая там поставлена, – это развитие на основе экономики знаний, переход на новый, инновационный, путь развития. Извините, с кем мы можем этот инновационный путь развития осуществлять? С потребителями, которые будут методом «угадайки» тыкать и угадывать в тестах правильный ответ, или с теми ребятами, которые готовы размышлять, готовы творить?»¹

Сегодня злободневным является уже не вопрос о том, к чему ведет нашу страну *такая* реформа высшего образования. Для здравомыслящих людей это – очевидно. Вопрос о том, может ли реформаторов хоть что-то остановить от столкновения большей части российского общества к интеллектуальной дегградации и невежеству.

¹ Из стенограммы «круглого стола» на тему «Законопроект о добровольности ЕГЭ» от 5 марта 2008 года.

Заочный университет
Менеджмент в китайской традиции*

Б. Б. Виногородский,
китаевед, переводчик,
президент фонда «Экология социальной культуры»,
г. Москва

В. С. Сизов,
ректор Вятского социально-экономического института,
доктор экономических наук, профессор,
г. Киров

Management in Chinese Tradition

B. B. Vinogradsky,
V. S. Sizov

Часть II
Основы китайского менеджмента

Глава 7
Управление персоналом

7. 1. Взаимоотношения между руководителем и подчиненными

В Китае более четко, более жестко выстроены взаимоотношения между руководителями и подчиненными. В трудовом коллективе существует принимаемое всеми его членами разграничение. Здесь при назначении на должность человека сразу начинают воспринимать по-другому, даже если это бывший коллега, словно бы он действительно сразу изменился. К руководителю относятся сначала как к руководителю, а потом как к человеку. В России обычно наоборот: сначала относятся как к человеку, а потом как к руководителю.

О том, насколько важно выстраивание правильных взаимоотношений между руководителем и подчиненными в Китае знали давно. Здесь имеется многовековая практика налаживания правильных отношений. Об этом свидетельствуют и всякого рода древ-

ние тексты. Для примера вновь обратимся к книге «Искусство управления», написанной в III в. канцлером Чжу-Гэ Ляном, в которой он дает многочисленные советы по управлению страной. В очередной главе нас интересует раздел «Государь и слуга».

«Образцом правильных отношений между государем и слугой служат отношения между Небом и Землей, и если они приближаются к этим высшим образцам, следовательно, государь обращается к слуге с добротой, а слуга служит господину с чувством совести и чести.

Если у человека «двойное» сердце, то есть два типа намерений, то он не может служить государю. А если государь сомневается в правильности своих действий, то он не может управлять своими слугами.

Если «верхи» и «низы» ценят ритуалы, тогда народом легко управлять. Если «верхи» и «низы» в гармонии и послушности, тогда

* Продолжение. – Начало в №№ 3, 4. 2007; №№ 1, 2, 3–4. 2008; №№ 1, 2, 3. 2009.

Заочный университет

полностью исчерпывается Путь государя и слуги. Государь с помощью ритуала направляет слугу, чиновника. Чиновник с помощью верности служит государю, а государь замысливает, строит стратегию своего управления с помощью замысла, использует замысел для того, чтобы управлять. Чиновник же использует свою способность замысла¹ для того, чтобы служить.

Государь и слуга – это «верх» и «низ», верхи и низы, для них корнем и основой является ритуал. Для отца и сына вверху и внизу родственность является основой доброты. Для мужа и жены вверху и внизу гармонией осуществляется покой или счастье для семьи.

Если верхи не могут, и в них нет правильности, тогда низы не могут, и у них нет возможности правильно ориентироваться на верхи. Если верхи искажают, то внизу кривизна. Если наверху смута, то внизу – непокорность.

Таким образом, государь должен только наводить правильный порядок, исправляя имена, а чиновник, слуга должен только служить. Следовательно, просвещенный государь занимается постоянной коррекцией своего правления и тогда верный чиновник все свое служение отдает государю.

Тот, кто изучает, учится – тот наставник со светлым мышлением, а тот, кто служит – это государь со светлым мышлением. Таким образом устанавливается целостная система должностей и функций, определяются позиции, жалование, награды, учреждаются знатные титулы. Так распределяется система правильного называния имен в управлении соотношенная с небесными установлениями. Так устанавливается система алтарей, которые позволяют связать земные дела с небесными циклами, и тогда индивидуальная корысть не разрушает справедливых общественных принципов. Тогда ложное не вмешивается в истинное и в этом исчерпывается путь наведения порядка в стране».

Из данного текста следует, что у каждого в этом мире свое предназначение. У од-

них – править, у других – служить. Так установлено Небом (то есть божеством) и человек не волен менять этого. Однако не следует считать, что одни установления (в данном случае должности или обязанности) легче или тяжелее других. И управление, и служение требуют чистоты помыслов и полной самоотдачи, только тогда управляемая система гармонична и будет результат ее деятельности, точно так же как в гармонии находятся Небо и Земля.

