

Содержание

ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ

Осипов Ю. М.

Новая экономика и благо людей 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Хазин М. Л.

Прогноз на 2008 год для России 5

НОВЫЕ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Авдокушин Е. Ф.

Маркетинговые инструменты новой
экономики 13

Авдокушин Е. Ф., Жариков М. В.

Внешнеэкономические стратегии Рос-
сии в отношении стран БРИК 21

Мамедов Э. Э.

Роль информационных технологий в
эпоху информационного общества на
современном этапе 36

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Авдокушин Е. Ф., Иванова Е. Н.

Стоимостная оценка нематериальных
ресурсов как критериальная основа ин-
новационного развития 43

Иванова С. П.

Применение банковских информацион-
но-коммуникативных технологий в «но-
вой экономике» 48

ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Иванова Е. Н.

Экстернальный эффект и эффект глоба-
лизации в контексте эволюционной эко-
номической теории 56

*Кочурова Л. И., Караваева И. В.,
Толмачева Т. А.*

Новая экономика: научный подход к фун-
кционированию торговли в националь-
ном экономическом пространстве 71

Кудряшова И. А., Звезгинцева М. Ю.

Развитие сферы услуг в условиях пере-
хода России к «новой экономике» 80

Минченкова И. В.

Развитие и перспективы рынка инфор-
мационно-коммуникативных техноло-
гий в России 89

ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

Нижегородцев Р. М.

Инвестиционные процессы в сфере об-
разования: институциональные аспекты 99

ЗАОЧНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Виноградский Б. Б., Сизов В. С.

Менеджмент в китайской традиции 110

Contents

INTRODUCTORY ARTICLE

Osipov Y. M.

New economy and people's welfare

SOCIAL-ECONOMIC FORECASTING

Khazin M. L.

2008 Forecast for Russia

NEW WORLD ECONOMY

Avdokushin E. P.

Marketing tools of new economy

Avdokushin E. P., Zharikov M. V.

Foreign economic strategy in regard to BRIC countries

Mamedov E. E.

Information technologies in modern information society

FINANCIAL ECONOMICS

Avdokushin E. P., Ivanova E. N.

Non-material resources value estimation as a criterion of innovative development

Ivanova S. P.

The application of bank information-communication technologies «new economy»

GLOBALIZATION PROCESSES

Ivanova E. N.

3 External effect and globalization effect in the context of evolutionary economic theory 56

Kochurova L. I., Karavaeva I. V., Tolmacheva T. A.

5 New economy: scientific approach to trade functioning in national economic environment 71

Kudryashova I. A., Zvegintseva M. Y.

13 Service sphere development during the transition of Russia to «new economy» 80

Minchenkova I. V.

21 The development and prospects of information-communication technologies in Russia 89

36 RUSSIAN REFORMS PRACTICE

Nizhegorodtsev R. M.

Investment processes in education: institutional aspects 99

43 CORRESPONDENCE UNIVERSITY

Vinogradsky B. B., Sizov V. S.

Management in Chinese Tradition 110

Вступительная статья

Новая экономика и благо людей

Ю. М. Осипов,

доктор экономических наук, профессор,
директор Центра общественных наук МГУ им. Ломоносова,
заведующий лабораторией «Философия хозяйства»
экономического факультета МГУ,
г. Москва

New economy and people's welfare

Y. M. Osipov

People's welfare – what is it?... indeed... for one person it is, for instance, to eat much and tasty, for another... to create something in spite of material welfare, still for another – to do something indecent such as to kill... people.

Благо людей – это... а что есть благо людей?... в самом деле... Ибо для одного человека – это одно, к примеру, вкусно и обильно поесть; а для другого... без удержу что-то творить, невзирая на материальное благополучие; а для третьего... вытворять что-нибудь непотребное, например... убивать... тех же людей.

Вот мы и попались – нет этого самого блага!

И остается только одно: жить, удовлетворять потребности (самые разные!), размножаться (уже не обязательно всем), умирать (тоже ведь благо, если правильно посмотреть). Тогда какому такому благу служит экономика и уж тем более новая экономика?

Но сначала два слова об экономике. Экономика – это особый (обменно-оценочный, или товарно-денежный, или стоимостный) способ реализации, или организации, человеческого жизнеотправления, а короче – хозяйства. Как следствие, новая экономика – это не более чем новая по качеству экономика, то есть новый по качеству обменно-оценочный, товарно-денежный, стоимостный способ хозяйства.

Что же тут принципиально нового? Если одним словом, то... виртуализация, которая получила толчок к бурному (и буйному!) развитию вовсе не сегодня, а заметно

раньше – хотя бы с крахом золотого стандарта в 1930-е гг., когда деньги перестали (или переставали) опираться на что-то производственное и вещественное, а главное – реальное, а стали, уже ни на что внешне относительно себя не опираясь, опираться лишь на... самих себя, обрета со временем (с крахом Бреттон-Вудской мировой денежной системы на рубеже 1960–1970-х гг.) полностью виртуальное бытие.

За деньгами в виртуальность, то есть обретая опору лишь в самих себе, кинулись цены, капиталы, ссудные проценты, ренты, словом, все экономическое.

И вот в этом-то отрыве экономики от реальности, или в виртуализации экономики, и состоит суть превращения экономики в новую экономику, или экономику эпохи Постмодерна (в Премодерне – до европейского Возрождения – экономика была, скажем так, внутри хозяйства, в Модерне, с Возрождения до середины XX в., – вместе с хозяйством, а в Постмодерне она уже стала над хозяйством, или экономикой ради экономики, экономикой для самой себя, самой по себе экономикой).

Теперь не экономика от хозяйства, а хозяйство от экономики – свободной, раздутой, наглой. Сначала экономика, а потом хозяйство, хотя нельзя сказать, что экономика вовсе игнорирует хозяйство, – нет, она прислу-

Вступительная статья

шивается к хозяйству, знает его, снимает с него потребную информацию, запускает его, дожидается нужных результатов, в общем – умело и дотошно управляет хозяйством, при этом симбиозно, или паразитарно, его эксплуатируя.

Инвестиции (вливания) – экономика, доходы (выливания) – тоже экономика, а остальное, все то, что посередине, – хозяйство. Грубая формула, но, увы, верная!

Какая по материалу экономика более всего соответствует именно такой виртуальной экономике? Ответ: финансовая, когда не просто деньги работают, а работают деньги в соответствии и в рамках собственно финансовых расчетов, а потом уже всего остального. Финансовая система, или финансизм, сегодня – главная экономическая и хозяйственная счетно-решающая система: уж если виртуализация, то и непременно и финансизация – без границ!

Отсюда и тотальная информатизация, то есть знание финансомикой всего и вся, как и ее проникновение во все и вся; отсюда и преклонение перед новым знанием, без которого никакого управления хозяйством не получится, даже пузыря финансового не получится – новое, новое, новое! Отсюда и инновации, без которых новая экономика – финансовая и виртуальная – просто бессмысленна, ибо не удержится; отсюда и всяческая фиктивность продукта (товара), предложения и спроса, фиктивность цен, инвестиций, доходов, а потом и самой жизни!

Новая экономика – свободная, раздутая и наглая – гиперэкономика, а хозяйство, которое она ведет, – гиперхозяйство, наполовину ненужное, а на четверть – вредное, а может, и наоборот, – однако, как нас уверяет новая экономика, эффективная – для себя и по-своему.

Оторвавшись от реальности, но ею все-таки придиричиво и упорно ведая, новая экономика, или гиперэкономика, имеет дело, помимо реальности, все более с ирреальностью, создаваемой новоэкономическим челове-

ком, среди которой представлены разного рода интеллектуальные продукты, а главное – с пустотой внутри себя, тоже кстати, интеллектуальной. Отсюда и любые гиперпараметры: масса денег, ценность денег, цены, расходы, доходы, кредиты, невозвраты кредитов и т. д.

Гиперэкономика и гиперхозяйство – хорошо! – да вот только жить-то как в этом ирреальном искусственном мире? Да и для чего, разве лишь для разного рода похоти, в том числе и виртуальной, и финансовой, и интеллектуальной?

Отсюда и проблема блага... а может, и антиблага... опять же и для кого?... для людей?... каких таких людей?... что из мегаполиса, что киборги, что завязые игроки, что завязые туристы? Вот и выходит, что благо тут только одно: встраиваться в новую экономику, эту гиперэкономическую, чтобы рвать и рвать ее на себя или чтобы получать от нее что-то – ради выживания либо роскошествования. Никакого иного экономического блага просто нет, а потому и человек давно уже есть человек экономический, а сейчас – новоэкономический (с компьютером, английским языком и никому не нужными, кроме самой гиперэкономики, инновациями – инновациями ради инноваций, эффективностью ради эффективности, прогрессом ради прогресса).

Все переплетено в этом странном мире: Постмодерн, новая экономика, киборги, антиблага, инновации, сумасшествие... и море диссертаций, однако о чем и... для чего? Ясно, что не для науки и тем более не для жизни... Тогда для чего? А-а, чтобы успешно соответствовать цивилизации знания и информатики. Но что в итоге? Роскошный особняк с бассейном и «Мерседесом» за трехметровым забором? И ради этого уничтожить всю земную природу и продать целую планету подешевке на космическом аукционе? О-ох, ну и времечко!

Писать про новую экономику надо, но... и понимать ее тайны не вредно, ибо чудяще тут зело чудесно!

Прогноз на 2008 год для России*

М.Л. Хазин,

действительный государственный советник РФ III класса в отставке,
президент компании экспертного консультирования «Неокон»,
г. Москва

2008 Forecast for Russia

M. L. Khazin

A. S. Pushkin wrote: «The less we love a woman, the more she loves us». As to economic forecast, and other forecasts these words could be interpreted as follows: the more the author is worried about the object of forecasting, the less exact it can be. In accordance with this, it's less pleasant to analyze your own forecast for Russia, of last year to do the same for the world economy.

There are some principal reasons today, which have led to such course of events, which differs from the one, described in the last forecast, but we'll discuss it later.

Как писал А. С. Пушкин, «... чем меньше женщину мы любим, тем легче нравимся мы ей». В приложении к экономическим (и прочим) прогнозам эти слова классика можно интерпретировать так: чем сильнее автора волнует объект прогнозирования, тем менее точным он получается. Соответственно, анализировать свой собственный прогноз для России годовой давности куда менее приятно, чем аналогичный – для мировой экономики.

Сегодня можно отметить несколько принципиальных обстоятельств, которые и привели к ходу событий, отличающемуся от описанного в предыдущем прогнозе, но об этом чуть ниже.

Для того чтобы не вдаваться в детали, отметим три основных ошибки текста годовой давности. Первая: предполагалось, что «силовики» сумеют предъявить некоторую единую идеологию, на базе которой они могли бы обосновать свои корпоративные претензии на власть в стране. Еще раз повторю, именно корпоративные, потому что каждый из них по отдельности вполне может считать себя частью общей элиты и рассчитывать на

то, что как конкретный человек он в ней сохранится при любом развитии событий. Но этого не произошло. Как и предполагалось в прогнозе на 2007 г., отсутствие внутрикорпоративного консенсуса привело к острым конфликтам, квинтэссенцией которых стали два события: арест генерала Бульбова с последующим письмом В. Черкесова в «Коммерсанте» и интервью некоего Шварцмана в том же «Коммерсанте». Такой уровень конфронтации продемонстрировал, что «резко» уходить из власти Путину никак нельзя, поскольку это может привести если не к гражданской войне, то к мощнейшему внутриэлитному столкновению, которое камня на камне не оставит от всей так называемой «путинской стабильности».

Отметим, что, хотя упомянутые события произошли уже осенью, сам конфликт, о чем Путину уж точно было известно, начался существенно раньше. Собственно, война силовых кланов шла всегда – это норма в любом государстве, но перед угрозой потери власти она могла бы на время и затихнуть, что я и предполагал в прогнозе. И ошибся.

*Текст публикуется с разрешения автора. Оригинальная версия данной статьи и другие публикации М. Л. Хазина см.: <http://worldcrisis.ru>

Социально-экономическое прогнозирование

В результате в прогнозе неминуемо должна была появиться и вторая ошибка: при таком развитии событий ни о каком назначении преемника премьером и речи быть не могло. Формализация достаточно сильной фигуры на позиции, при которой у нее появляются реальные рычаги власти, делала бы Путина «хромой уткой», по американской терминологии. Иными словами, он не мог бы уже выполнять свои функции арбитра достаточно эффективно, потому что одна или несколько из противоборствующих сторон могли бы обращаться к новой фигуре – будущему Президенту, преемнику, что тут же создало бы острое противостояние тех, кто ставит на «старого» Президента, против тех, кто ставит на «нового».

Отметим, что на фоне и без того сложных отношений между Президентом и председателем Правительства в рамках действующей системы устройства государственной власти, при которой все реальные хозяйственные полномочия находятся в Правительстве, подобные обстоятельства за очень короткий срок привели бы к катастрофическому обострению внутри единой российской элиты накопившихся за почти два президентских срока противоречий. А если еще учесть, что система устройства Правительства делает его непрозрачной для Президента и его администрации, то степень этой конфронтации неминуемо перешла бы и в публичную сферу.

Отметим, что попытки создать структуру, которая могла бы от имени Президента контролировать Правительство, предпринимались неоднократно, один раз подобная попытка даже увенчалась успехом (в 1997 г. – начале 1998 г.). Но тогда, весной 1998 г., совместными усилиями столь «вредную» в преддверии дефолта структуру «снесли» и больше не пытались ее восстановить, поскольку объективная информация представляла опасность для всех участников политического процесса. Что касается руководителей администрации Президента, то свои частные проблемы они пытались решать за счет

назначения в Правительство на ключевые для них посты своих личных представителей.

Такой вариант, однако, не мог решить системную задачу адекватного взаимодействия Президента (как главы государства, а не конкретного лица) и Правительства, в результате чего постоянно создавались антипрезидентские альянсы Правительства и Госдумы. Этим отличались и правительство Примакова, и правительство Касьянова, и правительство Фрадкова (последнее, правда, было политически более пассивным). Олег Григорьев (начальник отдела государственных активов Экономического управления в 1997–1998 гг.) очень подробно объяснил эту ситуацию аппаратной и бюрократической неизбежностью – поскольку Конституция 1993 г. не довела идею централизации до конца и не подчинила Правительство непосредственно Президенту, как это сделано в США. Так что после того, как стало понятно, что новой идеологии (на базе которой только и возможно было построение внутрикорпоративного консенсуса силовиков) не создано, стало невозможным и досрочное объявление преемника. Это третья ошибка предыдущего прогноза. Но и сохранять Правительство до президентских выборов тоже было невозможно – сильный премьер (а любой человек, занимающий этот пост длительное время, становится сильной политической фигурой вне зависимости от своих личных качеств – достаточно вспомнить Касьянова) с учетом упомянутого отсутствия президентского контроля над Правительством делает политические расклады мало контролируемыми. В результате получилось то, что получилось, и прогноз для России на 2007 г., исходящий из максимальной целесообразности, оказался неудачным.

Пришло время перейти к прогнозу на наступивший 2008 год. Начнем мы его с описания политических обстоятельств, которые в начавшемся году станут проблемами, упомянутых в первой части нашего прогноза. Первым из них является тот элитный консенсус, который и позволил появиться «путинской

стабильности». Состоит он в том, что в конце 90-х гг. новая российская элита пришла к выводу о том, что независимо от остроты внутриэлитного конфликта обращаться к обществу для усиления своих позиций нельзя. Отметим, что запрет на вывод внутренних конфликтов за пределы элиты является имманентной частью для любой «демократии» в рамках «Западного» глобального проекта, поскольку это может катастрофически дестабилизировать политическую ситуацию и ставит под угрозу не только проигравших в политических баталиях, но и победивших.

В нашей стране с этим консенсусом согласились не все – но именно эти последние как-то постепенно оказались вне пределов политической жизни России, да и за пределами ее территории тоже. А вот внутри страны за время президентства Путина этот неформальный элитный договор был усилен большим количеством решений, облегчающих его выполнение, особенно в выборном законодательстве.

Серьезную поддержку достижению и процветанию этой договоренности об отстранении общества от участия в текущей политической (да и хозяйственной) жизни дало второе обстоятельство. Рост цен на нефть, газ и другие природные ресурсы позволил существенно увеличить объем «пирога», который перераспределялся в рамках элиты, и это давало ресурс для договоренности практически со всеми «обиженными» в рамках элитных конфликтов, которые происходят во всех обществах и во все времена. Фактически за время президентства Путина ни один человек, соблюдавший неформальные договоренности, не был выведен за пределы элитной группы.

Но сегодня ситуация изменилась радикальным образом. Прежде всего, «пирог» перестал расти: как по причинам внутренним – проводимая группой либерал-реформаторов кредитно-денежная политика требует все больше и больше ресурсов даже для сохранения жизненного уровня населения, не говоря уже о некотором его повышении; так и внешним – долларовая инфляция обесценивает

уже накопленные золотовалютные резервы и снижает эффект от повышения цен на ресурсы. Кроме того, хотя государственный долг Российской Федерации и сократился достаточно серьезно за последние годы, но зато резко вырос долг корпоративный, возврат которого также требует перераспределения текущих доходов.

Смена Президента не может не привести к достаточно серьезным изменениям в высшем звене государственного аппарата. Даже если предположить, что не будет практически никаких изменений (условно говоря, Медведев – на место Путина, Путин – на место Зубкова, а Зубков – на место Медведева в совете директоров «Газпрома»), то все равно резко обострятся противоречия между администрацией Президента и Правительством, которые почти наверняка приведут к новой аппаратной войне в стиле 90-х гг. И тут уж практически неизбежно приятная задача распределения избыточного «пирога» сменится на перераспределение уже имеющегося, то есть придется у кого-то что-то *отбирать* насовсем ...

Эти проблемы обостряются за счет еще одного обстоятельства. Существуют, грубо говоря, две принципиальные системы определения масштаба доступа конкретного человека к общественному «пирогу»: «административный» и «элитный». Первый, более типичный для восточных стран, состоит в том, что масштаб и качество этого доступа определяются должностью в государственном аппарате управления («Табели о рангах») и резко сокращаются в случае потери этой должности. Второй состоит в том, что доступ к «пирогу» определяется неформальным внутриэлитным статусом человека и слабо коррелирует с его формальными назначениями в систему государственной службы, которых может вообще не быть. Отметим, что такой вариант может существовать только в странах с сильно развитой элитной инфраструктурой: системой «закрытых» клубов и организаций, в рамках которых и определяется статус того или иного лица.

Социально-экономическое прогнозирование

Для России всегда был привычен именно первый способ, хотя присутствовали и элементы второго. Но 8 лет «путинской стабильности» приучили всех к тому, что любая, даже самая маленькая должность неразрывно связана с финансовыми потоками. И совершенно естественно, что те, кто будет вынужден в начавшемся году уйти с официальных постов, попытаются «увести» вместе с собой и эти потоки – например, путем заключения долгосрочных «кабальных» договоров с дружественными структурами. Так что новые руководители, придя на вроде бы «теплое» место, с интересом обнаружат, что они связаны по рукам и ногам уже утвержденными правилами и договоренностями, не могут привести с собой своих привычных сотрудников, поскольку все места уже заняты, а финансовые потоки идут «мимо» – к старым руководителям, которые при этом апеллируют к своим «элитным» позициям и опираются на «своих» людей, оставшихся на ключевых местах.

В результате конфликт двух этих систем резко обострится, причем новых руководителей, кто бы они ни были, сама ситуация будет стимулировать к поиску и вскрытию многочисленных нарушений и преступлений предшественников (кто-нибудь сомневается, что их достаточно много, особенно с учетом качества современного государственного аппарата?). При этом, в связи с ухудшающейся экономической ситуацией (даже еще до начала острой, катастрофической стадии мирового кризиса) и общеполитической конфронтацией, сама административная вертикаль будет активно давить на новых (и старых) руководителей, категорически требуя повышения эффективности работы. Об этом, впрочем, ниже, в экономической части прогноза.