Но у Чжу-Гэ Ляна описывается идеальная ситуация, то есть какими отношения должны быть, чтобы быть идеальными. Мы знаем, что в реальной жизни это не всегда просто реализовать. Почему? Ответ на этот вопрос в этом случае будет различным на Западе и в Китае. И в этом ответе западному человеку открывается еще один парадокс восточной системы управления. Поясним: если в организации идет что-то не так, подчиненные не выполняют план, опаздывают, делают ошибки в работе, как поступит западный руководитель? Что бы он в итоге не предпринял, суть остается в том, что именно он сам будет разбираться в ситуации, искать ее причины, возможно поменяет или уволит каких-то менеджеров и специалистов. Его основная задача не люди, а результат управления.

Совершенно по-другому построена идеальная китайская модель. В ней каждый работник, каждый менеджер должен переживать как за свою собственную работу, так и за успех всей организации, чувствовать личную ответственность за результаты ее деятельности. Поэтому такой упор делается не только на то, что должен уметь и какими качествами обладать руководитель, государь, но и служащий, чиновник. Китайские тексты, описывающие то, каким должен быть чиновник, писались в первую очередь для них самих, ими читались и применялись в повседневной практике. Они не были руководствами для руководителей по воспитанию идеальных чиновников.

¹ В данном случае под «замыслом» следует иметь в виду способность порождать какие-либо реализуемые идеи, то есть прагматичное, деятельное мышление.

Заочный университет

На самом деле идею того, что и руководитель, и подчиненный, каждый должен самостоятельно и добровольно совершенствовать свое отношение друг к другу, понять не трудно. Однако человеку с западным складом ума сложно осознать практическую сторону этой идеи и тем более ее принять. Это происходит из-за того, что на протяжении всей истории Западной цивилизации здесь царила только одна модель управления – «начальствоцентрическая». Ее основная идея выражена в популярной в России поговорке: «Начальник всегда прав!». Априори считается, что именно руководитель должен задавать тон трудовых отношений в организации и соответствующим образом воспитывать подчиненных через предъявление тех или иных требований к их трудовым характеристикам. При этом мало учитывается то обстоятельство, что основные характеристики человека как личности закладываются до 5-6 лет и в дальнейшем поменять их не просто даже по собственной воле, не говоря уж о посторонней. Кроме того, в западных организациях чаще всего речь идет только о материальных успехах компаний, которые выражаются в соответствующих показателях и значениях. Даже там, где заботятся о создании так называемой «корпоративной культуры» и «морального климата», это так же направлено на повышение общей эффективности труда, а в итоге на извлечение дополнительной прибыли.

На Западе нет представлений о согласованности усилий по совершенствованию руководителя по отношению к подчиненным (чиновникам), а подчиненных по отношению к руководителю (государю) и компании (государству). Ибо на Востоке и Западе различаются представления о ценностях и успешности, о чем уже было сказано в предыдущих главах. Подчиненный не просто должен не препятствовать управлению собой, но всемерно помогать в этом руководителю. Здесь мы снова возвращаемся к той идее, что в ки-

тайской идеалистической управленческой традиции процесс управления – это не просто субъект-объектные отношения, а целостное явление, направленное на максимальную эффективность всей системы. Из такого представления об управлении следует, что его осуществляет не только руководитель, но в равной мере и его подчиненные, а сам смысл понятия управления приобретает иной, чем на Западе, характер. Именно поэтому управлять по-китайски – значит возвращать внутреннюю моральную силу, которая и является главным инструментом такого управления. Кстати, профессор В. В. Малявин в своей книге «Китайская цивилизация» указывает, что согласно традиционной доктрине, государь должен только символизировать власть в своем лице, то есть «управлять посредством недеяния», «сидеть на троне в глубоком безмолвии и только»¹.

В качестве примера текстов для подчиненных кратко изложим содержание книги автора Ван Тянь-си, жившего при династии Мин «Чэнь дао» или «Путь чиновника»². В ней вообще речь не идет о пути начальника, а только о пути государственного служащего. Даются всякого рода наставления в том, как следует служить. Служба чиновника должна осуществляться с помощью восьми основных качеств:

- 1) верность,
- 2) почтительность,
- 3) искренность,
- 4) прямота,
- 5) усердие,
- 6) осторожность,
- 7) честность,
- 8) ясность.

Эти восемь качеств являются основой для управления. Дальше они описываются. В служении государю решимость стоять за него, делать все для него является верностью. Осторожное старание и всякое отсутствие любого пренебрежения и лени называется почтительностью. Ясность в сердце и отсут-

¹Малявин В.В. Китайская цивилизация. – М.: АСТ, 2001. – С. 107.

²Ван Тянь-Си. Гуань Цзянь Цзи Яо («Путь чиновника»). – Пекин, 2004. Пересказ выполнен Б.Б. Виногородским.