Апеллировать к Правительству в такой ситуации будет бессмысленно, особенно если Путин все-таки станет премьером, поскольку оно будет активно пытаться снизить остроту элитных конфликтов, заложенных еще в период Путина-президента. Причем вопросы будут решаться на чисто хозяйственном уровне,

и не только потому, что именно они входят в полномочия Правительства, но и из-за того, что вывод их в политическую сферу будет означать неминуемое подключение новой и недружественной силы – администрации Президента.

В свою очередь, обиженные, которые есть всегда, неминуемо начнут выводить конфликты в политическую сферу, подключая единственную в России инстанцию, обладающую политической самостоятельностью. Иными словами, нового Президента завалит поток информации, получаемой и по официальным, и по неофициальным каналам о необходимости принятия *политических* решений в связи с многочисленными нарушениями и преступлениями. Отметим, что сам Медведев по образованию и образу мысли – юрист, законник, а это значит, что если упомянутая информация будет правильно структурирована (что в конце концов неизбежно произойдет), то Медведев начнет принимать по ней политические решения. Условно говоря, «для возврата в правовое поле». А если к этому добавить, что, в отличие от предыдущих руководителей России, он в рамках своей карьеры двигался только «по возрастающей», то действовать он, скорее всего, будет достаточно резко.

Отметим, что полнота экономической власти все равно останется у Правительства, которое довольно быстро договорится в рамках оперативной деятельности с Госдумой. И единственное преимущество, которое будет у нового Президента – возможность принятия *политических* решений. Не исключено, что на первом этапе Медведев будет, в рамках упомянутого выше элитного консенсуса, воздерживаться вообще от каких-либо действий. Но все увеличивающийся вал критической информации (все более и более структурирующийся в правильном направлении, а именно: что все проблемы возникают не от неудачной системы, а от грубых нарушений *закона* отдельными «вредителями») будет толкать его на принятие *решений*, причем именно политических, поскольку других он в принципе

самостоятельно принять не может. Причём лица, которые будут заинтересованы в том, чтобы максимально ускорить описанный момент, те, кто заинтересован в ускорении процесса изменения процедуры доступа к общественному «пирог», будут активно стимулировать этот процесс. Но поскольку им будет необходимо заставить нового Президента принимать именно *политические* решения, то и апеллировать они будут к общественности, народу, нарушая тем самым базу элитного договора, заключенного по итогам 90-х гг. Причем объяснять им опасность такого решения бессмысленно, поскольку, повторим еще раз, единственным для них способом добиться успеха, то есть полноценно войти (или не выйти) в современную российскую элиту, является принуждение нового Президента выполнять свои эксклюзивные для российской государственной системы политические полномочия. А сделать это можно только путем выведения конфликта из банального спора о финансовых потоках на политический уровень.

Иными словами, дело тут не собственно в Медведеве и вообще не в Медведеве. Любая смена первого лица в рамках созданной Ельциным политической системы неминуемо размораживает конфликты, законсервированные при предыдущем режиме.

Есть два выхода из этой ситуации. Первый – возвращение к восточной системе, когда не может быть «олигархов», то есть лиц, которые могут влиять на политику из-за пределов системы государственного управления. Иными словами, это отказ от капитализма, от власти капитала. Именно капитализм разрушил в России абсолютную монархию, но победить традицию не смог – система, работающая в СССР, была принципиально административной, вне должности, вне аппарата, никакой человек существенно влиять на политику не мог.

Второй – создание системы «элитного» типа, то есть разработка внутриэлитной структуры принятия решений и карьерного роста. Причем предпосылки для этого есть: у нас су-

ществует достаточно развитая система региональных, национальных и корпоративно-профессиональных групп и сообществ, внутри которых иерархия может совершенно не совпадать с формально-бюрократической. Осталось лишь создать механизм их взаимодействия и согласовать его с формальными государственными механизмами. Дело только в том, что как раз этот последний шаг противоречит принятой в 1993 г. Конституции, которая делает верховным арбитром Президента, практически не ограничивая его в этой роли и постоянно создавая почву для острого конфликта элиты с Президентом, постоянно вынуждая последнего создавать и развивать внутриэлитные конфликты. Путин попытался избежать этой политики – и в результате получил катастрофическую ситуацию в экономике. Отметим, что от варианта, предложенного О. Григорьевым, ситуация отличается разительно: в этом случае возможности Президента, внесенные в Конституцию, будут ограничены его ответственностью за текущую хозяйственную деятельность.

В завершение этого анализа следует отметить, что можно было бы попытаться создать систему внутриэлитных договоренностей на базе аналогичной системы одной из крупных корпорации (в общественном, а не коммерческом смысле). Прежде всего, тут снова приходит на ум корпорация силовая, неформальное объединение работников спецслужб, что бы под этими словами ни понималось. Но последняя за время президентства Путина продемонстрировала такую полную беспомощность в части разработки долгосрочных политических планов (упомянутая идеология – только один фрагмент этой грустной картины), что сама вынудила его сделать выбор преемника в пользу Медведева. Условно говоря, силовики за постсоветское время так и не смогли создать в своей среде аналога Политбюро ЦК КПСС как органа принятия политических решений. Отметим, что все приведенные рассуждения практически не затрагивают экономическую ситуацию. Точнее, апеллируют только к одной ее

стороне – остановке роста общественного «пирога». А ведь состояние экономики в России само по себе может поставить перед новым Президентом (и премьером!) серьезные проблемы.

Напомним, что в рамках упомянутого выше элитного консенсуса группе «либерал-реформаторов» достались важные функции контроля над кредитно-денежной политикой государства. Воспользовались они этим также, как в 1996–1998 гг., практически полностью повторив свою политику названного периода. Причем ее даже осуществляли те же самые люди: Игнатъев и Кудрин в 1997–1998 гг. были первыми заместителями министра финансов. Подробно об этом написано в прогнозе на 2007 г., нас же сейчас интересуют результаты этой работы.

Поскольку главным элементом «монетарно-либеральной» политики в 90-е гг. было резкое сокращение денежной массы (якобы для борьбы с инфляцией), то аналогичные методы применялись и последующие годы (особенно после ухода Геращенко с поста председателя Центробанка). В результате уровень монетизации экономики, несколько поднявшись в 1999–2003 годах, сегодня расти перестал. Разумеется, и тогда, и сейчас кризис кредитной ликвидности вызывал рост инфляции. В 90-е гг. этот кризис был жестче (общий объем кредита составлял менее 10% от ВВП при норме около 100%), чем сейчас (суммарный объем кредита в России – около 40% от ВВП), поэтому и инфляция была выше.

Причем, если в 90-е гг. нехватка кредитных ресурсов в основном покрывалась за счет частной эмиссии денежных суррогатов (векселей), то последние годы их недостаток компенсировался двумя основными способами: переводом части расчетов за пределы России и кредитами зарубежных банков. Именно последнее обстоятельство, вместе с большим профицитом внешнеторгового баланса, позволяет либералам поддерживать искусственно завышенный курс рубля, что, в свою очередь, создает целый букет негативных

последствий для экономики России. Во-первых, регулярный (даже пусть и не очень быстрый) рост курса рубля постоянно снижает конкурентоспособность российских производителей и на внешнем, и на внутреннем рынке. Импорт в Россию непрерывно растет; производство если и не падает, то развивается все медленнее; а доходность производства падает. Во-вторых, всё выгоднее становятся спекулятивные операции в России, которые привлекают все свободные средства (вспомним, что в преддверии дефолта рынок ГКО, как пылесос, высасывал все свободные средства страны). В-третьих, как и в 90-е гг., растет зависимость всей отечественной финансовой системы от курсовых рисков – накопленные при высоком курсе рубля валютные долги вряд ли могут быть возвращены, если курс рубля резко упадет.

Отметим, что половина тех кредитов, которые выданы в нашей стране, имеет «западное» происхождение. И, разумеется, они ограничены в своем использовании: такие кредиты не идут на поддержку производства, а предназначены для получения спекулятивной прибыли, в первую очередь на рынке недвижимости и рынке потребительского кредитования. Сегодня эти рынки явно находятся в сложном состоянии – как раз из-за того, что уровень дохода населения не позволяет производить их дальнейшую «раскрутку».

Кроме того, зависимость российских банков от «западных» крайне велика, поскольку именно они, за счет действующих кредитных линий, во многом закрывают проблемы с ликвидностью. Осенний банковский кризис в США и Европе вызвал острые проблемы с ликвидностью в российских банках, которые либеральное руководство ЦБ начало гасить вбросом денег, не имея при этом ни отработанной системы работы с ликвидностью, ни опыта, ни кадров. Если к тому же учесть психологию российского банкира, который любви «лишние» деньги тут же выводит за пределы страны, то эффективность этой работы оказалась достаточно низка, а увеличение

монетарной инфляции – вполне заметно. Отметим, что и имеющиеся на сегодняшний день резервы тут не могут служить гарантией: скорость роста накопленных корпоративных кредитов уже превышает скорость роста резервов при сравнимых абсолютных значениях. Прокомментируем здесь странное мнение, достаточно часто проскальзывающее в экспертных и административных кругах, согласно которому Стабилизационный фонд является дополнением к ЗВР Центробанка, в то время как на самом деле – он лишь *часть* этих резервов. Есть и другие проблемы: неадекватная налоговая система, поощряющая финансовые спекуляции и ограничивающая реальное производство; быстрый рост «теневой» экономики; потеря контроля ЦБ над денежным обращением и т. д. Такой достаточно подробный анализ экономических проблем был не случайным – именно 2008 год станет годом «вскрытия» многих из них. Действительно, в период выборов и первых месяцев нового Президента никак нельзя резко уменьшать уровень жизни подавляющей части населения, но и остановить инфляционные процессы, сокращение доходов наемных работников в связи со стагнацией производящей части экономики и колоссальным ростом административных поборов, ориентированных как на предпринимателей, так и на обычных граждан (в виде роста расходов на ЖКХ, например) без радикального изменения политики невозможно. А для этого нужно не менее радикально изменить управляющую верхушку – что было безусловным табу в последние годы. В результате пожар пытаются залить бензином, причем сразу по двум направлениям: повышают социальные расходы бюджета и накачивают деньгами крупные госконцерны, созданные в этот период.

Но рост социальных расходов уже никак не может привести к позитивным эффектам – экономика практически перешла на инфляционные рельсы, рост цен опережает бюджетные выплаты. Что касается госконцернов, то и изначально их эффективность была под вопросом, а уж при наличии совершенно ко-

лоссальных бюджетов, выданных «просто так» – без жестких, фиксированных планов работ, невыполнение которых для исполнителей чревато самыми серьезными последствиями, – становится просто нулевой, если не отрицательной. Дело в том, что в СССР главной фигурой в таких концернах был главный конструктор – по сути, а не по должности. А у нас – главный распорядитель денег, который, по сложившейся традиции, происходит уже не из конструкторов, а из «менеджеров» – новой, довольно специфической касты, сформировавшейся за последние годы.

На тему этой группы существует уже много шуток (например, перевод термина «МВА» на русский язык – выпускник техникума советской торговли), но суть ее от этого не меняется: речь идет о людях, которых целенаправленно дрессировали на повышение эффективности отдачи денег! А вовсе не на достижение конкретного результата, необходимого государству! «Менеджер» никогда не будет «зарывать» деньги в НИОКРы или подготовку кадров – он выложит их на финансовом рынке, а специалистов будет искать на рынке труда... Беда только в том, что сегодня у нас уже нет этих специалистов... Зато «Менеджеров», очень много, причем они уже заполонили в том числе государственные структуры принципиально противоположные им по мировоззрению.

Переходя к экономической части прогноза, можно отметить, что приход нового Президента неминуемо вызовет некоторый «аудит» состояния российской экономики и системы управления ею. И быстро выяснится, что многие из уже широко разрекламированных планов не могут быть выполнены: потому что деньги уже разворовали, потому что нет кадров, потому что уже невозможно повторить даже советские разработки и т. д.; что инфляция много выше официальных цифр; что те, кто отвечает за систему денежного обращения, в принципе не понимают, как она устроена, а могут только бессмысленно повторять в разных вариантах мантры из учебников «экономикс»; что непонятно как

Социально-экономическое прогнозирование

возвращать корпоративный долг, а использовать для этого золотовалютные резервы ЦБ невозможно, поскольку для этого нужен общеэлитный консенсус.

Не очень также понятно, как бороться с кризисом банковской ликвидности, поскольку надо бы создавать новую систему взаимодействия банков с ЦБ, но для этого нужно менять руководство этой организации, причем не просто менять, а с учётом новой концепции, которую, естественно, еще никто не написал. А даже если и написал, то её авторы точно не входят в современную российскую элиту, а значит назначить их на высокие посты в рамках «элитного консенсуса» невозможно. Не очень понятно, что делать с кризисом на рынке недвижимости, который пока еще поддерживается в «застывшем» состоянии, но по опыту США мы знаем, чем это все может закончиться, особенно в связи с тем, что его главным бенефициарам в начавшемся году все-таки придется уходить на пенсию.

Отметим, что все эти проблемы имеют место *независимо* от описанного в общеэкономическом прогнозе кризиса на мировых финансовых рынках. После дефляционного

шока проблемы усугубятся многократно, поскольку «пирог» сократится «в разы». Но дело в том, что описанные проблемы могут проявиться еще до начала острой стадии мирового кризиса. Делать прогноз по поводу того, как будут развиваться события дальше, я даже не берусь, поскольку «выстрелить» может практически любая из перечисленных проблем, а приведенный в первой части прогноза анализ показывает, что острый элитный кризис неминуемо наложится на кризис экономический. Жертвы экономических пертурбаций (в том числе и очень богатые люди) будут отчаянно бороться за возврат своих привилегий, банков, финансовых потоков, ужесточая политическую борьбу. А те, кто будет проигрывать схватки политические, будут, для облегчения своей ситуации и усложнения позиции политических противников, провоцировать экономические проблемы: отраслевые, региональные, корпоративные.

Таким образом, год будет очень сложным, и я думаю, что, как это уже однажды было, прогноз в начале лета придется существенно дополнить или уточнить.

Маркетинговые инструменты новой экономики

Е. Ф. Авдокушин,

доктор экономических наук, профессор,
председатель Межрегиональной группы ученых
«Институт исследования новой экономики»,
г. Москва

Marketing tools of new economy

E. F. Avdokushin

The productive forces of new economy, besides information-communication technologies, bio-, new-, eco-, resources-saving and other material technologies include also modern social-economic technologies of management and marketing. These technologies are becoming a key, to set up the whole mechanism of new economy, increasing the productivity and expanding new factors in production, mobilizing the traditional factors.

Производительные силы новой экономики, кроме технологий ИКТ, био-, нано-, эко-, ресурсосберегающих и других материальных технологий, включают в себя и современные социально-экономические технологии менеджмента и маркетинга – именно они становятся ключом, который заводит весь механизм новой экономики, увеличивая продуктивность и расширяя горизонты новых факторов производства, мобилизуя традиционные формы.

Современный маркетинг оперирует в сегменте новой экономики, в рамках которой меняется модель рынка. Это обстоятельство предполагает поиск адекватных путей и механизмов достижения рыночной эффективности. Одновременно с формирующейся моделью рынка действует и «старая», традиционная модель, которая принимает механизмы, свойственные новой экономике, но часто использует их достаточно формально. В целом в современной экономике представлены две модели; первенство здесь принадлежит традиционной модели, базирующейся на материально-вещественных факторах. Новая рыночная модель (носящая во многом переходный характер) реализуется лишь в той мере, в какой новоэкономические факторы ис-

пользуются в тех или иных условиях экономики.

Некоторые черты новой модели рынка

Прежде чем дать характеристику маркетинговых механизмов, свойственных новой экономике, рассмотрим основные отличия формирующейся модели рынка от традиционной.

1. Стоимость товаров в новой модели рынка определяется не только традиционными факторами, но и в значительной степени такими ресурсами, как информация, базы данных, новейшие технологии; а также социально-экономическим «неосвязаемыми» факторами («невесомое богатство»), такими как бренд, имидж, корпоративная культура, клиентоориентированность, коммуникационность и др. В этой связи на повестке дня стоит задача глубокого анализа процесса модификации структуры стоимости товара, в которой более важную роль начинает играть стоимость, созданная знанием.

2. Изменяется модель спроса и предложения. Контроль над ценой и удержание ее на достаточно высоком уровне достигается не за счет монополии на рынке, а за счет постоянного обновления продукта, внедрения ин-

новаций по всей цепочке бизнес-процессов. С другой стороны, при монополии на рынке информационных продуктов ситуация иная: монополия увеличивает объем производства и снижает цены. С начала 1980-х гг. до середины 90-х гг. XX в. удельная цена единицы памяти компьютера жесткого диска снизилась более чем в 2000 раз, при этом дополнительные технические возможности компьютерных систем существенно расширились [1, 67]. Можно констатировать, что в сегменте новой экономики происходят постоянные снижения цен на товары и услуги. В течение жизни одного поколения в 1970–1990-е гг. цена на компьютеры понизилась более чем в 10000 раз, или в среднем ежегодно на 30–40%. Такой темп падения на средства связи беспрецедентен: цены на обычную телефонную связь в XX в. снижались в 3–7 раз медленнее, а на электроэнергию в 20–25 раз медленнее [3, 5].

За счет снижения цен во многом формируется не столько спрос на данный новый технологичный товар (компьютер, мобильный телефон, пейджер), сколько клиентская база для последующего расширения бизнеса и получения прибыли за счет предоставления услуг. Автор этих строк в 1990-е гг. занимался пейджингом. Наша компания была готова снижать цены на пейджеры ниже издержек их производства только для того, чтобы создать необходимую клиентскую базу и получить прибыль за счет предоставления услуг все большему числу пользователей. Эта логика свойственна таким компаниям новой экономики, как Microsoft, Netscape, которые бесплатно предоставляют свои браузеры.

3. В условиях постоянных и достаточно динамичных инноваций сокращается срок жизненного цикла товара и, следовательно, возрастает давление на потребителя, которое заставляет его использовать новинки с помощью всего арсенала интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК). Отдельные элементы ИМК: реклама, PR, прямые продажи и др. – использовались и используются в условиях традиционной экономики и

свойственной ей модели рынка. Бизнес в новой экономике, определяемой не инновациями, а информационнойностью своих продуктов и процессов, использует единую многоканальную синхронизированную коммуникацию, ориентированную на установление отношений, желательных двусторонних, различными целевыми аудиториями, для каждой из которых подбирается своя модель.

4. В условиях рыночной сетевой экономики, которая является одной из существенных черт новой экономики, перестает действовать закон убывающей доходности и взаимосвязи ценности и редкости товара (по мере увеличения количества товара ценность его падает). В новой экономике сетевые блага не подчиняются этому закону, демонстрируя доходность в течение продолжительного периода. Поэтому отрасли, осуществляющие производство сетевых благ, получают значительные возможности от использования эффекта масштаба. К тому же при возрастании объемов сетевого продукта его использование в возрастающем объеме увеличивает его ценность. Правда, происходит это не мгновенно, а только после того, как сеть вовлекла в свои структуры определенное число участников, то есть достигла критической массы. Это обстоятельство подтверждается практикой внедрения телефонной, пейджинговой связи и в особенности Интернета. Интернет появился в конце 70-х гг., а как всемирная сеть сформировался к середине 90-х гг. XX в.

5. Одним из важных показателей новой рыночной среды становится ускорение товарных циклов. Продукт с уникальными свойствами или вышедший за пределы товарной линейки за счет более высокого качества, экологичности и т. п. приобретает потенциальную возможность доминировать на всем конкретном рынке. Компания, раньше других выявившая мнения и предпочтения потребителей, выпускает продукт на рынок первой и на какой-то период становится монополистом.