Заочный университет

ствие лживости называется искренностью. Праведные слова без того, что называется «задним умом», называется прямоотой. Стара́ние быть справедливым и утром и вечером, следовать этому без лени называется усердием. Не допускать в делах никаких неправедных слов и не делать утечки информации называется тщательностью, осторожностью. Покой и сдержанность в движениях, чтобы не загрязнить внутреннюю чистоту, называется честностью. Видение закона, понимание его, на основании чего делается различение, называется ясностью.

Не надо думать, что вышеизложенные принципы носят только идеальный характер или были распространены лишь в Старом Китае. Сегодня эти взгляды так же находят отражение в управлении. Например, повсеместно существует порядок, которого пугаются люди, ничего не понимающие в Китае – это планерки. Перед ресторанами, магазинами выстраивается персонал в линейку, а старший смены или другой руководитель проводит инструктаж. Внешне похоже на утреннее построение в армии. Только здесь люди слушают, общаются между собой, то есть между ними устанавливается связь, и только потом расходятся по своим рабочим местам. И при этом у китайцев, с одной стороны, нет панибратства, с другой, значительно более подчеркнутое уважение подчиненного к руководителю, но при этом совершенно нет подобострастия.

Большое значение придается ритуальным, церемониальным взаимоотношениям. Так, например, не принято, чтобы подчиненные обращались с просьбами, ходатайствами или жалобами «через голову» своего начальника, напрямую к высшему руководству, потому что люди должны придерживаться существующей иерархии в трудовых отношениях. Но в то же время в Китае всегда приветствуется и считается добродетелью способность обратиться с критикой прямо к руководителю: «Не делай так! Так нельзя!» В

первую очередь это касается морально-нравственных аспектов поведения начальника.

В целом же стараются избегать конфликтов, не доводить ситуацию до обострения. Ориентацию на бесконфликтность можно назвать национальной чертой. Тем не менее, китайские трудящиеся в экстренных случаях могут и взбунтоваться – например, устроить забастовку. И это будет считаться законным. Такое бывало раньше, еще в 80- начале 90-х гг. XX в., но сейчас забастовки практически не встречаются.

7. 2. Подбор персонала

В западном менеджменте субъектом управления выступает личность, понимаемая как совокупность индивидуальных социальных и психологических качеств, характеризующих человека и позволяющих ему активно и сознательно действовать¹. Для китайского менеджмента свойственно несколько иное представление об управлении и отношении в нем к личности. В Китае, прежде всего, управляют процессами, которые проходят через личность. Под управляемыми процессами следует понимать течение любых событий, направляемых волей заинтересованного человека. Люди являются «проводниками», через которые эти события и осуществляются. В разное время и в зависимости от обстоятельств они могут «проводить» лучше или хуже. При этом особое значение имеет характеристика внешней среды, которая является активным участником этих процессов, а еще – агенты влияния и фактор времени.

Например, если необходимо чего-то добиться от человека, а он не соглашается, то на Западе, в первую очередь, будут думать о применении каких-то способов воздействия, чтобы вынудить его это сделать. Но не факт, что человек и после принуждения согласится сделать то, чего от него добиваются. Китайцы, как уже было сказано, стараются не влиять непосредственно на самого человека,

¹Вестник В.Р. Стратегическое управление. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – С. 11.

Заочный университет

если предполагают, что могут ничего от него не добиться. Они постараются влиять на процесс опосредованно, на что-то такое, что в конечном итоге приведет к желаемому результату, при этом вполне возможно, человек сам с радостью сделает то, чего никогда не сделал бы, если бы его пытались заставить. И это, скорее всего, не воздействие на близких человеку людей. Влияние может быть оказано вообще на что-то, казалось бы, отдаленное, не имеющего непосредственного отношения к человеку. Знание точек влияния и умение их находить – это особое искусство талантливого руководителя.

Кстати, часто китайцы, зная о том, что вопрос скорей всего в ближайшее время не может быть решен в их пользу, просто откладывают его решение на неопределенное время, создавая таким образом «патовую» ситуацию, но не проигрывая. Поскольку в их представлении время движется циклически, то рано или поздно события начнут развиваться благоприятным для них образом. Вот тогда-то вопрос и может быть решен.

Еще раз подчеркнем, что опосредованное влияние применяется китайцами не в каждом случае, а лишь там и тогда, когда у них существует уверенность, что непосредственное обращение к человеку не приведет к необходимому результату¹. В других случаях, влияние на процесс может быть оказано и через человека. Вообще, китайская наука управления традиционно уделяет большое внимание вопросам психологии людей, их темпераментам и характерам. Поскольку именно эти характеристики определяют способность человека быть «проводником» управленческого процесса.

В древности китайцы различали восемь основных типов личности и двадцать пять психотипов. Их описание можно встретить уже в таком старинном и очень авторитетном медицинском трактате как «Желтый Им-

ператор». При этом китайцы, естественно, выделяют какие-то свои, кажущиеся им наиболее важные черты личности и, соответственно, разработана своя типология. Например: «храбрый», «стремящийся устанавливать законы и нормы», «склонный к литературному творчеству», «разговорно-переговорный» и т. п.