6. Унификация и стандартизация рыночного пространства посредством развития

Новая мировая экономика

процессов глобализации мировой экономики. Глобальный масштаб рынка с ориентацией на индивидуального потребителя, в особенности в сфере электронной коммерции, а также быстрые и все менее дорогостоящие коммуникации создают новые рыночные эффекты и возможности.

Эти и некоторые другие элементы новой системы рынка (изменение природы собственности, новые критерии эффективности рыночного производства, возрастание роли социо-, эко- и других факторов в экономике, новые индикаторы экономического роста в рыночной экономике) определяют иные маркетинговые подходы и механизмы по изучению и регулированию рынка.

Экономика потребителя

В условиях новой экономики проблемы маркетинга в значительной степени перемещаются из сферы производства в сферу реализации. Изобилие информации и многообразные механизмы ее получения дают потребителю возможность отбора необходимой информации из того колоссального объема, который предоставляют современные информационные технологии в распоряжение потребителя. Огромные ресурсы предложения поставили потребителя в привилегированное положение, поскольку маркетологу в условиях информационной экономики уже придется иметь дело с более осведомленным, искушенным потребителем.

Новая экономика, с точки зрения маркетолога, – это экономика потребителя, которая пришла на смену экономике массового производства (с ее ориентацией на снижение затрат и экономию на масштабе) и последовавшей за ней экономике качественной продукции, когда приоритетами являлись надежность, долговечность и соответствие стандартам. Экономика потребителя отличается от экономики потребления. Экономика потребления – это индустриальная экономика, в центре которой стоит массовый товар, нацеленный на массовидного потребителя с различающегося по полу, возрасту, местопо-

ложению и т. п. Экономика потребителя – это экономика индивидуальных потребителей, сегментируемых по психографическим, поведенческим характеристикам, отношениям потребителей к товару. То, что эти подходы используют и сторонники традиционного маркетинга, не умаляет их значимости как инновационного инструмента маркетинговых исследований.

Существенной особенностью в деятельности маркетолога в условиях новой экономики становится формирование потребительского спроса и рынка. Задача маркетолога – предвосхищение и материализация неосознанных предпочтений потребителя, еще не оформившихся у него в полной мере. Поэтому успех на рынке определяется не только следованием за спросом, а в значительной степени – его предвосхищением и формированием, то есть самим рынком и потребителем. При этом в конкурентной борьбе не обязательно побеждает тот, кто предлагает наилучший продукт, а тот, кто более целеустремленно доносит до потенциального покупателя суть своего решения. Здесь очень важно отойти от стереотипов, выйти за рамки существующего в отрасли спроса, изменив границы рынка. Кроме того, необходимо проанализировать основные характеристики ценности товаров и услуг для потребителя и выявить, где можно эту ценность повысить.

Формирование предпочтений потребителя осуществляется через бренды, посредством формирования посылов через СМИ, а также через прямой, вирусный, партизанский маркетинг. Для потребителей становится нормой особое внимание к лидерам, добившимся тех или иных успехов в спорте, искусстве, литературе и др., а также специалистам, которые способны влиять на принятие решений о покупках и даже на образ жизни и потребления. Например, существует авторитетное мнение: холестерин – это плохо, поэтому мы предлагаем вам продукты без этого вещества. Или: стройность и молодость – это один из критериев успеха; для достижения этого состояния необходимо стать потреби-

Новая мировая экономика

телем данных конкретных товаров и соответствующего образа жизни, который предполагает потребление определенных товаров и услуг. В этой связи показательным является следующий пример: продажи красного вина в США выросли на 44%, после того как популярная телепрограмма выпустила репортаж, в котором говорилось о теории снижения риска сердечных приступов на 50% в результате ежедневного потребления двух стаканов красного вина.

Воздействие на потребителя через брендинг дает, как показывает практика, весьма существенный эффект. Ведь «современное потребление, – как констатирует известный социолог Жан Бодрийяр, – это потребление знаков и символов, которое потеряло связь с биологически обоснованными человеческими потребностями. Это желание потребителей идентифицироваться». Названное обстоятельство активно используется современными маркетологами.

В условиях новой экономики происходит индивидуализация потребления. Потребитель в новой экономике – это конкретный единичный клиент. Информационные технологии предоставляют маркетологу новый подход к сегментированию – «один на один». Происходит все большая сегментация рынка, требующая дискретного анализа, выделенных каналов коммуникации, по которым рассылаются индивидуально подготовленные послания.

Однако массовый рынок не исчез: он существует в своем традиционном виде и вместе с тем модифицируется в массу индивидуальностей. Таким образом, современный товарный потребительский рынок можно представить как два основных сегмента:

– сегмент массового производства и сетевой торговли;

– сегмент рынка, направленный на индивидуума, удовлетворения спроса элиты, высокообеспеченных категорий населения, включая товары особого дизайна, стилевое разнообразие, товары с сокращенным сроком жизненного цикла. В этом сегменте возни-

кает и такая ниша, как производство качественных подделок. Эта ниша объединяет потребителей, не желающих переплачивать за оригинал (зачем платить 5 тыс. долл., когда копию этого товара можно приобрести за 200 долл.). Этот нишевый сегмент потребителей весьма широк. Достаточно посмотреть, как популярны сайты, торгующие поддельными часами. Некоторые клиенты предлагают точные копии из последних каталогов самой дорогой мебели мира. Имеются и другие подобные примеры в сфере потребительских и сетевых товаров.

В развитых странах в ряде отраслей промышленности, включая производство потребительских товаров, автомобильное производство и др. осуществляется адаптация производства к требованиям конкретного клиента. Этот процесс получил название «массовая кастомизация». Такой метод с начала XXI в. использует компания «Ford», позволяющая клиентам выбирать конфигурацию, заказывать и оплачивать новый автомобиль через Интернет, а затем забирать его у дилера. Что касается таких потребительских товаров, как например, часы, парфюмерия и др., то здесь производство под заказ клиента становится весьма распространенным явлением. Так, клиент заказывает личные ароматы, формулы которых держатся в секрете и принадлежат ему на правах частной собственности.

И в том и другом случае маркетолог четко настроен на клиента. Маркетолог завоевывает потребителя через эксплуатацию его индивидуальности, часто формируя и выращивая эту индивидуальность по своим лекалам. Маркетолог атакует не массу потребителей в целом, а отдельного потребителя в этой массе – как носителя ее свойств. Цели остаются теми же: максимизация прибыли, захват все большей доли рынка. Однако эти цели в значительной степени достигаются с использованием ориентированности на нужды клиента («Tefal» всегда думает о вас), на его неосознанные пожелания и угадываемые потребности.

В условиях новой экономики формируется рынок рациональных ожиданий – это не

Новая мировая экономика

рынок известного спроса, а примерный, возможный рынок, который можно заполнить продукцией, не имеющейся в наличии у конкурентов. Предприниматель и маркетолог становятся на рынке демиургами, создателями рынка, а не его субъектами, наполняющими и обслуживающими его. Конечно, существует много традиционных рынков, деятельность которых, казалось бы, полностью запрограммирована: например, рынок топливно-энергетических ресурсов. Однако и здесь формируются новые сегменты рынков, которые расширяют их границы и увеличивают их ценность; например, нефтесервисный рынок в рамках нефтяной промышленности. Рынок сервиса в нефтяной промышленности России имеет существенный потенциал: бурить новые скважины и разрабатывать глубоко залегающую нефть все более затратно, и нефтяники начинают подключать к этой работе сторонние сервисные компании, избавляясь от собственных подразделений. В 2003 г. около 80% сервисных услуг оказывали компании, аффилированные с нефтяными. В 2007 г. их доля снизилась примерно на четверть – около 55% всех работ произвели сторонние компании. Продажа сервисных активов – четко обозначенная тенденция. После продажи этого бизнеса нефтяные компании вступают в аутсорсинговые отношения.

В свою очередь, потребитель в новой экономике становится центральной персонай, самым существенным образом воздействуя на производство и бизнес-процессы, связывающие производство и потребление.

Потребитель нового типа, формирующийся в новой информационной экономике, часто стремится к интерактивному двустороннему общению с производителем, к более полной информированности о нем. При этом потребитель предпочитает компании с четко выраженной социальной позицией, но одновременно он большой индивидуалист и рационалист. У него особое отношение к культуре покупки, он считает потребление самоценным видом деятельности. Информационно-коммуникационные технологии в

новой экономике становятся инструментом маркетинга, связывая бизнес-процессы трех основных участников рынка: поставщика, производителя, потребителя. Потребитель в рамках этой цепочки может в определенной степени управлять складом поставщика и формировать заказ производству. Такая цепочка бизнес-процессов, как показывает практика, заметно (на 20–30%) снижает транзакционные издержки, а соответственно и общие издержки.

В условиях новой экономики маркетолог должен быть постоянно нацелен на инновации, причем по всей цепочке предпринимательского процесса. Цепочка включает инновации на уровне товаров и услуг, операций, бизнес-моделей. Инновация на уровне товаров и услуг связана с созданием новых продуктов и услуг; инновация на уровне операций – с улучшением эффективности процессов и операций; инновация на уровне бизнес-моделей – с изменением структуры или финансовой модели организации.

Новшество может проявиться в новой конструкции, производственном процессе, подходе к маркетингу или в новом способе подготовки организации. Некоторые новации создают конкурентное преимущество: когда компании предвидят совершенно новую покупательскую способность или создают конкурентное преимущество, то такое предприятие занимает те узкие сегменты или ниши, которыми пренебрегли либо которые по каким-то причинам не заняли конкуренты. Во многих случаях предприятия находят такие сегменты или ниши на международном рынке, где из-за узости потребительской группы и ее специфичности устанавливается невысокая степень конкуренции.

Глокализация маркетинга

Глобализирующаяся информационная экономика приводит к глобализации маркетинговых инструментов и механизмов при одновременном формировании элементов глокального маркетинга. Глокальный маркетинг предстает не просто как адаптация тех

или иных элементов стандартного маркетинга к страновым, локальным рыночным реалиям, а как новый механизм, интегрирующий наиболее эффективные элементы внешнего маркетинга с позитивными, приемлемыми и понятными для данного локального рынка элементами и структурами. Это может проявиться и в маркетинговых исследованиях, и в сегментации рынка, и в позиционировании товара и компании. Конвергенция, интеграция маркетинговых механизмов глобального и локального типа обуславливается различиями бизнес-моделей разных стран, социокультурными различиями, коммуникативной средой и многим другим. Поэтому еще раз подчеркнем, что локальный маркетинг не сводится к формуле *глобальное + локальное* ($X+Y$), а выглядит как результат их умножения ($X \cdot Y$) и проявления глокальной сущности. Следует отметить, что проблема глокализации еще не получила достаточного освещения в российской экономической литературе. Проблема столкновения глобального и национального рассматривается лишь через призму международной экономической интеграции либо посредством раскрытия особенностей регионализации и т. п. регионализма. Однако эти подходы макроуровневого порядка не затрагивают глубинных процессов столкновения и взаимодействия пластов родившейся и развивающейся унифицированной бизнес-культуры с одной стороны, и сохраняющихся национальных бизнес-традиций, механизмов – с другой. Видимо, не следует огульно записывать любые традиционные элементы той или иной бизнес-культуры, складывавшейся веками (например, в Китае, Индии и других странах) в маргинальные, атавистические рудименты. Необходимо их изучить и, по возможности, найти рациональное, как, например, в проводимых в средневековом и современном Китае маркетинговых аграрных исследованиях (разнообразные аграрные переписи, статистические обследования). Следует отметить некоторые плодотворные попытки по изучению традиционных основ китайского менеджмента,

предпринимаемые российскими учеными [2]. В частности, хотелось бы отметить издание учебного пособия Б.Б. Виногородского и В.С. Сизова «Менеджмент в китайской традиции».

Интернет-маркетинг

Интернет, являющийся важной производительной силой новой экономики, создает новые маркетинговые возможности как для действия в сети, так и вне ее. Построение маркетинга через Интернет, или Интернет-маркетинг, меняет способ, при помощи которого действует традиционный бизнес и традиционный потребитель. В он-лайн-бизнесе появляются новые виды бизнеса. Взаимодействие с потребителями меняется и совершенствуется непрерывно. Одновременно происходит взаимодействие традиционной и виртуальной (Интернет) экономики, в ходе которого реальная экономика получает новые импульсы для своего развития. В ходе этого взаимодействия и развития меняются некоторые элементы маркетинга, работающие в новой среде с использованием технологии Интернет; это прежде всего: скорость, ориентированность на индивидуальную потребность и диалоговый режим. Рынок становится глобальным, но с ориентацией на индивидуального потребителя. Одним из важнейших свойств Интернета для маркетолога становится создание так называемых виртуальных ценностей. Эта операция предполагает использование возможности получать информацию как исходный ресурс, добавлять к ней ценность и выдавать полученный продукт на выход – потребителю. К числу основных составляющих деятельности с «виртуальной ценностью» можно отнести сбор информации, ее организацию, отбор, синтезирование и дистрибьюцию. Информация для каждого процесса вначале поступает как первичный ресурс, а на выходе предстает обогащенной, более ценной. В результате компания производит информацию более высокого качества, пользуясь которой, потребители могут решать свои проблемы. Операции с «виртуальной

Новая мировая экономика

ценностью» являются основой для понимания многих особенностей работы с информацией и для овладения приемами, позволяющими сделать эту информацию более ценной.

Следует также отметить то обстоятельство, что в сети Интернет классические «4P» комплекса маркетинга (товар, цена, продвижение и распространение) модифицируются в «5P» – то есть товар, продвижение, презентация (Presentation), процессы (Processes) и персонализация (Personalization).

Сетевой маркетинг

Новая экономика – это экономика, организованная по сетевому принципу. Социальные и экономические сети становятся основной организационной формой постиндустриального информационного общества. Эта особенность современной экономики была отмечена еще в начале 1990-х гг. рядом зарубежных экономистов.

Сетевой модели присущи следующие черты:

- участники сети рассматриваются как взаимозависимые единицы;
- коммуникационные связи между агентами сети – каналы передачи материальных и нематериальных ресурсов;
- сетевые модели делают упор на индивидуальных действиях участников сети;
- сетевые модели предстают как продолжительные, систематические отношения между действующими участниками сети.

В новой экономике возникает множество рынков сетевых благ – товаров – услуг. Соответственно используются маркетинговые механизмы, нацеленные не на создание блага как такового, а на создание сети, генерирующей и распространяющей это благо. Это обстоятельство, как подчеркивает российский исследователь И.А. Стрелец, «принципиально отличает сетевую экономику от несетевой» [4].

Сетевой маркетинг использует различные сетевые эффекты. Например, особенность эффекта экономии на масштабе произ-

водства. В условиях сети этот эффект действует кумулятивно, с нарастающей скоростью, в то время как в традиционной экономике он действует линейно. Кроме того, сеть дает возможность ее участникам получать существенный прирост полезности, в отличие от традиционной организации – это результат, как правило, одной крупной хозяйственной единицы. В сетевой организации с целью получения существенного эффекта полезности именно множественность действующих участников (создание критической массы участников сети) является условием возникновения эффекта экономии на масштабе производства.

Сетевой маркетинг применяет механизмы по созданию критической массы участников сети; в частности, создание искусственного спроса на те или иные товары, услуги посредством системы интегрированных маркетинговых коммуникаций либо посредством использования некоторых ее элементов. Сетевые эффекты представлены в розничной торговле, в сфере авиационных перевозок, общественного питания и т. д. Сетевые эффекты эксплуатируются во время предпраздничных продаж: изобретаются специальные подарки, культивируется традиция обмена этими подарками, что делает их сетевыми благами.

Рейтинги как инструмент маркетинга

В информационном обществе для того, чтобы принимать правильные решения в бизнесе, необходимо иметь постоянный доступ к нарастающему объему самой разнообразной информации (причем не только касающейся сферы конкретного бизнеса). При этом информационные потоки нарастают благодаря функционированию информационных сетей; информация не дешевет, а остается на высоком ценовом уровне, тем более аналитическая информация.

Важным моментом для маркетолога становится отбор необходимой информации из огромного ресурса, растущего с постоянно увеличивающейся скоростью. Изобилие ин-

Новая мировая экономика

формации создает такую ситуацию, когда появляется исключительная возможность и потребность использовать этот ресурс. Но с другой стороны, становится весьма затруднительным поиск и выбор необходимой информации. В условиях новой экономики это противоречие разрешается посредством все нарастающего производства по выработке разного рода индексов, рейтингов, рэнкингов, индикаторов. Все эти механизмы предстают в информационном поле как своеобразные ориентиры, маяки.

Создание и формирование этих инструментов, с одной стороны, является функцией маркетологов и реализуется с помощью тех или иных маркетинговых механизмов (маркетинговых исследований), а с другой стороны, используется в качестве нового маркетингового механизма, например, для оценки ранжирования рынков, их сегментирования. Следует отметить, что индексы, рейтинги, являясь во многом отражением текущей рыночной конъюнктуры, сами достаточно активно влияют на ее формирование. Многие рейтинги и индексы, а тем более рэнкинги, носят в той или иной степени субъективный характер. Поэтому при маркетинговой оценке, например, конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходимо иметь в виду, что использование того или иного показателя может поднять рейтинг этого субъекта, но не его реальную конкурентоспособность.

Маркетолог в новой экономике сталкивается с рядом новых явлений, связанных с изменением рыночной среды, особенностями действия общеизвестных экономических законов, поведения основных субъектов производителей и потребителей. В результате изменяются подходы, механизмы изучения рыночной среды, формирования эффективных маркетинговых стратегий, требуется новое понимание ситуации и новый инструментарий.

Достижение эффективности маркетинга в условиях новой экономики определяется

многими факторами. Но особенно надлежит выделить следующие:

- определяющая роль информационных технологий;
- брендинг;
- клиентоориентированность;
- повсеместное распространение интегрированных коммуникаций;
- формирование сетевой организации и использование сетевых эффектов.

У маркетинга конца XX в. имелась одна очень важная заслуга: в мировой экономике была создана такая ситуация, когда товарные кризисы перепроизводства фактически перестали происходить с той цикличностью, с которой они возникали и развивались с первой половине и середине XX в. На смену товарным кризисам перепроизводства пришли финансовые кризисы, которые с 80-х гг. XX в. происходят с пугающей регулярностью. Одна из существенных частей новой экономики – финансовика; ее определяющая сущность и характер остаются пока необузданными, и потому она фактически неподконтрольна. Необходимо углубленное изучение особенности движущих сил и мотивов финансовики (прежде всего ее спекулятивной, виртуальной части) и выработка необходимых маркетинговых и иных механизмов её сдерживания и эффективного использования для мирового сообщества.

Список литературы

1. Иноземцев, В.Л. Современное индустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000.
2. Малявин, В.В.. Китай управляемый. Старый добрый менеджмент. – М.: Европа, 2005.
3. Мельянцева, В. Информационная революция-феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения, 2001. – № 2.
4. Стрелец, И.А. Сетевая экономика. – М.: Эксмо, 2006

**Внешнеэкономические стратегии России
в отношении стран БРИК**

Е. Ф. Авдокушин,

доктор экономических наук, профессор,
председатель Межрегиональной группы ученых
«Институт исследования новой экономики»,
г. Москва

М. В. Жариков,

аспирант кафедры мировой экономики
Российского университета кооперации,
г. Москва

Foreign economic strategy in regard to BRIC countries

E. F. Avdokushin,

M. V. Zharikov

In 2001 the expert group of the international investment bank Goldman Sachs introduced the category of BRIC-countries into foreign economic literature. It means the group of four states – Brazil, Russia, India and China. However these four countries with the abbreviation BRIC do not represent the monolith. They differ in their political and economic systems, natural resources, demography, etc.

В 2001 г. экспертная группа международного инвестиционного банка Goldman Sachs на страницах зарубежной экономической литературы ввела в употребление категорию BRIC-страны, в рамках которой стали понимать группировку государств: Бразилия, Россия, Индия и Китай соответственно. Через два года появилось исследование «Мечтая вместе с BRIC-странами: Путь в 2050 год», в котором банк Goldman Sachs сопоставил потенциал роста стран BRIC с потенциалом стран Большой Шестёрки (США, Японии, Германии, Великобритании, Франции и Италии) и спрогнозировал, что к 2050 г. страны BRIC станут лидерами в глобальной экономике. Совокупность четырёх стран, подразумеваемых под аббревиатурой BRIC, однако, не должна производить впечатление того, что они представляют собой монолитное целое. Как раз наоборот – между каждой из стран BRIC существуют значительные

различия в политической и экономической системах, обеспеченности ресурсами, демографии и т. д.

В последние годы в качестве реакции на интенсивное экономическое развитие данных стран некоторые развитые государства подготовили ряд внешнеэкономических отчётов, в которых отражаются стратегии конкретного государства в отношении политики завоевания рынков сбыта и сфер влияния странами BRIC; например, Федеральный Совет Швейцарии уже выделял особое значение стран BRIC для национальной экономики во Внешнеэкономических отчётах за 2004, 2005 и 2006 гг. В Германии в 2005 г. подобную программу выработали Совет по долгосрочному развитию и Германское общество по техническому сотрудничеству. При этом во многих развитых странах проводятся международные конференции, которые посвящаются обсуждению стратегий, разрабатываемых с целью

противостояния BRIC-странам, с одной стороны, и установления сотрудничества с ними – с другой.

Такой же политики старается придерживаться и Россия, включаемая в эту группировку. И хотя Россия до сих пор не разработала общего документа, содержащего стратегию и тактику своего поведения в мировой экономике в рамках данной группы стран, сегодня уже имеют место межгосударственные соглашения о развитии совместной внешнеэкономической деятельности с Бразилией, Индией и Китаем.

В связи с этим для России актуальным остаётся вопрос о разработке основополагающей стратегии о сотрудничестве и специализации в рамках стран BRIC. Создание подобной стратегии имеет существенное значение в плане укрепления национальной экономики, которая в будущем может занять ведущее место среди крупнейших мировых держав. В данной статье BRIC-страны рассматриваются в трёх аспектах: завоевание зарубежных рынков, международное правовое регулирование и вклад в экономическое развитие в странах-партнёрах. Здесь показываются также возможные методы внедрения российской внешнеэкономической политики государства BRIC.

1. Значение стран BRIC в мировой экономике

Развивающиеся страны Бразилия, Россия, Индия и Китай имеют возможность в обозримом будущем встать в один ряд с крупнейшими экономическими державами мира. С 1995 г. их доля в мировой торговле с 10% увеличилась в два раза, составив на конец 2006 г. 20,36%¹. Отмеченные темпы роста экономики стран BRIC говорят сами за себя. Бесспорным лидером этого направления является Китай, ежегодные темпы роста которого составляют 10–11%; далее следуют Ин-

дия (8–9%) и Россия (6–7%); Бразилия даёт среднегодовой рост в 2–4%².

Этот взлёт можно объяснить с помощью различных политических и экономических факторов. Прежде всего, центральное значение для Китая и России имел переход от плановой экономики к рыночной. К тому же все страны BRIC открыли свои рынки для внешнего мира, в чём больше всех преуспел Китай, который во время переговоров о вступлении в ВТО и после присоединения в 2001 г. значительно уменьшил свои торговые барьеры. В 2006 г. величина средних импортных пошлин в Китае составляла 9,9%, в России – 11,4%, Бразилии – 12,3%, Индии – 19,2%³.

Улучшенные условия среды также оказали положительное влияние на инвестиционный климат, что выразилось в увеличении притока прямых инвестиций (далее – ПИИ) в страны BRIC. Лидером по привлечению ПИИ является Китай, объём накопленных зарубежных инвестиций которого на конец 2006 г. составил 669,5 млрд. долл., за ним следуют: Бразилия – 214,3 млрд. долл., Россия – 90,72 млрд. долл. и Индия – 67,72 млрд. долл.⁴ Учитывая многообещающие прогнозы подобные темпы развития будут удерживаться и в ближайшие годы.

Величина имеющихся в настоящее время рынков стран BRIC приобретает огромный потенциал; в них в настоящее время проживает 40% населения земного шара. При этом Китай и Индия с населением 1,3 и 1,1 миллиарда жителей соответственно значительно превосходят две другие страны (Бразилия – 179 млн, Россия – 143 млн)⁴. В то время как в Бразилии и Индии ежегодный темп прироста населения всё ещё выше 1%, темп роста населения в Китае в результате социальной политики «одного ребёнка» стабильно снижается. В России даже сегодня прирост населения составляет отрицательную величину, что в долгосрочной перспек-

¹ Источник: Всемирная Торговая Организация (ВТО): Годовой отчёт, 2007.

² Источник: Международный Валютный Фонд (МВФ), Мировой экономический обзор, 2007.

³ Источник: Всемирная Торговая Организация. Trade Profiles, 2007.

⁴ Источник: Всемирный Банк, Отчёт о мировом развитии на 2008 год.

Новая мировая экономика

тиве может негативно сказаться на экономическом росте.

Между тем на страны BRIC приходится 16% прироста мировой экономики⁵. При условии, что четыре страны и дальше будут иметь стабильные макроэкономические показатели и проводить политику, ориентированную на экономический рост, а также необходимые структурные реформы, эта доля в ближайшие годы может серьезно возрасти.

В последнее время стал повышаться авторитет стран BRIC в международных переговорах. Бразилия усиленно требует от ВТО в рамках G20, группы развитых и развивающихся стран, к которой также относятся Китай и Индия, субвенций для агроэкспорта из индустриальных стран. Она решительно выступает за то, чтобы ввести для развитых и развивающихся стран множество дополнительных согласований. В общем внешнеторговая политика Бразилии направлена на то, чтобы уменьшить зависимость страны от главных торговых партнеров Европы и США и диверсифицировать мировые экономические связи. Так, страна пытается, с одной стороны, расширять экономическую интеграцию внутри субконтинента (в рамках МЕРКОСУР⁶ и их сотрудничества с Андской группой⁷, а также недавно основанным Сообществом южноамериканских государств). Но одновременно она также стремится интенсифицировать сотрудничество с такими странами, как Китай, Индия, Россия, Южная Африка и арабские страны.

Китай, наоборот, достаточно сдержанно принимает участие в ВТО. Китайское правительство придерживается позиции, согласно которой стремится к достаточному количеству уступок в переговорах о присоединении, в то время как дальнейшая политика открытого рынка больше не допускается. После вступления в ВТО страна пытается укрепить свои региональные экономические связи и создать для этого необходимые институты.

Вместе с тем Китай концентрирует усилия на сотрудничестве с Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и одновременно уделяет значительное внимание рынкам с интенсивным спросом, например в Японии, Южной Корее, Австралии, России, Индии, а также на африканском континенте. Такая политика, тем не менее, не проста, прежде всего потому, что в азиатском регионе Китай сталкивается с усиливающейся конкуренцией со стороны новых индустриальных стран.

Индия тоже стремится развивать свои международные торговые связи посредством двусторонних и многосторонних договоров. И хотя Европа и США остаются при этом важными традиционными партнерами, страна пытается укреплять региональные и надрегиональные связи. Так, в настоящее время Индия ведёт переговоры с множеством региональных экономических блоков, такими как АСЕАН, Южноафриканский Таможенный Союз, МЕРКОСУР и Совет Сотрудничества Стран Персидского залива. В конце июня 2006 г. появился отчет совместной исследовательской группы о возможном договоре свободной торговли с Японией. Кроме того, уделяется повышенное внимание связям с другими BRIC-странами. В переговорах с ВТО Индия также является важным и активным участником.

Россия, которая больше десяти лет ведёт переговоры о присоединении к ВТО, в ближайшем будущем может стать членом этой организации. Благодаря удерживающимся высоким в последние годы темпам экономического роста в российской внешнеэкономической политике появилось новое направление. Россия вновь играет ведущую региональную роль и одновременно стремится активно интегрироваться в мировую экономику. При этом центральное значение, прежде всего, имеют связи с бывшими советскими республиками, а также принадлежность России к группе стран G8.

⁵ Источник: Всемирная Торговая Организация. Trade Profiles, 2007.

⁶ Страны-члены: Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай и Венесуэла.

⁷ Страны-члены: Боливия, Эквадор, Колумбия, Перу. Чили – ассоциированный член.

Новая мировая экономика

2. Потенциал стран BRIC для российской экономики

Страны BRIC оказывают активное влияние на рост российской экономики. Если в 1995 г. наш импорт из этих стран составлял лишь 5,5% общего объема импорта, то в 2006 г. эта доля составила уже 14,6%, где основная роль принадлежит Китаю (11,2%), который является вторым по значимости торговым партнёром России по импорту после Европейского Союза (43,9% всего российского импорта). Этого нельзя сказать об экспорте, динамика которого с 1995 г. остаётся практически неизменной: доля стран BRIC в экспорте России возросла с 7% до 7,5% к 2006 г. Китай выступает и основным российским партнёром по экспорту – на него приходится 6% общего экспорта из России⁸.

Страны BRIC не становятся, однако, более важными объектами для российских прямых инвестиций, величина которых в 2006 г. достигла 18 млрд. долл. В эту сумму входят российские инвестиции 2006 г., когда произошло, например, отметить включение катодной фабрики, расположенной в Китае, в корпоративную сеть крупнейшей алюминиевой компании в мире, образовавшейся в результате слияния Русала, Суала и Гленнора⁹.

Всё возрастающее значение стран BRIC для российской экономики должно заставить Министерство экономического развития и торговли России разрабатывать долгосрочные внешнеэкономические стратегии в отношении данных государств. Эти меры могут быть включены в первый аспект стратегической ориентации российской внешнеэкономической политики, а именно – завоевание зарубежных рынков и международное правовое регулирование. Указанный аспект предполагает разработку трёх общих стратегий в отношении стран BRIC.

2.1. Бразилия

Бразилия является заметным экспортёром для российской экономики. В 2007 г. бразильский экспорт в Россию составил около 3,2 млрд. долл., что на 40,8% больше, чем в 2006 г. Традиционными продуктами экспорта являются сахар из тростника, говядина, свинина, куриное мясо, дорожные полутьяги, табак и растворимый кофе (90% всего бразильского импорта в Россию). Российский экспорт в Бразилию в 2007 г. составил 0,832 млрд. долл., увеличившись на 41,5% по сравнению с 2006 г. Таким образом, во внешней торговле Бразилии и России наблюдается серьёзное оживление. Внешнеторговый оборот двух стран достиг 4 млрд. долл.¹⁰

Подобная динамика вызвана взаимным интересом в развитии сотрудничества между двумя государствами. В конце 2006 г. Россия и Бразилия договорились об углублении взаимовыгодного сотрудничества в космической и военной области и установили планируемую величину внешней торговли друг с другом в размере 10 млрд. долл. в год¹¹.

Привлекательной для российских компаний является и бразильская экономика. Фармацевтическая и биотехнологическая промышленность Бразилии в будущем покажет высокие темпы роста, поскольку объявлена правительством в качестве приоритетного сектора. Другой экономической отраслью с высоким потенциалом будущего роста является производство медицинских приборов, поскольку в урбанизированных центрах постоянно увеличивается число граждан, обслуживаемых частными страховыми компаниями и требующих высокого качества услуг здравоохранения. Также отрасль микротехники – быстро растущий, но всё ещё мало развитый в Бразилии рынок – может гарантировать выгодное положение российским предприятиям высокотехнологичной оборонной отрас-

⁸ Федеральная статистическая служба Российской Федерации: Внешняя торговля России со странами дальнего зарубежья, 2007.

⁹ UNCTAD. World Investment Report, 2007.

¹⁰ Федеральная Таможенная Служба России. Статистика внешней торговли: внешняя торговля Российской Федерации по основным странам за январь-октябрь 2007.

¹¹ Век. Политика: Россия и Бразилия будут расширять торговлю между двумя странами. 15.12.2006 г.

ли. Сфера управления собственностью и сфера инвестиционной банковской деятельности также относятся к тем отраслям бразильской экономики, которые в будущем приобретут огромное значение. В отношении топливно-энергетического комплекса Бразилия и Россия являются крупными поставщиками углеводородов на мировой рынок. Новые возможности открываются для обеих стран в данном секторе, поскольку недостаток энергии в мире наблюдается постоянно.

Россия и в ближайшем будущем продолжит получать высокие доходы от торговли сырьём. Они будут способствовать экономическому развитию страны и позволят значительной части российского населения получать полезный эффект от экономического подъёма. Вследствие этого увеличатся прибыли и бразильских экспортёров, продающих свои товары на внутреннем рынке России. Но с притоком валюты связано и появление рисков. Так, укрепление российской валюты может привести к потере конкурентоспособности некоторых продуктов, на которых Россия в настоящее время специализируется.

2.2. Индия

В 2006 г. российский торговый оборот с Индией впервые достиг 2,8 млрд. долл., а в 2007 г. составил около 3,5 млрд. долл. Отмеченное в том же году положительное сальдо торгового баланса с этой страной представляет собой новый рекорд. При этом, если во внешней торговле с Бразилией российский экспорт меньше бразильского импорта, то в торговле с Индией отечественные экспортёры более активны: экспорт России в Бразилию почти в 2,5 раза больше, чем импорт Индии в Россию¹².

С учётом того факта, что торговый оборот с Индией составляет лишь 0,8% совокупного торгового оборота России, всё ещё имеется большой потенциал для его расширения. Благодаря величине своего рынка и сильным сторонам, которыми Индия располагает в

областях высоких технологий (информационных, фармацевтических и биотехнологий), перед российскими предприятиями открываются широкие возможности в сфере сотрудничества и развития. Привлекательность Индии для российской экономики постоянно увеличивается и в сфере финансовых услуг, в связи с тем что развитые страны переводят некоторые свои финансовые структуры в Индию, поскольку содержание персонала в Индии обходится значительно дешевле, чем, например, в Швейцарии. Поэтому Россия, вместо того чтобы прибегать к дорогостоящим аудиторским, страховым, консалтинговым услугам стран Европейского Союза, вполне могла бы покупать их у Индии, тем более что их качество не на много ниже западных конкурентов. Также позитивное развитие можно наблюдать в сфере взаимного туризма России и Индии.

Россия пока не относится к важнейшим иностранным инвесторам Индии. Тем не менее, в настоящее время Индия не только остаётся одним из ведущих покупателей российской военной техники, но и превращается в страну, с которой можно прибыльно торговать и куда выгодно вкладывать капиталы. Россия успешно закрепляется на огромном индийском рынке. В октябре 2007 г. был подписан меморандум, отражающий заинтересованность Индии в приобретении истребителя пятого поколения, когда он будет создан в России. Стороны также договорились об образовании совместного предприятия по производству диоксида титана на территории Индии. Причём этот проект будет частично финансироваться в счёт долга Индии перед бывшим СССР. Из общей суммы долга на совместное предприятие предполагается выделить 1 млрд. долл.¹³ Кроме того, при участии России в Куданкуламе (штат Тамилнад) идёт строительство двух атомных реакторов. В перспективе этот проект должен дополниться ещё четырьмя энергоблоками.

¹² Федеральная Таможенная Служба России. Статистика внешней торговли: внешняя торговля Российской Федерации по основным странам за январь-октябрь 2007.

¹³ Скосырев, В. Москва и Дели в состоянии искусственной пассивности. Независимая газета. 12.11.2007 г.

Новая мировая экономика

В последние годы Индия испытывает всё больший дефицит энергоресурсов. В связи с этим в рамках двусторонней договорённости Правительство РФ подготовило постановление о предоставлении индийскому Правительству доли в проекте «Сахалин-1».

Несмотря на активизацию торговых, инвестиционных и политических связей между Индией и Россией в последние годы, остаётся нерешённым ряд проблем. Например, индийские бизнесмены жалуются на то, что быстро заключить и реализовать контракты в России невозможно из-за трудностей получения виз в нашу страну. Российская сторона отвечает, что оформление виз может значительно ускориться, если заключить соглашение о реадмиссии нелегальных иммигрантов или лиц, прибывающих из Индии в Россию с целью незаконной миграции в страны ЕС.

2.3. *Kumai*

Двусторонняя торговля с Китаем в прошедшие годы развивалась особенно динамично. В 2007 г. внешнеторговый оборот России с Китаем составил 31,5 млрд. долл., что на 38,6% больше по сравнению с 2006 г. Уже сегодня Китай является нашим вторым по величине поставщиком (5,2% в общем объёме российского экспорта) и вторым по величине рынком сбыта российских продуктов (9,4% в общем объёме российского импорта) после ЕС. Однако если в 2006 г. торговля России с Китаем характеризовалась положительным сальдо торгового баланса в размере около 3,5 млрд. долл., то в январе-октябре 2007 г. она стала дефицитной (5,7 млрд. долл.)¹⁴.

Но вследствие взаимного дополнения обеих национальных экономик постепенно открываются всё большие возможности для развития двусторонних торговых связей. В то время как Китай среди экономических партнёров России занимает ведущее место с учётом размеров рынка и экономической динамики, Россия для Китая остаётся относитель-

но незначительным торговым партнёром: только 1,9% китайского экспорта идёт в Россию¹⁵.

Рост объёмов китайского экспорта в 2007 г. в Россию стал осуществляться не только за счёт традиционных товаров широкого потребления, но и за счёт выхода на российский рынок тех товаров, которые ранее Китай в Россию не экспортировал. За три квартала 2007 г. Китай ввёз в Россию машиностроительную и электронную продукцию на общую сумму 7,1 млрд. долл., что в два раза больше, чем в прошлом году. Этот двукратный рост был достигнут за счёт увеличения экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью: автомобилей, строительного оборудования, электроники и оборудования связи. Россия, со своей стороны, несколько увеличила в 2007 г. поставки в Китай машин и оборудования, однако их объём не выходит за рамки 1,5% в общей структуре российско-китайского экспорта в Китай¹⁶.

Как и для Индии, для Китая Россия является крупным поставщиком энергоносителей. Однако в 2007 г. экспорт нефти в Китай несколько сократился в связи с неразумной политикой российских монополий: «Роснефть» не смогла договориться с «Российскими железными дорогами» о приемлемых тарифах на перевозку нефти в Китай. Кроме того, дорогой электроэнергией из России очень трудно конкурировать с внутренними ценами на энергию в Китае, которая вырабатывается на дешёвом местном угле. Эксперты по электроэнергетике отмечают, что Китай занимает в переговорах исключительно жёсткую позицию по спорным вопросам, касающимся цены, объёмов поставок и необходимых инвестиций. Почти весь объём инвестиций по строительству генерирующих и сетевых объектов для экспорта в Китай ложится на Россию, следовательно, и огромные финансовые риски также должна взять на

¹⁴ Федеральная Таможенная Служба России. Статистика внешней торговли: внешняя торговля Российской Федерации по основным странам за январь-октябрь 2007.

¹⁵ Источник: Всемирная Торговая Организация. Trade Profiles, 2007.

¹⁶ Сергеев, М. Пекин ударил Москву по балансу. Независимая газета. 14.11.2007.

себя Россия. Осуществление угольной генерации в Китае в расчёте на киловатт мощности обходится в 3–3,5 раза дешевле, чем в России: 500–700 долл., против 1800–2200 долл. при сопоставимых ценах на уголь. Ценовые условия России для Китая неприемлемы, так как потенциал осуществления угольной генерации в Китае огромен и значительно превышает потенциальные объёмы импорта электроэнергии из России. По мнению экспертов, для исправления ситуации нашим компаниям нужно организовывать с китайцами совместные предприятия для экспорта в третьи страны, однако российские монополии предпочитают вести с китайцами долгие и бесполезные переговоры. Такая политика деформирует структуру торговли с Китаем и будет увеличивать отрицательное торговое сальдо России¹⁷.