Если же попытаться охарактеризовать тип китайской нации в целом², то его можно назвать «прогностическим». Потому что они больше находятся во времени, больше смотрят сквозь время, не в ту точку, в которой находятся сейчас, а туда, где окажутся через какое-то время. Психологи, проводившие эксперименты по визуализации прошлого и будущего, выявили, что для китайцев представления о прошлом находятся позади пространственной точки «Я», а о будущем – впереди. Тогда как для европейцев обычно прошлое – слева, а будущее – справа³.

Для китайцев прошлое – это то, что приходит, а будущее – это то, что уходит. Это называется «должное придти» – «цзян лай». Будущее становится настоящим и уходит, а то, что уже когда-то было, должно вернуться, ведь время имеет циклическую природу.

Что касается характеров людей, то в Китае давно были разработаны не только оригинальные классификации, но и методики диагностики. Считалось, что характер человека нетрудно определить, если внимательно взглянуть на его внешний вид и поведение, ибо люди добрые и злодеи различаются по состояниям и облику. Интересно то, что в Древнем Китае давно были известны психологические законы, открытые на Западе лишь в XX в. Так, например, люди, скрывая свою истинную натуру, вовне нарочито демонстрируют противоположность своей сущности. Зачастую люди, кажущиеся внешне добрыми и добродушными, внутри бывают хитрыми и обманывающими; те, кто вовне почтите-

¹ Этот принцип частично раскрыт в книге А. Девятова «Китайская специфика. Как понял ее я в разведке и бизнесе». – М.: «Муравей», 2002, где применительно к поиску наиболее выгодных решений назван «принципом третьей силы».

² Такие опыты проводит, например, в своих исследованиях проф. Г. Гачев.

³ У россиян встречается как европейский, так и азиатский тип визуализации времени. Вытянутая рука статуи В.И. Ленина, вылепленных разными скульпторами, указывает на светлое будущее то вперед, то направо.

Заочный университет

лен, внутри вполне может оказаться лживым; человек доблестный для окружающих, внутри может быть робким; внешне старательный оказывается неверным.

Чжу-Гэ Лян, например, пишет о том, что существует семь способов узнавания человека, если требуется хорошо понять его сущность.

1-ый способ. Спрашивайте человека о правде и неправде, каково его отношении к «да» и «нет», при этом смотрите, куда направлена его воля.

2-ой способ. Исчерпайте возможности человека выразить свое мнение, чувства и эмоции словесного и смотрите, как он меняется.

3-ий способ. Спрашивайте человека и всячески выпрашивайте советов его, чтобы он, в конце концов, предложил какие-то планы, стратегии, расчеты и проанализируйте, насколько он знает эту тему или ситуацию.

4-ый способ. Говорите человеку о трудностях и невзгодах, которые ему предстоят при выполнении задания, и смотрите, насколько он храбр.

5-ый способ. Напоите испытуемого вином с тем, чтобы видеть проявления его характера.

6-ой способ. Поставьте человека перед выгодой и посмотрите, насколько он честен.

7-ой способ. Поставьте человеку сроки выполнения дела и посмотрите насколько можно ему доверять.

В современном Китае при принятии человека на работу и продвижении по карьерной лестнице однозначно учитываются его тип характера или темперамента, а так же тип мышления. Китайских начальников отделов кадров в первую очередь интересуют профессиональные навыки претендента на работу и в целом соответствие характеристик человека конкретному делу и тем функциям, которые на него будут возложены, потому что он может справляться с ними, а может быть и неподходящим работником для данного вида работы. Например, если человек решительный, жесткий, то трудно от него требовать,

чтобы он выполнил тонкое, деликатное поручение. В целом же при принятии на работу бессознательно отдается предпочтение веселым, красивым, здоровым, аккуратным, правильным. Правильным – значит понимающим и соблюдающим неписанные правила поведения. Моральность, честность, верность, справедливость – это все те качества, которых обязательно ждут от вновь принимаемого сотрудника.

Это еще и потому, что трудовой коллектив играет в жизни среднестатистического китайца значительно большую роль, чем, допустим, в России. Коллектив принимает на себя роль большой семьи. Что-то наподобие того, каким было идеальное представление о коллективе, как опоры социализма в СССР в шестидесятые годы прошлого века. Тем не менее, мнение и потребности настоящей семьи в Китае значимы для человека больше, чем мнение и потребности коллектива. Точно так же мнение начальника для подчиненного будет всегда более значимым, чем мнение коллектива. Начальник, в конечном счете, все решает. И если в современной российской ситуации работники могут пойти и против мнения руководителя или не выполнить, саботировать его указание, то в Китае это мало вероятно.

Подбором персонала занимаются как специальные люди, отвечающие за этот процесс в компании, так и специализированные рекрутинговые фирмы. Существуют и аналоги того, что в России называется «биржа труда». При приеме на работу, прежде всего, обращается внимание на социальное положение семьи, из которой происходит человек. В России и вообще на Западе это не столь значимо, но Китай – это «родовая» страна. Считается важным, из какого рода человек ведет свое начало, поскольку есть те или иные характеристики рода, т.е. черты, свойственные всем его представителям, и это тоже стараются учитывать.

Китайцы в значительной мере привязаны к месту жительства, поэтому большое значение имеет землячество, особенно среди тех,

Заочный университет

кто уехал из родных мест. Известно много примеров, когда тем или иным видом деятельности в крупных китайских городах занимались только уроженцы какой-то конкретной местности, наподобие того, как в России, например, многие продуктовые рынки практически полностью контролируются азербайджанцами или вообще выходцами с Кавказа.

При приеме на хорошую, престижную работу желательно иметь рекомендации. Это играет свою роль. Соискатель должен составить резюме о себе, указать образование, предыдущие места работы и т. д. Вполне возможно, что фирма, в которую устраивается человек, запросит характеристику с прежнего места работы. Дипломы тоже играют несомненную роль, но уже как дополнительные аргументы в пользу соискателя.

Возраст так же имеет значение. В некоторых сферах деятельности отдается предпочтение молодежи, в других, наоборот, людям постарше. В Китае, например, практически нигде нет немолодых официантов. Все официанты молодые. Как правило, для вновь принятого сотрудника устанавливается «испытательный срок», в течение которого к нему тщательно присматриваются. Если это молодой человек, то к нему может быть приставлен еще и наставник.

Ну и, конечно же, учитывается, какого года рождения человек и кто он по году, каковы характеристики этого года. Например, в Китае даже на уровне поговорок существуют установки, что «собака» с «петухом» взаимодействует плохо. Поэтому вряд ли в один отдел примут людей, родившихся в эти годы. То есть традиционные подходы к характеристикам личности существуют и используются для установления возможностей применения того или иного сотрудника.

7. 3. Основы социально-трудовых отношений

Способы работы руководства с коллективом в Китае распространены в основном те же, что и применяются сегодня повсеместно во всех странах. Это как индивидуальная

работа через собеседование и семью, так и групповая по формированию коллективного духа.

В этом плане большое значение придается общим застольям, вообще общей еде. Совместные обеды, ужины, банкеты и т. п. сотрудников происходят по разным причинам и достаточно часто. Считается, что совместная еда сближает. В Китае развита система ресторанов, а пища дешевая, поэтому совместные трапезы обычно устраивают там, а не дома или на работе. Рестораны организованы так, что там всегда очень много отдельных комнат на любое количество гостей. Выбор блюд обычно поручается одному человеку, но большое значение придается рассадке – куда кого посадить, с кем пить вино или пиво, с кем чокаться. В отличие от России, где принято произнесение тостов для всех находящихся за столом и всеобщее чоканье, в Китае тост обычно состоит всего из одного-двух слов и предназначен, как правило, для одного конкретного человека за столом с которым и чокаются через легкое ударение бокалами по столу. Вообще, существует особая культура застолий, и она активно используется для формирования корпоративной культуры. В последние годы стали распространяться совместные поездки трудового коллектива, особенно развит внутренний туризм.

Интересно то, что у китайцев на офисных столах часто лежат книжки «Двадцать две буддийские истины», или висят под стеклом изречения из этой брошюры. Например, такое: «Нет в жизни большего врага, чем ты сам, нет большей добродетели, чем терпение». Наподобие того, как в современных российских офисах менеджеры низшего и даже среднего звена любят вывешивать листовки с таким содержанием как: «Приноси много, говори быстро, проси мало» или «Указ Петра I: Перед начальником имей вид придурковатый...» и т. п. Но если в России к ним относятся с юмором, хотя и не без намека, то в Китае к таким слоганам относятся вполне серьезно. Кроме двадцати двух буддийских заповедей еще весьма распрост-

Заочный университет

ранен «Канон ста проявлений терпения». Считается, что все это помогает преодолевать тяжести в работе и продвигаться по служебной лестнице.

Делать карьеру, в том числе в управлении, на низших должностях не очень сложно, т.к. норма управляемости, принятая в Китае с древнейших времен, не очень большая – всего пять человек, так называемые «пятерки», которые в свое число включают и руководителя, тогда как в западном варианте чаще встречается число «семь». Вероятно, что число «пять» для управления выбрано не случайно, а исходя из закона «пяти первоэлементов» – «у-син», который является коррелирующей системой пяти движений, хотя могут иметься и другие обоснования этого выбора. Во всяком случае, китайская армия также всегда строилась по «пятеркам».

В Китае, так же как и в Японии, не принято часто менять место работы, но в отличие от Японии пожизненного найма на работу не существует. А в сельских районах даже нашла широкое распространение работа «вахтовым» методом. Крестьяне уезжают на заработки обычно на несколько месяцев, на какие-либо большие стройки. Но в основном к частой смене постоянной работы относятся плохо. Причины же перехода с одного рабочего места на другое те же самые, что и в других странах: интриги внутри организации, недовольство уровнем заработной платы или начальством, отсутствие возможности карьерного роста.