3. Перспективы российской экономики

Ниже приводятся важнейшие торговые ограничения в странах BRIC в том виде, в каком они представлены в различных международных отчётах¹⁸.

В целом можно установить, что иностранные экономические субъекты зачастую сталкиваются с жёсткими условиями местной среды, и по сравнению с конкурентами из третьих стран для российской экономики в странах BRIC более дискриминационные меры не вводятся.

3.1. Торговля товарами

Таможенные сборы в странах BRIC устанавливаются по-разному. Так, некоторые российские предприятия жалуются на слишком высокие пошлины в Бразилии и Индии, в то время как в Китае уровень таможенных сборов в основном воспринимается как умеренный¹⁹.

Нетарифные торговые ограничения в BRIC-странах рассматриваются затрагиваемыми предприятиями-экспортёрами в общем как менее отягощающие, однако эти ограничения на некоторых рынках довольно серьёзны. Бразилия устанавливает в различных отраслях импортные лицензии, например на медицинские приборы, комплектующие или станки. В Китае подготовка необходимых документов усложняется отсутствием достаточной информации на английском языке. К тому же при прохождении таможни имеют место нетранспарентность и специфические процедуры.

Общим для всех рынков стран BRIC является то, что таможенные процедуры в торговле товарами оцениваются как сложные и непрозрачные. Сложность и недостаточные требования, предъявляемые к транспарентности, предоставляют таможенным органам большое количество обходных путей в процессе исполнения предписаний, что приносит выгоду бюрократии и коррупции.

Технические торговые ограничения играют в странах BRIC не менее значительную роль. Так, в Китае действует собственная сертификационная система, которая распространяется на более чем 130 продуктов и предписывает наличие фабричных инспекций в стране-экспортёре²⁰. Действующие сертификационные процедуры требуют солидных временных и финансовых затрат. В Бразилии производители химических и фармацевтических продуктов, а также медицинских приборов должны проходить длительные регистрационные и сертификационные процедуры. Аналогичные проблемы имеются в Индии и в самой России. Например, Россия не признаёт сертификаты качества на драгоценные изделия ни одной из стран-импортёров.

¹⁷ Сергеев, М. Пекин ударил Москву по балансу. Независимая газета. 14.11.2007.

¹⁸ ВТО Обзоры Торговой политики; отчёты USTR; база данных ЕС по секторальному доступу на рынки и торговым барьерам.

¹⁹ В соответствии с регулярно публикуемыми в рамках ВТО «Обзорами Торговой Политики» стран-членов самые высокие средневзвешенные таможенные тарифы по странам BRIC по состоянию на 2006 г. действуют в Индии, а самые низкие – в Китае. В Бразилии по сравнению с большинством стран-членов ВТО таможенные пошлины на промышленные товары на 20% выше, чем на сельскохозяйственные, что можно объяснить различной оценкой действующих в обеих странах уровней таможенных сборов по отношению, например, к российским предприятиям.

²⁰ Официальная сертификационная марка Китая – CCC (China Compulsory Certification mark).

3.2. Услуги и инвестиции

Рынки услуг в странах BRIC не предоставляют российским фирмам неограниченных возможностей. В Бразилии, например, всё ещё действует монополия государства на страхование. В Индии сектор услуг, за исключением рынка телекоммуникаций, до сих пор сильно защищается от конкуренции из-за рубежа. Китай обладает самым открытым для иностранных услуг рынком среди стран BRIC.

Хотя данные ограничения касаются и многих услуг, они могут предоставляться в BRIC-странах и в процессе трансграничных сделок, что, по меньшей мере, позволяет смягчить местные жёсткие требования.

За исключением отдельных отраслей таких, как добыча полезных ископаемых, рынки BRIC-стран первичного и промышленного секторов в общем являются открытыми для российских инвесторов. Однако российские инвесторы предпочитают инвестировать капитал в другие страны, такие как Кипр и Соединённые Штаты.

Сожаление вызывают многочисленные ужесточающиеся бюрократические процедуры допуска и трудно предсказуемые обстоятельства для иностранных инвестиций. Эти ограничения часто преграждают путь как раз мелким и средним предприятиям (МСП). Также нередко возникают проблемы при оплате лицензионных сборов и оценке предоставленных внутрикорпоративных услуг. В целом недостаток государственного правового регулирования не удовлетворяет потребности инвесторов в безопасности и предсказуемости.

3.3. Государственная система снабжения

Иностранные фирмы во всех странах BRIC всё ещё в значительной степени исключаются из системы государственного снабжения. Ни одна из четырёх стран не подписала многосторонний договор с ВТО о системе государственного снабжения. Так, политика снабжения в Китае даёт явное преимущество отечественным производителям товаров и

услуг. В Индии иностранные производители не допускаются к государственному снабжению до тех пор, пока их товары и услуги не окажется не менее чем на 10% дешевле аналогичных отечественных производителей. В России иностранные фирмы обращаются к местным партнёрам, чтобы участвовать в процессе распределения государственных заказов, но эти процедуры оказываются настолько закрытыми, что иностранным предприятиям практически не удаётся в них участвовать. Наконец, в Бразилии была создана электронная система заказов, которая должна сделать государственную систему снабжения более транспарентной. Однако, как и прежде, главным критерием выбора в процессе государственного распределения заказов является цена, так что иностранные предприятия признания всё равно не получают.

3.4. Интеллектуальная собственность

Интеллектуальная собственность – это одна из тех отраслей, которые приносят российским, да и вообще всем предприятиям в различных BRIC-странах самые серьёзные проблемы: недостаточная защита патентов и исключительных правообладателей; незаконные принудительные лицензионные сборы; ошибки и неправильное использование наименования страны принадлежности (например, «российский» товар).

Российским предприятиям при выходе на рынки стран BRIC приходится упорно бороться за получение и исполнение патентных прав. Процедуры патентирования в Бразилии, с одной стороны, чрезвычайно растягиваются во времени; с другой – бразильское право позволяет конкурентам в их попытке проникновения на рынок передавать заменяющие импортные товары на предмет тестирования, которое проводится первоначальным патентообладателем в рамках своих попыток получения разрешения в ответственном государственном учреждении на продажу оригинального продукта. Несмотря на соответствующие международные договорённости, в этой стране не существует защиты прав первоначального патентообладателя. С

Новая мировая экономика

подобными же проблемами могут столкнуться российские предприятия и в Индии.

К тому же в странах BRIC существуют большие проблемы в сфере незаконного копирования и пиратства, причём наиболее актуальной эта проблема является в Китае. В мировом масштабе производство и реализация пиратской продукции любого вида наносят экономический вред, оцениваемый миллиардами долларов США. Со стороны России наиболее подверженными этим процессам являются предприятия оборонного комплекса, машиностроение, а также химическая промышленность и производство часов.

Несмотря на это, страны BRIC, особенно те, которые являются членами ВТО, располагают определёнными правовыми рамками, устанавливающими защиту интеллектуальной собственности, но зачастую ответственные органы не в состоянии или не желают осуществлять эту защиту на практике.

3.5. Рынок рабочей силы

В отношении получения виз для представителей рабочей силы из-за рубежа российские предприятия жалуются на бюрократию и медлительность при выполнении процедур – как в Китае, так и в Бразилии и Индии. В Китае даже перевод персонала из других провинций может быть проблематичным. В Бразилии иностранные предприятия критикуют, по их мнению, чрезмерно жёсткое регулирование и негибкость трудового законодательства, а также высокий размер социальных отчислений, которые только способствуют развитию теневой экономики.

3.6. Горизонтальная политика

В сфере горизонтальной политики в странах BRIC имеются сложности, особенно связанные с конкуренцией, налогообложением и государственным правом. Из этого следует необходимость специальных мер по формированию ответственного предпринимательского поведения (корпоративной ответственности).

Хотя в BRIC-странах имеют место определённые правила в сфере конкуренции, они всё же недостаточно прозрачны и к тому же

вводятся в действие очень неохотно. Несмотря на то что в 2002 г. Индия ввела в действие новый закон о конкуренции, до сих пор институты, которые должны следить за его соблюдением, не функционируют. В Китае вообще нет закона, который бы ограничивал недобросовестную конкуренцию. В настоящее время Государственный Совет Китая занимается разработкой антимонопольного закона, который должен учесть особенности «социалистической рыночной экономики».

Что касается фискальной политики, российским предприятиям в странах BRIC придётся бороться со сложной, постоянно меняющейся и потому нетранспарентной системой налогообложения. Нередко сами налоговые органы прилагают усилия для получения политических привилегий. Имеются проблемы, усложняющие достоверное предпринимательское планирование.

Прежде всего, в Бразилии очень высок уровень налогообложения товаров. Внутренние сборы могут составлять от 50 до 100% стоимости ввозимого продукта. В Индии недавно был введён налог на дополнительные выплаты (бонусы по заработной плате), который ставит перед предприятиями значительные административные проблемы. Кроме того, свободное перемещение товаров ограничивается также различными налогами внутри страны между отдельными штатами. В Китае с 1 апреля 2006 г. был введён дополнительный налог в размере 20% на часы, поскольку они относятся к товарам роскоши.

Несмотря на то что институциональные рамки в BRIC-странах за последние пять лет были улучшены во многих сферах, сохраняется недостаточный уровень государственного правового регулирования, проблемой остаётся реализация нормативных предписаний. Юридические системы в общем рассматриваются российскими предприятиями как неэффективные и медлительные. К тому же до конца не обеспечена независимость юридической системы. Вдобавок к этому во всех странах BRIC действует широкая сеть

коррупции, которая, прежде всего, в России представляет огромную проблему для предприятий других стран BRIC. Согласно Индексу Охваченности Коррупцией за 2006 г., составленному консалтинговой группой Transparency International, Бразилия, Индия и Китай вместе занимают 70-е место, в то время как Россия занимает 121-е место среди 163 стран, представленных в индексе.

В интересах российских предприятий, которые функционируют или в будущем могут войти в BRIC-страны, действуют всемирно признанные стандарты и рекомендации, такие, как определяющие направления Организации Экономического Сотрудничества и Развития и Международной Ассоциации по бизнес-операциям (International Operations Association), а также глобальных институтов при ООН.

4. Возможные меры внешнеэкономической политики России в отношении стран BRIC

В целом, несмотря на торговые ограничения на рынках стран BRIC, подавляющее большинство опрошенных фирм, как российских, так и иностранных, придерживаются мнения, что эти рынки обладают огромным потенциалом роста и ведение их деятельности и дальнейшие инвестиции в них себя оправдывают.

К задачам российской внешнеэкономической политики относится поддержка отечественных предприятий в создавшихся условиях и организация наиболее благоприятных для них институциональных рамок. С этой целью для каждой отдельной страны BRIC следует разработать специфические стратегии, которые составляют набор соответствующих мер. Исполнение конкретных мер должно стать частью постоянного процесса адаптации к меняющимся условиям глобальной среды в рамках российской внешнеэкономической политики, которая должна координироваться на всех уровнях власти и согласовываться непосредственными ответственными федеральными органами.

4.1. Многосторонние меры

Преимущество многосторонних отношений по сравнению с двусторонними состоит в том, что достигаемые соглашения на основе принципа наибольшего благоприятствования приносят выгоду всем участвующим в договоре сторонам. При этом Россия может защищать свои интересы в рамках союза со странами, которые занимают аналогичные позиции (так называемые страны-единомышленники). К этим странам до известной степени можно отнести СНГ и G8.

В сфере торговли товарами, регулируемой Всемирной Торговой Организацией (ВТО) в рамках Дохского раунда, ведутся переговоры о дальнейшем снижении либо полной ликвидации тарифных и нетарифных торговых ограничений на промышленные товары (NAМА-переговоры). Россия выступает при этом за введение упрощенной формы снижения таможенных пошлин, а также секторальных переговоров о нулевых сборах. Кроме того, Россия выступает за упрощение таможенных формальностей и снижение нетарифных торговых ограничений. Прорыв в этих переговорах имел бы положительное воздействие на российские предприятия, которые ведут торговые переговоры со странами-членами ВТО Бразилией, Индией и Китаем. Эти переговоры, однако, скорее всего, растянутся во времени, поскольку Россия является в настоящее время лишь наблюдателем в ВТО.

Аспекты по интеллектуальной собственности охватывают два многосторонних форума. В рамках резолюции ВТО о связанных с торговлей правовых аспектах интеллектуальной собственности (ТРИПС) обсуждаются вопросы о правах и обязанностях, вытекающих из этой резолюции, и соответствующих национальных законодательных актах. Россия выступает в рамках ВТО за то, чтобы защита географического происхождения, которая в настоящее время действует, например, в отношении вина и других алкогольных напитков, распространялась на другие сельскохозяйственные и промышленные продукты, «сделанные в России».

Новая мировая экономика

Наряду с ВТО можно назвать специально созданную для решения таких вопросов Всемирную Организацию по интеллектуальной собственности (ВОИС), членами которой являются все страны BRIC. Права интеллектуальной собственности составляют, как правило, ярко выраженный политический аспект, который предполагает защиту от вмешательства отдельных государств. Это, между тем, не является основой ограничений, что доказывается наличием в BRIC-странах права на нематериальные объекты, согласующиеся с международным правом.

Переговоры в сфере услуг могут проводиться в рамках Общего договора о торговле услугами (ГАТС) под эгидой ВТО. Предпочтения России в рамках ГАТС должны фокусироваться на высококачественных и дорогостоящих услугах (например, инженерно-техническое обслуживание и страхование), а также на тех, которые играют важную роль в качестве основополагающих (например, финансовые услуги и логистика). Это также могло бы принести выгоду российским фирмам, которые в перспективе будут предоставлять услуги в BRIC-странах.

В дополнение к многосторонним мерам Россия в сотрудничестве с другими партнёрами будет способствовать дальнейшему упрощению процедур в сфере экономической деятельности. Примером этого, прежде всего, может стать Соглашение о свободной торговле с третьими странами, которое Россия заключает, как правило, со своими партнёрами по Евразийскому Экономическому Сообществу. При этом для российских предприятий установятся стабильные, предсказуемые, с минимальными ограничениями и не дискриминирующие их главных торговых партнёров (а именно – страны ЕС) условия.

Россия заинтересована в соглашениях о свободной торговле со всеми странами BRIC. При этом в настоящее время имеет место меньшее количество дискриминационных мер против основных конкурентов, тем более что величина рынков в странах BRIC достаточна. Для оценки потенциальных торго-

вых партнёров в отношении Договора о свободной торговле с третьими странами в рамках стратегического планирования и внешнеэкономической политики экспертами разработаны четыре критерия:

а) имеющееся и потенциальное значение страны-партнёра;

б) урегулирование имеющихся или угрожающих дискриминационных условий на рынке страны-партнёра, направленных против конкурентов из третьих стран, в случае если Россия не заключила ещё соглашения;

в) готовность партнёра к ведению переговоров;

г) отсутствие политического оппортунизма в переговорах.

Договоры о свободной торговле будут способствовать диверсификации и повышению динамики наших внешнеэкономических отношений. Между тем они облегчат доступ на рынки, улучшат правовую защиту и стабильность институциональных рамок в странах-партнёрах, укрепят конкурентную позицию наших предприятий на соответствующих рынках. Однако договорам о свободной торговле противостоят пока отдельные многосторонние и двусторонние соглашения. В ноябре 2007 г. в рамках трёхстороннего соглашения между Россией, Казахстаном и Китаем был подписан протокол по транзиту казахстанской и российской нефти на 2008 г. В рамках этого протокола впервые начнётся транзит российской нефти через территорию Казахстана в Китай в объёме до 5 млн. тонн в год. Данное соглашение будет способствовать разрешению нефтяного конфликта между Россией и Китаем. В 2004 г. Роснефть и китайская нефтяная компания CNPC заключили фьючерсный контракт на поставку в Китай до 2010 г. 48,4 млн. тонн нефти, из которых к настоящему времени поставлено 20,7 млн. тонн. Однако Роснефть собирается в одностороннем порядке разорвать соглашение с CNPC, поскольку цены на нефть с момента заключения контракта выросли более чем на 75%. В итоге продавать продукцию по зафиксированным в 2004 г. ценам Роснеф-

ти стало невыгодно, а Китай настаивает на выполнении условий контракта. Теперь же, после подписания протокола на 2008 г. возможно достижение компромисса, поскольку за счёт значительного снижения стоимости транспортировки по железной дороге Китай сможет пойти на увеличение закупочных цен на нефть²¹. Разрешение торговых конфликтов между странами могло бы происходить более эффективно, если бы Россия стала членом ВТО.

Кроме того, Россия также выступает за поддержку сотрудничества ОЭСР с государствами BRIC. Речь при этом идёт о том, чтобы передавать опыт стран ОЭСР государствам, не состоящим в этой организации, таким как BRIC, а также сближать ассоциированных партнёров посредством введения признанных ОЭСР в качестве эффективных в практике управления государством и бизнесом основ и стандартов на уровне правительства, администрации и экономики. Для России и Китая имеются программы занятости, которые охватывают почти все политические сферы (среди прочих выделяются экономическая, экологическая, налоговая политика, корпоративное управление, реформы государственных органов и борьба с коррупцией). По-новому в ОЭСР обсуждаются меры по борьбе с нарушением прав частной собственности.

4.2. Двусторонние меры

На двустороннем уровне в распоряжении России имеется много инструментов, чтобы в дальнейшем развивать экономические отношения с BRIC-странами.

В рамках отношений с Индией 12 ноября 2007 г. были подписаны договоры о торгово-экономическом и военно-техническом сотрудничестве, в частности соглашение о реализации совместной программы создания многоцелевого транспортного самолёта и межправительственное соглашение о расширении сферы использования средств, посту-

пающих в счёт погашения задолженности Индии перед Россией²².

Россия за многие годы создала всемирную сеть двусторонних экономических договоров не только со странами BRIC, но и с большинством государств мира. Наряду с всеобщими экономико-кооперативными договорами сюда относятся в особенности двусторонние договоры о защите инвестиций, договоры о преодолении двойного налогообложения, а также договоры о сотрудничестве в сфере науки. В настоящее время требуется обновление и дополнение этой сети. Прежде всего, до сих пор у России в отношениях с Бразилией, Индией и Китаем отсутствуют как договоры о защите инвестиций, так и договоры о преодолении двойного налогообложения. Из-за различий в системах калькуляции переговоры по данной сфере остаются относительно сложными и продолжительными во времени.

В настоящее время Россия ещё не имеет со странами BRIC ни одного двустороннего Соглашения о свободной торговле с третьими странами. Однако Россия пытается заключить со всеми странами BRIC «стратегическое партнёрство», которое должно содержать и экономические вопросы.

Следующим инструментом, который предполагает работу на институциональном уровне, являются так называемые смешанные правительственные комиссии, которые могут создаваться в рамках торгово-экономических отношений с Китаем, Индией и Бразилией. Для решения специальных экономико-политических вопросов можно создавать двусторонние рабочие группы. Россия также предполагает начать двусторонние диалоги со странами BRIC об интеллектуальной собственности в рамках подобных рабочих групп, чтобы решить проблемы российских предприятий высокотехнологичного комплекса. Желательно тесное участие частного сектора как в смешанных правительственных

²¹ Куликов, С., Сергеев, М. Российская нефть потечёт в Китай мимо железной дороги. Независимая газета. 27.11.2007.

²² Наумов, И. «Газпром» окупится в Бенгальский залив. Независимая газета. 13.11.2007.

Новая мировая экономика

комиссиях, так и в двусторонних рабочих группах.