Кроме зарплаты сотрудникам могут выплачиваться премии, надбавки, проценты с прибыли и т. п. Существуют и не денежные выплаты, при чем разнообразные по видам: от туристических поездок, до ценных подарков, в качестве которых преподносятся в основном электроника.

С заработной платы работников могут быть сделаны и удержания, например, за нанесение ущерба фирме, за нерадивость в делах. Такие удержания происходят на уровне «начальник – подчиненный» и практически никогда через обращение в суд. Наиболее об-

щее правило, за что сотрудник может быть уволен – это невыполнение своих непосредственных обязанностей. И, например, вряд ли возможно увольнение за грубость именно потому, что невероятно редко можно встретить проявление грубости в Китае. А вообще, увольнение по инициативе руководства – это тоже редкость. Обычно люди уходят из компании сами.

Здесь так же допускается работа по совместительству, если это не вредит делу на основной работе. Если есть такая возможность, то подработать считается нормальным. Вообще умение работать много уважается, хотя в государственных структурах люди избегают этого.

В Китае принята работа командой, где каждый знает, что должен делать сам и в какой момент сменить или помочь своему товарищу по команде. Сотрудники постоянно поддерживают друг друга. У них очень хорошие отношения между собой в коллективе, что происходит, по-видимому, в результате изначального коллективистского воспитания, начинаемого еще с детских садов.

Конечно нельзя сказать, что отношения между сотрудниками всегда идеальны. Конфликты тоже бывают. В этом случае задача китайского начальника постараться примирить работников. При чем сделать это неформально. В Китае, в отличие от России, в значительно меньшей степени в трудовых отношениях играет роль эмоциональность или мотивация типа: «А мне нравится, а я хочу!». В России люди, как правило, на порядок менее терпимы друг к другу. И, к сожалению, мотивация чувством долга, ответственности становится год от года все слабее, в сравнении с теми же китайцами.

В современном Китае заботятся об условиях труда и стараются соблюдать охрану труда, хотя еще не везде это происходит на должном уровне, но все же прогресс в этом отношении очень большой. Так, например, если строительство идет в городе, то здание обязательно укрыто строительной сеткой, а рабочие ходят в касках, и за этим следят.

Заочный университет

Нормативная продолжительность трудового дня – восемь часов, выходные дни – суббота, воскресенье. Время работы в офисах обычно с восьми часов утра до пяти часов вечера. Но на любого рода подрядных работах люди, конечно, работают сколько могут, и днем и ночью. Перерывы в работе хотя и допускаются, но не такие как в России – с чаепитиями, с едой и разговорами. Все же китайцы более усердные и трудолюбивые, у них больше осознания того, что они делают.

Еще не так давно у китайцев не было оплачиваемых отпусков, сейчас по законодательству положен десятидневный оплачиваемый отпуск. Пенсионный возраст – 60 лет и, как правило, после этого люди не работают, не потому что не желают, а потому что все же имеется определенная проблема с занятостью населения и работать пенсионерам не дают. Только в качестве каких-то небольших подработок или если человек является крупным специалистом в какой-либо области.

ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ
Рецензируемый научно-методический журнал

Статьи принимаются к публикации при условии оформления подписки на журнал «Вопросы новой экономики» через агенство «Роспечать» (подписной индекс 80935).

Статьи докторов наук принимаются без ограничительных условий.

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ТЕКСТА СТАТЕЙ
В ЖУРНАЛЕ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»**

1. Представляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, монографии, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.

2. Рукопись может представляться на русском и английском языках, при этом должна быть краткая аннотация на втором языке.

3. Объем текста теоретического характера, как правило, должен быть не более 1 усл. печ. листа, а практического - 2/3 усл. печ. листа.

4. Первая страница статьи должна содержать следующую информацию: заглавие, фамилию, И.О. автора и в сноске – некоторые сведения о нем (ученая степень, место работы, должность). К статье на русском языке указать фамилию, И.О. автора, название статьи и аннотацию или ключевые слова (фразы) на английском языке. На последней странице необходимо указать контактные телефоны авторов, адрес электронной почты.

5. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.

6. В конце статьи приводится список литературы, использованной при ее написании по следующим образцам библиографического описания документов:

Запись книги с одним автором:

1. Андреенова, В.В. Как организовать делопроизводство на предприятии / В.В. Андреенова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 94 с. – (Библиотека журнала «Консультант директора»)

2. Исмагилова, Ф.С. Основы профессионального консультирования : учебно-методическое пособие. – М.: МПСИ ; Воронеж : МОДЕК, 2003. – 256с.

Запись книги с двумя авторами:

1. Косцов, А.В. Excel : практ. руководство / А. Косцов, В. Косцов. – М.: Мартин Пресс; Тверь : Мартин, 2004. – 191 с. : ил.

2. Стенюков, М.В. Делопроизводство в управлении персоналом / М.В. Стенюков, В.М. Пустозерова. – 2-е изд. – М.: ПРИОР, 2000. – 112 с.