Нелишними для хороших отношений со странами-партнёрами будут личные контакты на правительственном уровне. Такие встречи могут проводиться в рамках смешанных экономических делегаций, а именно в сопровождении представителей предприятий. Эти контакты должны интенсифицироваться со странами BRIC. Кроме того, важная роль принадлежит российским дипломатическим миссиям, поскольку они ежедневно поддерживают связь с правительствами, соответствующими административными органами и российскими предприятиями на местах.

Другие двусторонние меры касаются сфер поддержки экспорта и рекламы в принимающей стране. Так для активной поддержки российских предприятий в странах BRIC предлагается создавать российские бизнес-хабы для укрепления действующих и создания новых предпринимательских возможностей. С помощью этих бизнес-хабов российские предприятия будут иметь возможность развивать свою деятельность в тех сферах, в которых российская экономика располагает конкурентными преимуществами. Более того,

по опыту западных транснациональных корпораций вследствие растущего значения стран BRIC можно разработать программу продвижения предприятий на местах, называемую LOCATION Russia, – стратегия, которая состоит в разработке специальных подходов к рынкам Китая, России и Индии.

4.3. Выбор приоритетных мер

Представленная ниже таблица даёт возможность взглянуть на выбор приоритетных мер российской внешнеэкономической политики по отношению к BRIC-странам. При этом внимание обращается на то, что речь идёт о целях, достижение которых предполагает соответствующую готовность действующих стран-партнёров проводить встречную политику. Это также требует, чтобы Россия, со своей стороны, была готова идти на условия партнёров. В сфере договора о свободной торговле это в возрастающей степени означает, что Россия должна повышать гибкость в сфере экономической деятельности со странами BRIC.

5. Вклад в экономическое развитие

Быстрое экономическое развитие стран BRIC должно одновременно подкрепляться созданием государственных и частных

Таблица 1

Приоритетные меры российской внешнеэкономической политики по отношению к BRIC-странам

Страна	Меры
Бразилия	<ul style="list-style-type: none">· Воздействие на снижение таможенных сборов на промышленные товары в рамках ВТО· Ведение переговоров относительно договора о защите инвестиций и договора о преодолении двойного налогообложения· Торговая и инвестиционная поддержка через российские бизнес-хабы· Создание смешанной экономической комиссии
Индия	<ul style="list-style-type: none">· Воздействие на снижение таможенных сборов на промышленные товары в рамках ВТО· Создание двусторонней рабочей группы в сфере интеллектуальной собственности· Переговоры в отношении договора о свободной торговле ЕВРАЗЭС-Индия· Переговоры по достижению сотрудничества в военной и космической областях
Китай	<ul style="list-style-type: none">· Воздействие на снижение таможенных сборов на промышленные товары в рамках ВТО· Создание двусторонней рабочей группы в сфере интеллектуальной собственности· Реализация договора о защите инвестиций· Переговоры в отношении договора о свободной торговле ЕВРАЗЭС-Китай

институтов. Вклад в процветание целевых стран рассматривается в качестве «третьего аспекта» российской внешнеэкономической стратегии. В распоряжении России имеются два способа для реализации этого аспекта: с одной стороны, в отношении наименее развитых стран – через инструменты развития сотрудничества, а также через оказание материальной помощи; с другой стороны, с помощью влияния на экономическую политику в рамках нашего участия в важных международных экономических организациях (МВФ, Всемирный Банк, ВТО и другие дополнительные организации при ООН), членами которых страны BRIC либо являются, либо пытаются ими стать.

Наиболее активно и продолжительно развиваются отношения России с Китаем после смены в этой стране экономико-политической системы; активно развиваются также отношения России с Индией и Бразилией. Учитывая достигнутый уровень развития и рост участия частного сектора в отдельных BRIC-странах, российскому Правительству следует принять решение о традиционных мерах в рамках развития экономического сотрудничества с этими странами. Россия и в будущем планирует сотрудничать со странами BRIC через отдельные целевые проекты, которые приносят особую выгоду всем сторонам: например, в сфере защиты окружающей среды или улучшения эффективности функционирования важных административных институтов. В дальнейшем также возможны региональные инициативы, которые обращены в сторону более бедных стран, соседствующих с Бразилией, Индией, Китаем и Россией.

Россия приветствует активное участие стран BRIC в международных экономических организациях. С одной стороны, вовлечение и участие стран BRIC в институты, образованные по Бреттонвудскому соглашению, является прогрессивным процессом, притом что эти страны претендуют на право более широкого участия. С другой стороны, их участие обеспечивает таким институтам необ-

ходимую международную легитимность. Двусторонние консультации по проведению валютной, финансовой политики и политики развития МВФ и Всемирного Банка в этих странах, а также основанные на этом выводы экспертных групп по управлению и контролю являются важным фактором осознания того, что страны BRIC также ответственны за стабильность мировой экономики. Россия как представитель группы стран, имеющих право голоса, должна учитывать и продвигать свои интересы.

Сложные переговоры в ВТО большей частью отражают усиление позиций этих стран. Равно как и в других дополнительных организациях при ООН, страны BRIC защищают свои интересы множественными способами и методами, отчасти автономно, но чаще в союзе с другими государствами. Также ОЭСР и страны G7 стремятся к укреплению сотрудничества со странами BRIC. Этому, с одной стороны, может способствовать диалог, с другой – страны BRIC могут взять на себя обязанность сократить уровень загрязнения окружающей среды, использования сырья; а также укрепить права наёмных работников.

С восхождением стран BRIC многополярный мировой порядок только стабилизируется. Россия после нескольких лет глубокого кризиса вынуждена компенсировать потерю своего относительного веса с помощью грамотного позиционирования в важных международных организациях, а также с помощью постепенного увеличения международной конкурентоспособности посредством экономических внутренних реформ.

6. Перспективы стран BRIC

Позиция стран BRIC в мировой экономике значительно укрепилась за последние десять лет – тенденция, которая и в ближайшие десятилетия, скорее всего, будет иметь место. Из этого следует, что четыре страны BRIC в будущем увеличат свой экономико-политический вес.

Российская экономика должна стремиться к наиболее качественному позициониро-

Новая мировая экономика

ванию на современных рынках, чтобы иметь возможность получать полезный эффект от дальнейшего подъёма этих стран. Российские предприятия располагают сравнительными преимуществами в различных отраслях, которые получают выгоду от растущего спроса на их продукцию в BRIC-странах. Перспективы для наших традиционных экспортных секторов, таких как топливно-энергетический комплекс, машиностроение, химическое, военное и космическое производство, в странах BRIC являются многообещающими, даже если пока неизвестно, когда и в какой степени BRIC-страны осуществят либерализацию соответствующих отраслей. Если российским предприятиям удастся и в будущем удерживать свою производительность на высоком уровне, ей не следует бояться возрастающей конкуренции в странах BRIC. Напротив, товары, импортируемые из стран, богатых природными ресурсами, с более низкими затратами на производство, дополняют отечественный ассортимент товаров в благоприятном сочетании и сокращают издержки в интересах потребителей.

Российская внешнеэкономическая политика должна быть направлена на то, чтобы поддерживать отечественные предприятия в странах BRIC и облегчать им вход на рынки. При этом важным остаётся то, что данные меры дополняют друг друга на различных уровнях и соответствуют политическим направлениям, которые имеют внутреннюю взаимосвязь.

Необходимо уделять большее внимание отдельным рынкам BRIC и обеспечивать требуемыми ресурсами строительство наших экономических отношений с этими государствами. Предлагаемые стратегии не должны рассматриваться как нечто статичное – их следует воспринимать в качестве рабочего инструмента, который необходимо постоянно актуализировать и приводить в соответствие с условиями действительности. При этом в стратегиях должны учитываться также полученный опыт и достигнутый прогресс в отношениях со странами BRIC, что позволит России достичь значительного прогресса, который в ближайшие годы принесёт изменение общей экономико-политической структуры.

Роль информационных технологий в эпоху информационного общества на современном этапе

Э. Э. оглы Мамедов,

аспирант кафедры менеджмента

Азербайджанского государственного экономического университета,
г. Баку

Information technologies in modern information society

E. E. Mamedov

Information technologies begin to play the leading role in modern society, whose level of development depends on the usage of information processing (computers, xeroxes, telephones, software), the amount of new product inventions and new technologies with the help of computer programs.

Информационные технологии начинают играть ведущую роль в современном обществе, уровень развития которого в значительной мере определяется степенью использования средств обработки информации (компьютеров, вычислительной техники, ксероксов, телефонов, программного обеспечения), плотностью потока изобретений новых продуктов и новых технологий с помощью компьютерных программ.

Переход к новому обществу, в котором знания становятся ведущим фактором общественного производства, знаменует одновременно переход к новой структуре стоимости того, что мы потребляем. По существу изменения не столько на макроуровне, сколько на микроуровне определяют существенные сдвиги в экономических характеристиках современного общества. Это выражается, в частности, в том, что изменяется структура себестоимости всех материальных продуктов.

В условиях формирования и внедрения новых рыночных структур (предприятий, фирм) важным является выявление особенностей использования информационных технологий в управлении современных организаций.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) – важный инструмент, который может позитивно повлиять на развитие общества. Сфера их влияния распростра-

няется на государственные органы и гражданские общественные организации, экономику, бизнес и социальные секторы, а также на такие сферы, как наука, образование, культура и повседневная жизнь человека. Многие развитые и развивающиеся страны получили большую выгоду от преимуществ использования информационных технологий в управлении.

Глобальный опыт четко показывает, что широкое использование ИКТ способствует общему социально-экономическому развитию страны и является эффективным средством для уменьшения бедности. Поэтому очень важно, чтобы страны имели национальные ИКТ-стратегии, которые необходимы для развития использования преимуществ потенциала, что особенно важно для таких стран, как Азербайджан, который находится на социально-экономическом переходном периоде. Кроме того, такого рода масштабный процесс влечет за собой интеграцию страны в мировое сообщество.

Увеличение информационного потока – один из сложнейших процессов, имеющий множество научных, технических, технологических, экономических, социологических и политических аспектов. Для успешного завершения этого процесса важно правильно использовать ресурсы (например, человеческие, технические, программное обеспечение,

финансовые, административные и политические), координировать и регулировать всю деятельность и составить реалистичные оперативные задачи и приоритеты. Для решения этих задач 10 февраля 2003 г. Президентом Азербайджанской Республики была утверждена Национальная стратегия развития Информационных и Коммуникационных технологий на 2003–2012 гг. (НСИКТ). НСИКТ включает в себя общие принципы и приоритеты, специфичные оперативные задачи с реальными сроками их решения и ожидаемые результаты, согласующиеся с информационной политикой правительства, выраженной в Законе Азербайджанской Республики «Об информации, информатизации и защите информации». Также были определены структура и механизм действия правительственного органа, осуществляющего процесс инфраструктурного развития ИКТ. НСИКТ сыграла самую важную роль для будущего технологического, социального и экономического развития Азербайджана. Для достижения этих целей в республике был осуществлен ряд проектов, которые были включены в 10-летнюю программу: создание и развитие юридической основы относительно расширения информационных структур и принятия государственных стандартов; содействие более широкому использованию науки в ИКТ; создание благоприятной среды для организации мелких и средних предприятий, которые бы производили товары и услуги, способные конкурировать на международном уровне; расширение информационной инфраструктуры в образовании, мониторинге образования и дистанционного образования; развитие Интернета и информационных услуг; поощрение более широкого использования азербайджанского языка и алфавита; создание национальных информационных ресурсов; организация и развитие региональных и областных информационных центров [1].

По итогам 2007 г. в Азербайджане на каждые 100 человек приходилось 12 пользователей компьютеров и 4,5 компьютера. По сравнению с 2005 г. эти показатели соответ-

ственно увеличились на 20% и 11,1%. Средняя скорость выхода интернет-сети внутри Азербайджана в глобальные сети за последние 4 года увеличилась в 40 раз, достигнув 6 гигабайт в секунду. Как результат, объем экспорта информации из страны увеличился в 25 раз, а импорта – в 17 раз. В общей сложности в Азербайджане существует 46 телекоммуникационных узлов, подключенных к волоконно-оптической магистрали Европа-Азия (ТАЕ). Общие доходы предприятий, подведомственных Минсвязи, увеличились на 27% по сравнению с аналогичным показателем позапрошлого года и составили 719,9 млн. манатов. Из общего объема доходов 78,3% приходится на долю негосударственных учреждений связи. Причем порядка 72,6% составили доходы от обслуживания населения; 70,9% от объема доходов пришлось на компании, занятые в сфере мобильной связи. В 2007 г. предприятия связи перечислили в госбюджет 22,9 млн. манатов, в Государственный фонд социальной защиты (ГФСЗ) – 10,1 млн. манатов, а объем их инвестиций составил 39,3 млн. манатов. В общей сложности инвестиционные вложения в телекоммуникационный сектор в 2007 г. составили 158,4 млн. манатов, а доходы от информационно-коммуникационного сектора – 731 млн. манатов. Удельный вес телекоммуникационного сектора в структуре ВВП страны в прошлом году составил всего лишь 1,8%, в то время как рост валовой продукции страны достиг 27% [5].

В течение 2007 г. объем входящего международного тарифа телефонных переговоров увеличился на 69,8 млн. минут (по сравнению с позапрошлым годом) и достиг 389,1 млн. минут; в то время как объем исходящего трафика увеличился на 30,09 млн. минут, составив 119,64 млн. минут. МСИТ продолжает реализацию мероприятий с целью трансформации Азербайджана в транзитный узел телефонных переговоров. В этой связи в течение минувшего года Бакинская городская телефонная сеть (BTRIB) и производственное объединение (ПО) Aztelekom активно внедря-

ли технологии NGN и CDMA. На начало января 2007 г. вместимость сети NGN по BTRIB составила порядка 160185 номеров, а по производственному объединению – 11520 номеров. Таким образом, количество абонентов, пользующихся широкополосной связью, составило в Баку 6900 человек, а в регионах – около 700. Численность абонентов, пользующихся беспроводными технологиями CDMA, в стране достигла 13338 человек. Продолжаются работы по обеспечению завершения совместного проекта предприятия Azerpost и Всемирного банка, а также по запуску первого национального спутника Азербайджана.

Новые технологии, основанные на компьютерной технике, требуют радикальных изменений организационных структур менеджмента, его регламента, кадрового потенциала, системы документации, фиксирования и передачи информации.

Необходимость нормальной работоспособности ИТ-инфраструктуры сегодня уже всем понятна и считается обязательной при построении корпоративных информационных систем. Все более пристальное внимание организации уделяют тому, насколько предлагаемый инструмент повышает эффективность управления.

Следует отметить, что если раньше было актуально внедрение программного обеспечения зарубежных разработчиков, то сегодня стали востребованными ПО, разрабатываемые местными ИТ-компаниями. Это объясняется, главным образом состоянием рынка производителей програмного обеспечения; немаловажно также то, что местные разработчики учитывают характеристики и менталитет страны и поэтому в разработках преобладают специфические характеристики компании, что не могут обеспечить иностранные разработчики.

К примеру, компания AtaTechnology подготовила проект программного обеспечения для нового отеля Khazri Resort. Входящая в структуру AtaHolding, компания AtaTechnology внедрит программное обеспечение в новом

пятизвездочном отеле в Баку – Khazri Resort. Данный софт называется Netsis Fusion Standard. Целью внедрения ПО является обеспечение автоматизированной системы ведения бухгалтерии, управления кадрами и основными средствами отеля. Схожие программы были внедрены компанией AtaTechnology в отелях Excelsior Hotel Baku и Holiday Inn. Хотя AtaTechnology приступила к деятельности в феврале 2005 г., за короткое время она успела занять своё место на рынке информационных технологий Азербайджана. Также следует добавить, что по прогнозам экспертов, Акционерное общество Azerbaijan Electronics (AzEl) в 2008 г. рассчитывает на увеличение продаж и при этом намерено заработать 10 млн. манатов только на продаже софта, при условии наличия программы легализации софта в Азербайджане. Компания, прежде всего, рассчитывает на продажи таких брендов, как Microsoft, Symantec, SAP и Oracle. А вот компания Ultra в 2008 г. планирует увеличение объёмов производства ноутбуков Nexus на 30%, что связано с развитием в стране услуг беспроводного Интернета Wi-Fi. Нужно согласиться, что эти факты показывают интенсивный рост ИКТ сектора в Азербайджане и потребность рынка во внедрении новых ИТ в процесс управления.

Сегодня положение дел в рассматриваемой области характеризуется крайней неопределенностью. Во-первых, это связано с непрерывным увеличением объема технологических предложений, требующих высоких инвестиций, и соответственно с усилением зависимости от внешних услуг. Во-вторых, изменяется роль ИТ в хозяйственной деятельности многих предприятий. При выполнении внутрифирменных процессов функция ИТ перестала быть вспомогательной, превратившись в важнейшую составную часть продукта или производственных мощностей. Использование компьютерных технологий на предприятиях растет быстрыми темпами.

Следует отметить, что к началу 2007 г. 69,5 тыс. работников использовали компью-

Новая мировая экономика

теры на предприятиях, что на 9,3 тыс. больше, чем в 2005 г. Удельный вес компьютерных пользователей в общей численности занятых на предприятиях, имеющих компьютеры, составил 11,9% (что на 2,7% больше,

чем в 2005 г.), а общей численности работающих на всех действующих предприятиях – 6,7%. Более подробно состояние использования компьютеров на предприятиях республики отражено в таблице 1.

Таблица 1

Состояние использования компьютеров на предприятиях республики

Наименование показателя	2005	2006
Число пользователей компьютеров на предприятиях, тыс. чел.	60.2	69.5
Мужчин, процентов	48.4	62.3
Женщин, процентов	51.6	37.7
Удельный вес компьютерных пользователей в общей численности работающих на предприятиях, имеющих компьютеры, %	9.2	11.9
Добывающая промышленность	5.4	7.3
Перерабатывающая промышленность	4.2	5.5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5.4	4.8
Строительство	3.9	4
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых товаров	1.1	9.2
Услуги гостиниц и ресторанов	4.2	4.4
Транспорт	4.8	5.8
Связь	25.1	26.9
Финансовая деятельность	54	60.2
Операции с недвижимым имуществом, аренда услуги потребителя	10.4	10.5
Государственное управление и оборона; социальное обеспечение	23.3	26.1
Образование	3.2	3.8
Здравоохранение, предоставление социальных услуг	1.4	1.4
Прочие коммунальные, социальные и индивидуальные услуги	2.2	3.1

Самый высокий показатель использования компьютеров в общей численности занятых приходится на финансовый сектор – 60,2%. А наименьший – в сфере деятельности «Торговля; ремонт автомобилей, бытовых товаров». Из работников, трудящихся на предприятиях столицы, 15,8% являются компьютерными пользователями, что составляет 71,9% всех пользователей по стране.

Наличие самого большого количества компьютерных пользователей в финансовой системе обусловлено отдельными факторами, а самое главное – мероприятиями и проектами (реформами), которые осуществлялись в финансовом секторе республики.

Для повышения возможности выхода широких слоев населения к финансовым ус-

лугам, обеспечения технологической интеграции небанковских структур в платежные системы, а также для создания единого электронного платежного пространства, которое будет охватывать всю страну, Указом Президента АР была утверждена «Государственная программа на 2005–2007 гг. по развитию Национальной Платежной Системы Азербайджанской Республики».

По данным Комитета статистики, в 2006 г. 21,0% действующих в стране предприятий использовали компьютеры, что на 0,5% больше, чем в предыдущем году. Удельный вес количества работников, использующих компьютеры, в общем количестве работающих на предприятиях вырос в 2006 г. по сравнению с 2005 г. с 4,8% до 6,7%. В 2006 г. 3,9% пред-

Новая мировая экономика

приятый имели выход в Интернет, что практически не изменилось по сравнению с 2005 г. Удельный вес количества работников, ис-

пользующих Интернет в общем количестве работающих на предприятиях составил 1% (табл. 2).

Таблица 2

*Основные показатели использования ИКТ на предприятиях**

Наименование показателя	2005	2006
Удельный вес числа предприятий, использующих компьютеры, в общем количестве всех действующих предприятий, процентов	20.5	21
Удельный вес количества работников, использующих компьютеры, в общем количестве работающих на предприятиях, процентов	4.8	6.7
Удельный вес количества предприятий, использующих Интернет, в общем количестве действующих предприятий, процентов	3.8	3.9
Удельный вес количества работников, использующих Интернет, в общем количестве работающих на предприятиях, процентов	0.9	1
Удельный вес предприятий, имеющих Web-страницу (Web Page, Web Site) в общем количестве действующих предприятий, процентов	1.2	1.3
Распределение предприятий по используемым ИКТ-сетям, в процентах к итогу	100	100
беспроволочный LAN	15.5	11.7
кабельный LAN	30.7	23.9
внутренняя сеть (intranet)	20.5	19.5
внешняя сеть (ekstranet)	33.3	44.9
Распределение предприятий по типу подключения к Интернету, в %	100	100
modem (dial-up)	64.9	65.4
DSL>2Mb/сек	9.2	9
DSL<2Mb/сек	5.2	5.4
ЭSDN	4.8	3.6
Прочие типы (выделенная линия и др.)	11.7	11.9
беспроволочный	4.2	4.7

Государственный комитет по управлению государственным имуществом Азербайджана успешно применил единую информационную систему данных о государственной собственности и приватизированных объектах. В информационный банк уже включены сведения о 15 тыс. приватизированных объектов, акционерных обществ, совместных предприятий и объектов и их земельной площади. Посредством системы электронных выплат около 1400 арендаторов провели около 5300 выплат. Система позволяет в режиме реального времени получать точную информацию о государственных, а также привати-

зированных предприятиях и объектах, расположенных на государственной земле. Единая информационная система данных позволит более эффективно управлять процессом третьей программы приватизации и исключит возможность допущения ошибок сотрудниками комитета в процессе приватизации. Также система обеспечит прозрачность процесса приватизации.

В программах внедрения ИКТ в управлении также преуспел Государственный фонд социальной защиты (ГФСЗ). На сегодняшний день фондом успешно осуществляется реализация «Концепции пенсионной реформы в

* Государственный комитет статистики АР. Информационные технологии (статистический сборник). – Баку, 2007.

Новая мировая экономика

Азербайджанской Республике». До настоящего времени ГФСЗ проведены подготовительные работы и «пилотные» мероприятия в области внедрения персонифицированного учета. С этой целью было завершено создание инфраструктуры компьютерной сети, сканерного центра и регионального архива. Анкетные формы, разработанные для управления новой пенсионной системой, пройдя международные и местные тесты, были выпущены в количестве 1 700 000 штук. Одновременно для обработки этих форм был создан программный технический комплекс. В центральном аппарате ГФСЗ были ориентированы сканерные центры для обработки форм и серверный центр на основе сканеров HP Itanium Integrity с возможностью обработки информации объемом более 1 терабайта. Здесь был также основан современный архивный комплекс, оборудованный специальной техникой. Кроме того, в центральном аппарате ГФСЗ был открыт учебный центр, оснащенный современным оборудованием.

С 1999 г. Государственный таможенный комитет наряду с Программой развития ООН осуществил совместные мероприятия по проекту «Усиление потенциала и создание сети передачи данных Государственного таможенного комитета Азербайджанской Республики». Основные достижения по проекту состоят в следующем: сдача в эксплуатацию в таможенных органах единой корпоративной сети, работающей в режиме «on-line»; создание и применение автоматизированной системы учета и контроля правонарушений, установленных таможенными органами Азербайджанской Республики; применение в таможенных органах автоматизированных систем таможенного оформления и контроля; монтаж информационных киосков в органах таможни с целью обеспечения прозрачности таможенного оформления и таможенного контроля.

Указом Президента Азербайджанской Республики от 3 сентября 2000 г., при Центральной Избирательной Комиссии Азербай-

джанской Республики был создан Информационный Центр «Сечкиляр» («Выборы»). Самой важной функцией Центра было совершенствование всей избирательной системы через возможность предоставления информации в открытой форме. Задача Центра заключалась в осуществлении следующих основных функций: разработка информационных баз данных о регистрации избирателей и нормативно-правовых актов о выборах; обеспечение эффективной и доступной автоматизированной информационной системы во время всего избирательного процесса; определение и установка соответствующего программного обеспечения и другого необходимого оборудования; постоянное обновление информации о процессе голосования; установка в аппарате Президента Азербайджанской Республики, Милли Меджлисе, Кабинете министров и органах местной власти автоматизированных информационных центров с соответствующей информацией из базы данных; предоставление консультаций организациям относительно использования и применения ИКТ.

Азербайджанская государственная комиссия по приему студентов (ГКПС) – единственная организация, которая применяет компьютерные технологии к массовым процессам. Сфера деятельности ГКПС не ограничивается только организацией приема студентов в высшие и средние специальные учебные заведения; она также активно присоединяется к решению глобальных проблем и достойно представляет Азербайджан на мероприятиях, проводимых международными организациями. ГКПС участвовала в решении «проблемы 2000 года», в отборе судей в Азербайджане путем их тестирования, создании информационной системы для ее применения к процессам на парламентских выборах в республике.

Работы по внедрению ИКТ также идут на региональных уровнях. В 2007 г. в Азербайджане Производственным объединением Министерства связи и информационных технологий Aztelekom был реализован «пилот-

Новая мировая экономика

ный» проект «Электронная Шемаха», который предусматривает создание в Шемахенском районе NGN-сети с 22 телекоммуникационными узлами. В рамках этого проекта в районном центре и селах Шемахинского района были построены сети связи, отвечающие самым современным требованиям и предоставляющие возможность использования таких услуг, как IPTV, IP-телефон, Triple play, мультимедийные услуги и др. Общая ёмкость новой сети, которая охватила АТС райцентра и 23 села, – 20 тыс. номеров. Проект осуществлялся как мини-модель «Электронного Азербайджана». В данный момент идет подготовка к реализации подобных проектов и в других районах республики. На данном этапе происходит осознание управленцами важности воздействия информационных технологий на сам управленческий процесс и культуру предприятия.

Ориентация на максимальное сближение с клиентом потребовала от предприятий перехода к горизонтальным, децентрализованным структурам. Принятие решений в условиях децентрализации привело к резкому росту потребностей в информации относительно процесса производства товаров и услуг. Возникла необходимость в более подробном ознакомлении третьей стороны с состоянием дел в соответствующих хозяйственных областях. В новой обстановке обеспечение информацией по всем направлениям должно функционировать безупречно.

Кроме того, организации должны учиться на профессиональном уровне все новые и важные для ИТ аспекты. Примером может служить вопрос о технологическом и хозяйственном значении системы Интернет.

Именно на информационно-технологической службе лежит ответственность за создание платформы, на базе которой станет возможна квалифицированная психологичес-

кая подготовка персонала, включая общефирменный менеджмент.

Постановка подобной цели необходима высшему менеджменту для управления возникающими изменениями. Организационным рычагом в ее достижении могут стать виртуальные, сверхотраслевые предпринимательские интеграционные группы. Возможно, такие группы смогут даже управлять функцией ИТ. Целью в этом случае мог бы стать интеграционный подход к взаимосвязанным технологическим, социальным, функциональным и хозяйственным процессам.

Капиталовложения в ИТ сегодня влекут за собой многочисленные последствия. С одной стороны, они открывают определенные перспективы, а с другой – могут лишить предприятие некоторых возможностей в будущем из-за зависимостей, связанных с быстрыми технологическими изменениями. Поэтому решения о капиталовложениях в ИТ не должны приниматься, пока не получен ответ на вопрос, по какому пути пойдет развитие следующего поколения технологий.

Список литературы

1. Экономика новых средств образования. Т. 1-3. ЮНЕСКО. 1997.
2. Abbasov E.M. Informasiya ve kommunikasiya texnologiyalari. Baki, Elm 2005
3. Azərbaycan Respublikasının Informasiya ve kommunikasiya Dövlət Proqramı (2005–2008 ii.)
4. Azərbaycan Respublikasının Informasiya ve kommunikasiya texnologiyalarının milli strategiyası (2003–2012 ii.)
5. Azərbaycan Statistik göstəriciləri (Neqliyyat, informasiya ve kommunikasiya texnologiyalari). ARDSK. Seda, 2007
6. Evans Ph. and Wurster T. Strategy and the New Economics of information. The Boston Consulting Group. 1997.

Стоимостная оценка нематериальных ресурсов как критериальная основа инновационного развития

Е. Ф. Авдокушин,

доктор экономических наук, профессор,
председатель Межрегиональной группы ученых
«Институт исследования новой экономики»,
г. Москва

Е. Н. Иванова,

руководитель финансовой службы ООО «Планета-М»,
г. Москва

Non-material resources value estimation as a criterion of innovative development

E. F. Avdokushin,

E. N. Ivanova

The article deals with the attempt to information and knowledge as intellectual factor (resource) in production in «new economy» environment, also to show the importance of this problem and ways of solution, which coincide with the problems of economy modernization in Russia. By the resource value we mean its own price and structure of this price.

В статье сделана попытка сформулировать методологические подходы по оценке стоимости информации и знаний как интеллектуального фактора производства (ресурса) в «новой экономике», а также осветить с различных позиций актуальность указанной проблемы и указать, по возможности, те направления ее решения, которые созвучны текущим проблемам модернизации экономики России. При этом под стоимостью ресурса будем понимать как собственно его цену, так и структуру этой цены.

Рассмотрение нематериальных ресурсов как факторов роста в условиях «новой экономики» предполагает в качестве предварительного анализа оценку той роли, которую указанные ресурсы будут играть в будущем, точнее – будут ли традиционные факторы экономического роста в развитых странах все больше и больше вытесняться указанными

выше ресурсами или нет. Ведь если такое нарастающее вытеснение будет иметь место, то в будущем бизнес неизбежно должен быть до неузнаваемости модифицирован и перестроен по лекалам той самой «новой экономики» [1, 4–11]. И как тогда подходить к современному описанию функционирования последней, если, с одной стороны, мы недостаточно понимаем, что сегодня означает по существу «новая экономика», а с другой – у нас нет апробированного методологического инструментария для ее описания через уже известные составляющие схемы и понятия?

В таком случае вся экономическая теория может оказаться в условиях порочного круга – когда «новая экономика» не доступна для моделирования, так как нет описания ее основных факторов, а с другой стороны, сами эти факторы нет возможности описать, так как не ясны роли этих качественно новых

*Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 05-02-02336 «а».

факторов, в случае если исключительно они будут определять весь характер «новой экономики». К счастью, сегодня таких тенденций явно не просматривается и даже наоборот. Так, хотя поборники постиндустриализма (по сути – идеологи «новой экономики») утверждают, что издержки знания в качестве вполне самостоятельного фактора производства, как ранее затраты труда или капитала, становятся не только качественно новым явлением, но и окажутся в самом ближайшем будущем основными и в чисто количественном аспекте, к сожалению, статистически их позиция не оправдывается [5, 36–41]. Во всех развитых странах мира, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), инвестиции в знания (затраты на НИОКР, образование и программное обеспечение) не превышают инвестиций в основной капитал.

Тем не менее, качественный эффект как в отношении облика всего технического прогресса, так и в отношении трудных для восприятия новых проблем, возникающих при описании экономических закономерностей в таких условиях, очевиден. Что касается последнего утверждения, вот несколько парадоксальных моментов, подтверждающих его состоятельность:

а) знание как нематериальный ресурс и как неотъемлемый элемент «человеческого», субъективного фактора производства не иссякает в процессе труда, а значит не подвергается физическому износу;

б) знание является капиталом не для того, кому оно принадлежит, а для того, кто его использует для получения прибыли, то есть капитализирует;

в) знание и информация составляют одновременно и исходный материал, и продукт деятельности носителя интеллектуальной рабочей силы;

г) знание существует вне зависимости от пространства, оно может находиться в нескольких местах одновременно [9];

д) покупатель не может судить, стоит ли ему платить за информацию (знание), до тех

пор пока ее не получит; но как только он завладел ею, ему больше не нужно ее покупать;

е) знания вырастают в цене не потому, что их недостает, а именно потому, что они имеются в изобилии;

ж) в отношении нематериальных ресурсов не срабатывает закон спроса и предложения, потому что многие из них создаются производителями и потребителями совместно;

з) поскольку стоимость знания не обязательно соотносится с затратами на его приобретение, то мерилом успеха предпринимательского проекта не может быть количество усилий, приложенных к его достижению;

и) нарушается закон убывающей доходности, то есть издержки производства по мере выпуска все большего числа высокотехнологичных продуктов снижаются, а прибыль от их использования, напротив, увеличивается;

к) стоимость знания увеличивается вследствие расширения круга использующих его лиц.

Таким образом, с одной стороны, нематериальные ресурсы качественно по-новому заставляют взглянуть в работу экономических механизмов «новой экономики», а с другой – количественного доминирования указанных ресурсов в составе производственных затрат в развитых странах в ближайшее время не намечается. Поэтому на основании вышеизложенного позволим себе сформулировать следующую рабочую гипотезу: «Все основные понятия, положения и модели современных экономических учений, в частности трудовой теории стоимости, применимы для реализации стоимостных оценок нематериальных ресурсов в условиях «новой экономики».

Теперь обратимся к вопросам актуальности проблемы по оценке стоимости знаний и информации как специфического рода производственных ресурсов, так и особого вида продуктов производства. Основная проблема для России на сегодня – прекращение деиндустриализации экономики за счет торможения роста в сырьевом секторе и в отраслях обрабатывающей промышленности, связан-

ных с ним технологически. Это показывает важность проблемы конкурентоспособности, прежде всего в отраслях, напрямую конкурирующих с импортом [6, 42–61].

В мировой практике при расчете ценовой конкурентоспособности используются не только индексы потребительских цен, но и удельные расходы на труд, что дает возможность учесть различия в стоимости рабочей силы, то есть в издержках предприятий. Рост удельных расходов на труд (отношение заработной платы к производительности труда) означает снижение прибыльности предприятий в экономике, что негативно сказывается на объеме средств, доступных для инвестирования, а значит на конкурентоспособности в среднесрочной перспективе. Быстрый рост относительных удельных издержек на труд в России уже не компенсируется низким уровнем заработной платы по отношению ко многим не только азиатским, но и восточно-европейским конкурентам. Поэтому в дальнейшем только опережающий рост производительности труда сможет обеспечить поддержание (или увеличение) ценовой конкурентоспособности российской экономики. Это, так сказать, макроэкономическая актуальность проблемы оценки стоимости нематериальных ресурсов через оценку участия знания в процессе производства.

Знание выступает, с одной стороны, как элемент рабочей силы, а с другой – воплощается в созданных человеком предметах: средствах производства и других артефактах. Соответственно, эти составляющие представляют собой живое знание, заключенное в интеллекте человека, и воплощенное знание. При этом первое входит в числитель при расчете удельных затрат на труд как составляющая заработной платы, направляемой на поддержание высокого качества, на непрерывное образование, а второе – в знаменатель: как воплощенное знание или структурный капитал. Таким образом, для макроэкономических оценок конкурентоспособности страны необходимо уметь оценивать как живое знание, так и знание воплощенное.

Теперь обратимся к области мезо- и микроэкономики, то есть к уровню отраслей, предприятий и реализуемых на их основе возможных инвестиционных проектов. Так, если сравнить заработную плату в 2004 г. в США и в России, то у нас она составляет всего 18,3% от американской [6]. Откуда такая разница? В основном из-за того, что в США остались те производства, которых нигде больше нет, поэтому продукцию можно продавать не по рыночным ценам, а по той, которую назначает производитель [8]. Так перекрываются дополнительные издержки, возникающие из-за чрезвычайно высокой стоимости рабочей силы в США. С точки зрения теории здесь все верно. Что касается повышенного по сравнению с обычным дохода предпринимателя, использующего знания, то это разновидность монопольной прибыли, а не какой-то особый вид дохода на новый вид капитала (интеллектуального). Практика свидетельствует, что «интеллектуальный» предприниматель монопольно (произвольно) устанавливает цены на интеллектуальный продукт [5]. Именно так и поступают в США, поскольку знания являются основой их продукции.

В этом плане следует заметить, что на сегодняшний день теория догоняющего развития неизбежно должна предполагать переход в развитие опережающее, поскольку в «новой экономике», экономике знаний, не может быть даже намека на совершенную конкуренцию. Здесь только монополия, но монополия, которую следует постоянно обновлять, в противном случае предприниматель либо страна в целом оказывается в аутсайдерах. Сразу оговоримся, монопольное владение знаниями обязательно должно охватывать не какое-то отдельное техническое решение, а целую систему, а еще лучше – целую отрасль. Масштабный эффект здесь реализуется именно таким образом: не только за счёт собственно количественного масштаба выпуска, но, что особенно важно, при наличии комплексного подхода, чтобы у конкурента не было возможности использовать ни одно из альтернативных технических решений.

Именно в эту дилемму – сочетание новизны и масштабности – упираются в основном все поиски высокоэффективных инвестиционных проектов по модернизации экономики России, на которые нацелено послание Президента Федеральному Собранию РФ от 26 апреля 2007 г. И критерием успешности такого поиска является наличие методологии стоимостной оценки нематериальных ресурсов, на основе которой только и возможно оценивать рентабельность подобных высокотехнологичных национальных проектов. Доступ к финансированию на сегодня предполагает [7, 52–64]:

- наличие передовой, не имеющей мировых аналогов технологии или разработки;
- наличие нетехнологического ноу-хау (интеллектуальной начинки проекта);
- перспективы дальнейшего роста контролируемого сегмента рынка.

Стоит сразу оговориться, что, поскольку Россия может добиваться инновационного развития только посредством социальных и политических реформ, изменяющих институты, а затем и культуру в направлении, обеспечивающем повышение инвестиционного потенциала [10, 4–29], то естественным было бы предполагать наличие институциональной составляющей в стоимости нематериальных ресурсов. Ведь знание неотделимо от его носителя, то есть человека, а последний должен как минимум быть образованным, что включает потребность не только в собственном профессиональном обучении, но и в культурных благах широкого профиля. То есть величина стоимости знания должна зависеть не только от мировой конъюнктуры по его новизне и потенциалу, но и от институциональной среды, где оно было возвращено и где оно будет реализовано в хозяйственной деятельности.

Немаловажным моментом при намеченном выше анализе стоимости нематериальных ресурсов является учет уже формализованных институциональных критериев, в частности сложившихся законодательно права на интеллектуальную собственность, изло-

женных в новой редакции четвертой части Гражданского Кодекса РФ, вступившей в силу с 1 января 2008 г.

Вернемся к вопросу монопольных цен на интеллектуальный продукт. Для начала отметим, что знания приносят в производственный процесс отнюдь не новый «интеллектуальный капитал», а новую комбинацию давно известных факторов – рабочей силы и средств производства, а также новых форм фиктивного капитала (в области невещественных частей структурного капитала). Структурный капитал – это воплощенное знание, в отличие от знания «живого». Последнее создает стоимость как составной элемент рабочей силы, которая, в свою очередь, представляет собой элемент переменного капитала. Вещественные элементы структурного капитала переносят свою стоимость на готовый продукт, а вот невещественные вообще не участвуют в создании стоимости, но способствуют увеличению цены товара на величину интеллектуальной ренты, поскольку являются факторами монополизма предпринимателя в конкурентной борьбе. В итоге для общества такой монополизм неизбежно ведет к инфляции спроса. В этом отношении блага для общества от дохода за счет знания снижаются аналогично тому, как снижается доход общества от эволюционного типа инфляции, когда за счет нововведений у одной из фирм повсеместно повышается стоимость ресурсов. Но и это еще не все. Существует и другая отрицательная сторона знания в экономике, которая приводит к инфляции издержек – это институциональный монополизм и, как его следствие, институциональная рента [4]. Если первый вид инфляции появляется в результате использования знаний частными фирмами, то второй – в результате того, что знания как «интеллектуальный капитал» используются государственными предприятиями либо теми из частных, которым делегированы властные полномочия со стороны государственных органов. При внутреннем потреблении товаров, при производстве которых используются знания за счет появля-

ющейся при этом инфляции, будет происходить неизбежное укрепление курса рубля по отношению к базовым резервным мировым валютам и, как следствие, – снижение темпов экономического роста [2, 5–11]. При внешнем потреблении, то есть экспорте таких товаров, неизбежно будут наблюдаться все симптомы «голландской болезни» [3, 60–75]. В связи с этим наряду с крупными инвестициями в отдельные высокотехнологичные отрасли, обеспечивающими производство знаний и производство на базе знаний, государственная политика должна включать постоянную и целенаправленную работу в области реструктуризации экономики.