Запись книги с тремя авторами:

1. Белова, Т.И. Дифференцированные уравнения : компьютерный курс : учеб. пособие / Т.И. Белова, А.А. Грешилов, И.В. Дубоград. – М.: Логос, 2004. – 184 с. : ил.

Запись книги под редакторством:

1. Информационные технологии в маркетинге = Information technologies in marketing : учебник / под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 335 с. – (Textbook)

2. Юридическая энциклопедия / Юридический центр науч. исслед. и правовой информ. ; науч. ред. Тихомиров М.Ю. – М., 1993. – 205 с.

Запись книги под Заглавием (нет автора и редактора)

1. Трудовой кодекс Российской Федерации : официальный текст принят Государственной Думой 21 декабря 2001. – М.: НОРМА ; ИНФРА-М, 2002. – 207 с.

2. Энциклопедия решения кроссвордов. – Ростов н/Д.: 1999. – 640 с.

Аналитическая запись статьи из Журнала:

1. Арасланов, Г. Реформы в Китае : смена поколений / Г. Арасланов // Азия и Африка сегодня. – 2002. – № 4. – С. 2–6.
2. Козырев, Г.И. Конфликты в организации / Г.И. Козырев // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 2. – С. 136–150.

Аналитическая запись статьи из Сборника:

1. Малеин, Н.С. Об институте юридической ответственности / Н.С. Малеин // Юридическая ответственность : проблемы и перспективы : ученые записки Тарт. гос. ун-та. – Тарту : ТГУ, 1989. – С. 30.

Запись электронного ресурса:

1. Образцы правовых документов : электронный правовой справочник . – СПб. : Кодекс, 2000. – 1 CD-диск.

Запись Интернет-источника:

1. <http://www.merges.ru>

Запись книги на иностранном языке:

1. Fukano F., Sanqlier M. (eds.) Complexity and Self-Organization in Social and Economic Systems. Springer. – Berlin, 1997.

7. 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; 61],[12, 1–8].

8. Рукопись должна быть представлена на дискете или CD-диске в «Word 7.0» и распечатана в 2-х экз. на бумаге с представленной дискеты. После рецензирования рукопись с дискетой может быть возвращена автору на доработку. Не прошедшие отбор рукописи не возвращаются, редакция не вступает с авторами в переписку, не высылает им рецензии своих научных редакторов.

9. Текст необходимо печатать на бумаге формата А 4 с одной стороны, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста следующие: верхнее – 2,5 см, нижнее – 2,5 см, левое – 3,0 см, правое – 2,5 см, переплет – 0. Страницы должны быть целиком заполнены текстом и пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.

10. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».

11. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с левой стороны.

12. Представляемые для публикации материалы можно послать ответственному секретарю журнала «Вопросы новой экономики» Пермяковой Е. Е. по адресу электронной почты: nauka@vsei.ru

Уважаемые коллеги!

***Предлагаем Вам размещение Вашей рекламы и рекламных статей
в нашем журнале.***

Дополнительную информацию Вы можете получить на сервере

www.vsei.ru

(раздел «Аспирантам» – «Научные публикации»)

Редакция может выслать комплекты номеров журналов за 2007, 2008 гг.
Стоимость одного номера 500 руб. + доставка.
Адрес: 610002, г. Киров, ул. Большевиков, д. 91,
Вятский социально-экономический институт, отдел науки и аспирантуры.
Тел.: (8332) 67-02-35 (факс), (8332) 67-66-18, 67-56-27.
E-mail: nauka@vsei.ru

ВЯТСКАЯ ЕПАРХИЯ
ВЯТСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ВСЭИ)

**24 мая 2010 г. в городе Кирове
состоится II межрегиональная конференция в честь святых равноапостольных
Кирилла и Мефодия
(Кирилло-Мефодиевские чтения)**

Примерные темы для обсуждения:

- История и практика благотворительности
- История православия и русской церкви
- Духовно-нравственное воспитание современного студенчества
 - Молодежь и церковь
- Духовно-нравственные аспекты развития экономики в России
 - Православная педагогика

В рамках православной конференции будут проведены:

- пленарное заседание,
- круглый стол «Наука и религия»,
- конкурс образовательных программ-презентаций,
- фотоконкурс «Россия многоликая».

В конкурсе образовательных программ-презентаций и фотоконкурсе могут принять участие все желающие.

Требования к участию в конкурсе образовательных программ-презентаций (доклад-презентация):

- содержание должно соответствовать направлению конференции;
- материал должен иметь практико-ориентированную аудиторию (для школьников и студентов);
- объем презентации не должен превышать 23 слайдов.

Требования к участию в фотоконкурсе:

- сюжет должен соответствовать направлению конференции;
- формат фото не менее А 4;
- черно-белое или цветное изображение.

Победителей ждут призы и грамоты!

Участие в конференции **бесплатное**. Для участия в конференции необходимо до 1 мая 2010 г. прислать по указанному ниже адресу заявку. По результатам конференции планируется издание коллективной научной монографии. Стоимость публикации 600 рублей.

Состав оргкомитета

Сопредседатели:

Протоирей Александр Балыбердин – секретарь Вятской епархии, кандидат исторических наук

Сизов Владимир Сергеевич – ректор ВСЭИ, доктор экономических наук, профессор

Зам. сопредседателей:

Священник Евгений Смирнов – руководитель миссионерского образовательного отдела Вятской епархии

Александрова Наталья Сергеевна – начальник отдела науки и аспирантуры ВСЭИ, доктор педагогических наук, профессор.

Заявки на участие в конференции, статьи и квитанции об их оплате направлять по адресу: 610002, г. Киров, ул. Большевиков, 91, Вятский социально-экономический институт или на e-mail: nauka@vsei.ru

Контактные лица: Александрова Наталья Сергеевна
Контактный телефон: (8332) 67-56-27, факс (8382) 67-02-35
Более подробная информация на сайте www.vsei.ru

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ СЕМИНАР «КРИЗИС СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»

(ФИЛОСОФИЯ, НАУКА, ИСКУССТВО – ПОЗНАНИЕ, ОСМЫСЛЕНИЕ, СОЗИДАНИЕ)

Россия, г. Киров, 27–29 апреля 2010 г.

Организаторы:

Центр общественных наук
Московского государственного университета
им. М. В. Ломоносова

Вятский социально-экономический институт

Соведущие семинара:

Ю. М. Осипов, директор центра общественных наук МГУ им. М. В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор

В. С. Сизов, ректор Вятского социально-экономического института, доктор экономических наук, профессор

Б. Б. Виноградский, китаевед, писатель, журналист, президент фонда «Экология социальной культуры»

А. И. Погребной, режиссёр, лауреат государственной премии в области кино и телевидения

Основная цель семинара – в процессе свободного общения небезразличных к современному состоянию науки учёных обсудить причины кризиса и направления выхода из него.

Форма семинара – дискуссионные сессии, не посвящённые какой-либо отдельной отрасли науки или искусства.

К участию приглашаются – учёные (доктора наук, кандидаты наук, научные сотрудники) и эксперты в сфере искусства.

Количество участников семинара ограничено форматом его проведения в условиях проживания в одном из домов отдыха. Участие платное. Примерная стоимость с учётом трансферта, питания и проживания от 15 до 22 тыс. руб. (в зависимости от длительности и условий проживания).

Приём заявок до 15 марта 2010 г.

По вопросам участия обращаться в оргкомитет:

Александрова Наталья Сергеевна, начальник отдела науки и аспирантуры
(8332) 67-02-35, 67-56-27, nauka@vsei.ru

Цень Ольга Александровна, декан факультета экономики и управления
(8332) 62-35-43, econom@vsei.ru

Вятский социально-экономический институт
610002, г. Киров, ул. Большевиков, 91
тел./факс. (8332) 67-02-35
e-mail: vsei@vsei.ru

**Научно-исследовательские направления
Центра общественных наук МГУ им. М. В. Ломоносова
Отделение в Вятском социально-экономическом институте (г. Киров)**

№ п/п	Название научного проекта	Ф.И.О. научного руководителя
1.	а) Исследование проблем новой экономики б) Вопросы глобализации в) Управления в новой экономике	Авдокушин Е.Ф., докт. экон. наук, проф. Сизов В.С., докт. экон. наук, проф.
2.	Стратегическое управление социально-экономическими системами	Сизов В.С., докт. экон. наук, проф.
3.	Формирование системы управления затратами на предприятиях региона	Цень О.А., канд. экон. наук, доцент
4.	Духовная культура российского общества	Трушков С.А., канд. истор. наук, доцент
5.	Формирование, развитие и регулирование региональных рынков	Костромина Т.Б., канд. экон. наук, доцент
6.	Психологическое сопровождение и консультирование личности	Никулина Е.В., канд. психол. наук, доцент
7.	Личность и группа как участники социально-экономических процессов	Санникова Ю.П., канд. психол. наук, доцент
8.	Культурологические подходы к образованию личности	Александрова Н.С., докт. пед. наук, проф.
9.	Влияние экологической обстановки на физическое развитие личности	Сизова Е.Н., докт. биол. наук, проф.
10.	Гражданско-правовое обеспечение рациональной хозяйственной эксплуатации природных ресурсов	Кодолов В.А., канд. юр. наук, доцент
11.	Кардиогемодинамическая устойчивость подростков к эмоциональному напряжению	Мальцев Д.Н., канд. мед. наук
12.	Традиции в русском мировоззрении	Тимкин Ю.Н., канд. истор. наук, доцент
13.	Проблемы профессионального образования	Гущина Г.А., канд. пед. наук, доцент

С предложениями сотрудничества обращаться по телефону: (8332) 67-02-35 или e-mail: nauka@vsei.ru

Александрова Наталья Сергеевна – начальник отдела науки и аспирантуры ВСЭИ, доктор педагогических наук, профессор.