Список литературы

1. Авдокушин, Е. Ф. Факторы предпринимательства в «новой экономике» // Межрегиональная группа ученых – институт новой экономики. 2006. № 2–3.
2. Авдокушин, Е. Ф., Иванова, Е. Н. Кредитно-денежная система и экономический рост в условиях России. // Межрегиональная группа ученых – институт проблем новой экономики. 2005. № 2–3 (6-7).
3. Забелина, О. Российская специфика «голландской болезни» // Вопросы экономики. 2004. № 11.
4. Ильченко, И. А., Копельчук, Я. С. Об одном виде институциональной ренты // Материалы докладов XIV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» / Отв. ред. И. А. Алешковский, П. Н. Костылев. [Электронный ресурс] – М.: Издательский центр Факультета журналистики МГУ им. М. В. Ломоносова, 2007.
5. Логачев, В., Жернов, Е. «Интеллектуальный капитал» с позиции трудовой теории стоимости // Экономист. 2006. № 9.
6. Миронов, В. Экономический рост и конкурентоспособность промышленности: ценовые и неценовые факторы анализа // Вопросы экономики. 2006. № 3.
7. Нарышкин, С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5.
8. Паршев, А. П. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь // Крымский мост - 9Д. Форум, М.: 2005.
9. Стьюарт, Т. Новая постиндустриальная волна на Западе / Ред. В. Л. Иноземцев. – М.: Academia – 1999.
10. Ясин, Е. Модернизация и общество // Вопросы экономики. 2007. № 5.

Применение банковских информационно-коммуникативных технологий в «новой экономике»

С. П. Иванова,

кандидат экономических наук,

доцент Российского государственного торгово-экономического университета

The application of bank information-communication technologies «new economy»

S. P. Ivanova

The application of information-communication technologies, firstly, the Internet in producing & realizing the goods & services in different fields spheres & branches of economy has led to the appearance of a new concept – «neoeconomy» or «new economy».

The Internet & IT which embrace all the complex of interdependent new technologies increase the productive forces of «new economy», which is developing & influencing the traditional industrial economy.

Применение информационно-коммуникационных технологий и, прежде всего, Интернета в производстве и реализации товаров и услуг в различных областях, сферах и сегментах экономики привело к появлению нового понятия – «неоэкономика», или «новая экономика».

Интернет и информационные технологии, охватывающие комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых новейших технологий, способствуют росту производительных сил «новой экономики», активно развивающейся и воздействующей на традиционную индустриальную экономику.

В последнее время практически все промышленно развитые, а также развивающиеся страны начали разработку и реализацию национальных программ по поддержке информационно-коммуникационных технологий, развитию электронной коммерции, распространению Интернета и увеличению числа его пользователей. Все эти программы и мероприятия, проводимые в рамках названных программ, направлены на формирование нового информационного общества.

В современных условиях развитие банковского бизнеса неразрывно связано с автоматизацией банковских процессов, внедрени-

ем передовых банковских технологий и новейших технических средств по продвижению на рынок банковских продуктов и услуг.

В банковском бизнесе среди традиционных инструментов банковской деятельности передовые технологии завоевывают достойное место. Здесь можно выделить электронные банковские услуги, или E-banking (Интернет-банкинг), который позволяет осуществлять электронный доступ клиентов к банковским услугам. Так, имея счет в банке, электронный ключ и компьютер с Web-доступом под рукой, клиент получает широкий спектр банковских услуг.

Создание в последнем десятилетии XX в. всемирной паутины, или WWW (World Wide Web), дало импульс для развития интернет-технологий коммерческой направленности и глобальной коммерциализации сети Интернет – интернет-банкинг, интернет-трейдинг, интернет-страхование, электронные расчеты.

Интернет-банкинг является одним из ярких примеров применения новых технологий, позволяющих перевести банковское обслуживание на качественно новый уровень. Это не просто новая форма обслуживания клиентов, а совершенно другой подход к бан-

ковскому делу, который позволяет осуществлять обслуживание клиентуры банка значительно быстрее, надежнее, удобнее и безопаснее по сравнению с предыдущими формами.

В настоящее время современные технологии сделали возможным появление глобального электронного финансового рынка. На сегодняшний день управление банковскими счетами с использованием сети Интернет является наиболее динамично развивающимся сегментом электронного банковского бизнеса. Различные системы Интернет-банкинга могут выступать основой для ведения работ на рынке ценных бумаг и удаленного страхования, поскольку эффективно обеспечивают проведение расчетов и контроль за порядком прохождения платежей.

Идея развития электронных коммуникационных систем, оснащенных сетью Интернет, охватила весь мировой банковский сектор. Существует несколько причин, объясняющих, почему банки стараются утвердиться в новом для них качестве – он-лайн-овских предприятий. Во-первых, совершенно очевидно, что банковские операции в Интернете станут расширяться. Во-вторых, банкам нужно конкурировать со своими нынешними традиционными партнерами. В-третьих, для традиционных банков выгодно создавать интернет-банк, так как это поддерживает образ энергичного и надежного банка, способствует развитию самостоятельной культуры управления, привлечению талантливых сотрудников, а также расширению клиентской базы.

По данным аналитической компании International Data Corporation, в Америке насчитывается более 100 млн. банковских счетов on-line, более 40 млн. американских семей пользуется он-лайн-овскими банковскими услугами. Что касается Европы, то около 50% европейцев также пользуется теми или иными он-лайн-овскими финансовыми услугами.

Аналитическая фирма Datamonitor сообщает, что, по ее оценкам, в Швеции ежедневно открывается в среднем 466 новых он-лайн-овских счетов, в Великобритании – 685, в Германии – 1178. По прогнозу этой фирмы, к кон-

цу 2008 г. число клиентов в Европе достигнет 15,6 млн. чел.

Электронные коммуникационные системы также входят в практику отечественных банков. Несмотря на то, что интернет-технологии появились в России позже, чем в странах ЕС и США, уже в 2006 г., по данным американского издания Computer Industry Almanac, Российская Федерация вошла в число первых 15 стран в мире по количеству пользователей Интернет. Министерство связи России прогнозирует к 2010 г. увеличение пользователей до 26 млн., сейчас же постоянными посетителями сети являются около 12 млн. российских граждан. В настоящее время около 10% активных пользователей сети Интернет являются клиентами интернет-магазинов; рост оборота интернет-торговли способствует развитию системы электронной оплаты товаров, работ и услуг, в том числе систем оказания электронных банковских услуг.

Расширение числа пользователей Интернет позволило российским банкам предложить клиентам широкий спектр электронных банковских услуг с привлечением таких систем как: интернет-клиент, интернет-банк, домашний банк, телебанк, мобильный банк или WAP-сервис. Эти системы предоставляют клиенту полноценный банковский сервис в режиме реального времени, предлагая работу с платежными документами, отправку этих документов через Интернет в банк, получение выписки из банка по счетам клиента за определенный период времени, а также защищенный доступ из любой точки планеты к справочной и финансовой информации банка. Основной задачей при использовании Интернет-банкинга является сохранение секретности передаваемой информации. Это обеспечивается использованием стандартных протоколов защищенного взаимодействия (SSL, TLS и т. п.), криптографических алгоритмов для дополнительной шифрации данных, механизма электронной цифровой подписи.

Не только на Западе, но и в России все больше участников фондового рынка (банков и брокерских компаний) осваивают новое

перспективное направление развития брокерских услуг, заключающееся в предоставлении физическим лицам доступа к российским и международным валютным и фондовым рынкам (интернет-трейдинг).

В настоящее время в России сформировалось несколько моделей он-лайн-банковского бизнеса:

- интернет-подразделение традиционного (оф-лайн-банковского) банка, дополняющее сеть филиалов и телефонных центров;

- интернет-банк, учрежденный оф-лайн-банком в виде самостоятельного юридического лица со своей торговой маркой (в Германии такие банки называются директ-банками);

- виртуальный банк (аналог интернет-банка, организованный небанковской компанией – чаще всего страховой или технологической);

- агрегатор электронного финансового супермаркета (банк, осуществляющий Web-продажи как своих, так и предлагаемых другими финансовыми институтами услуг).

Наиболее распространенными являются первые две модели. Интернет-подразделение обычно используется для операций на внутреннем финансовом рынке, а интернет-банк – для выхода за границу, поскольку обеспечивает необходимую для зарубежной деятельности гибкость в использовании финансовых инструментов, установлении тарифов и отборе клиентов.

С помощью систем Интернет-банкинга, предлагаемых различными банками, можно покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, счета операторов сотовой связи, проводить безналичные внутрибанковские и межбанковские расчеты, переводить средства и отслеживать все банковские операции по своим счетам за любой промежуток времени.

Использование систем Интернет-банкинга предоставляет пользователям ряд преимуществ:

- экономия времени за счет исключения необходимости посещать банк лично;

- возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и, в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках, мгновенно отреагировать на эти изменения, закрыв вклады в банке, купив или продав валюту и т. п.;

- осуществление контроля за операциями с использованием пластиковых карт.

Любое списание средств с карточного счета оперативно отражается в выписках по счетам, подготавливаемых системами. Возможность работать со специальными карточными счетами позволяет пользоваться услугами интернет-магазинов как в России, так и за рубежом на достаточно безопасном уровне. Для этого нужно лишь перевести с помощью системы Интернет-банкинга требуемую сумму средств на карту, а затем с помощью этой карты оплатить какую-либо услугу или товар на сайте. При этом будут доступны выписки по счету, из которых можно определить, какая сумма средств списана с карты, за что и в какое время и т. д. Растущая популярность Интернет-банкинга в России лишь один раз подтверждает наличие устойчивого и платежеспособного спроса на этот новый вид банковских услуг.

Кроме того, Интернет-банкинг может осуществляться с использованием мобильного телефона. В качестве примера назовём WAP-банкинг – удаленное управление счетами посредством мобильного телефона, оснащенного специальным программным обеспечением на базе протокола беспроводной передачи данных. Однако пока банки не выделяют WAP-банкинг в отдельный вид услуг. Таким образом, клиенту, желающему проводить банковские операции только по мобильному телефону, все же придется подключиться к системе Интернет-банкинга.

Стоит, тем не менее, заметить, что сейчас компании мобильной связи, предлагая клиентам телефоны стандарта GSM с возможностью выхода в Интернет, не всегда могут поддерживать необходимую степень защиты передаваемых или получаемых сведений на том уровне, как это организовано в Интерне-

те. Следовательно, банки не могут взять на себя ответственность за конфиденциальность платежей клиентов и пока предлагают им при помощи мобильного телефона лишь просматривать остаток на счете и список последних операций.

Тем не менее, решение этой проблемы не за горами. Уже разрабатывается программное обеспечение, способное довести услугу WAP-банкинга до совершенства. Пока же для того, чтобы обеспечить безопасность платежей, некоторые банки оговаривают с клиентом список операций и присваивают каждой из них соответствующий код.

Еще одной услугой, предоставляемой банками владельцам сотовых телефонов, является SMS-банкинг. При помощи служб коротких сообщений (SMS), которые есть у любого оператора сотовой связи, клиенту будет доступна вся информация о состоянии расчетных счетов (остатков по счету), а также получение выписок по счету за требуемый период. По мнению специалистов, эта услуга имеет гораздо больше перспектив, чем WAP-банкинг. Во-первых, из-за дешевизны, а во-вторых, за счет большей скорости передачи данных.

Учитывая все преимущества взаимодействия с клиентом через Интернет, некоторые банки предлагают усеченный вариант Интернет-банкинга, например, только просмотр выписок по счету. Эта бесплатная услуга предоставляется клиентам через сайт банка. Если же клиент еще не имеет доступа в Интернет, банк может за сумму, существенно меньшую по сравнению с тарифами обычных провайдеров, предоставить клиенту возможность посещения сайта банка, а также подключить клиента к электронной почте.

Итак, Интернет-банкинг представляет собой управление банковским счетом через Интернет. Эту услугу на сегодня предоставляют 50% российских банков, а 40% планируют ввести эту услугу в ближайшее время.

Интернет-банкинг предназначен, в первую очередь, для юридических лиц, однако сейчас на рынке он активно предлагается и

для физических лиц. Большинство банкиров отмечает, что оборот клиентов при использовании ими интернет-доступа к счету увеличивается, то есть они чаще совершают какие-либо операции со своими счетами.

Особенно актуальным и востребованным становится Интернет-банкинг в процессе развития рынка розничных услуг. С ускорением темпа жизни, уже в ближайшее время многие клиенты банков почувствуют необходимость иметь круглосуточный доступ к управлению своими финансами. Интернет-банкинг позволяет частным лицам в любое удобное время суток, семь дней в неделю, 365 дней в году из любой точки земного шара совершать большинство банковских операций: проводить безналичные расчеты, открывать счета, осуществлять коммунальные платежи, покупать и продавать валюту, размещать свободные средства во вклады, заказывать дорожные чеки, получать выписки по счетам и пользоваться другими услугами. При этом нет необходимости в неудобное время ходить в отделение банка, от руки заполнять платежные документы и стоять в общей очереди.

В настоящее время Интернет-банкинг становится все более модной услугой. Только за 2006 г. количество клиентов Интернет-банкинга увеличилось на 60% (в то время как за прошлый год – на 40%). Однако эксперты считают, что розничный бизнес, частью которого является Интернет-банкинг для физических лиц, развивается медленным. Подавляющая часть населения по-прежнему не доверяет банкам и оперирует в основном с наличностью.

По оценкам специалистов, внедрять Интернет-банкинг в рамках отдельно взятой кредитной организации имеет смысл лишь при условии масштабного развития розничного бизнеса, так как сам по себе Интернет-банкинг не может быстро привлечь много новых клиентов в связи с тем, что людей, которые начинают знакомство с банками в режиме on-line, в нашей стране пока не так много. В то же время качественный Интернет-бан-

кинг поможет удержать банку собственных клиентов и привлечь «посторонних».

Интернет-банкинг – не просто передовая технология, для внедрения которой достаточно подключить еще один модуль к АБС, а целая система взаимодействия с клиентами в режиме on-line. Для того чтобы эта система была эффективной и приносила прибыль, нужно вложить немало сил и средств в ее наладку.

Выстраивание полноценного дистанционного банковского обслуживания (ДБО) требует немалых затрат, как материальных, так и организационных. Прежде всего, банк должен четко представлять себе, какую систему Интернет-банкинга он хочет получить в конечном итоге, поскольку подходы к формированию и функционированию такого рода программно-аппаратных комплексов у банковских IT-специалистов весьма различны. Отталкиваясь в выборе того или иного варианта стоит исходить из того, что у системы Интернет-банкинга есть несколько характеристик, определяющих ее эффективность. Главными из них являются быстрдействие, надежность, удобство интерфейса, многоканальность.

Взаимодействие с Интернет-банкингом теряет всякий смысл, если транзакция on-line будет занимать значительное время или результат ее выполнения – пополнения счета и перевода денег – клиент увидит только на следующий день, а также если при переводе валюты возможность ее обналичить появится только спустя сутки. Поэтому разработчики систем ДБО большое внимание уделяют ее быстрдействию. Прежде всего, быстрдействие таких систем зависит от степени их интегрированности в программную «оболочку», уже используемую банком.

В целях повышения безопасности операций, а также следуя принятому Федеральному закону «О противодействии отмыванию преступных доходов» и соответствующей инструкции ЦБ РФ, вводится обязательный просмотр всех транзакций, совершаемых клиентами в режиме on-line. Еще одним важным

моментом, связанным с обеспечением безопасности расчетов, является то, каким образом клиент будет подтверждать свое право на проведение транзакций. Для этих целей, кроме традиционного пароля и логина, в различных системах могут использоваться сеансовые ключи-пароли, электронно-цифровая подпись на USB-ключе, сертификат паролей с картой переменных кодов, специальное устройство «токен» и т. п. И таких технических возможностей, которые в конечном итоге определяют, как будет действовать система Интернет-банкинга, – множество.

Кроме того, не стоит забывать, что большинство физических лиц-клиентов не являются профессионалами бухгалтерского учета и банковского дела, поэтому интерфейс в Интернет-банкинге должен быть интуитивно понятен, и такая простота требует затрат. Компании-разработчики постоянно совершенствуют интерфейсы, вводят новые макросы, позволяющие не заполнять каждый раз поля платежного документа, которое оплачивается клиентом ежемесячно, автоматически выдавать реквизиты основных поставщиков услуг и учреждений, а также вводят все новые фильтры для сортировки документов.

Поскольку банки постоянно расширяют спектр услуг, то при выборе Интернет-банкинга целесообразно обращать внимание на гибкость системы и возможность добавлять в нее новые опции. Например, если сейчас банки не решаются выдавать кредиты в режиме on-line, то вполне возможно, что со временем эта услуга станет популярной. И уже устанавливаемая сейчас система Интернет-банкинга должна предусматривать возможность создания такой или какой-либо еще опции для on-line работы с клиентом по кредитам.

Еще один путь повышения эффективности систем Интернет-банкинга – его максимальная гармонизация с другими формами дистанционного банковского обслуживания (ДБО): call-центрами, WAP- и SMS-банкингом, а также с пластиковыми картами. Или, проще говоря, многоканальность. Таким образом, клиент не оказывается привязанным

к одной форме работы с банком, а волен выбирать наиболее удобный для него в данный момент способ связи. Яркий пример взаимодополняемости Интернет-банкинга и других систем дистанционного банковского обслуживания – SMS-банкинг. Часть банков позволяет настроить выполнение транзакций on-line таким образом, чтобы после их завершения соответствующее сообщение поступало на ваш мобильный телефон. Тем самым подтверждается проведение операции и, кроме того, вводится дополнительный уровень безопасности. После получения sms-сообщения о транзакции, которую клиент не совершал, он сразу может связаться с банком и заблокировать счет.

Следовательно, банк, создавая систему Интернет-банкинга, должен сделать для себя выбор в пользу того или иного интерфейса с учетом требований безопасности, удобством пользования и быстродействием и в конечном итоге получить свою идеальную систему Интернет-банкинга.

По мнению специалистов, один из главных акцентов в системе Интернет-банкинга нужно делать на то, чтобы клиент имел возможность совершить в безналичном порядке в режиме on-line как можно большее количество платежей, которые обычно оплачиваются наличностью. Большинство систем Интернет-банкинга позволяет пополнить в режиме on-line счета Интернет и мобильного телефона, а также совершать коммунальные платежи. Такие платежи можно совершать в системе Интернет-банкинга, заполнив соответствующий платежный документ. Заключение договора между банком и компанией, услуги которой оплачивает клиент, является дополнительной гарантией того, что платеж клиента вовремя поступит по требуемому адресу. В таком случае за исполнение платежа полностью отвечает банк. Для пользователей Интернет-банкинга это может быть очень привлекательным фактором в пользу того или иного банка.

Несмотря на общие задачи и принципы, в разных банках существуют различные вер-

сии Интернет-банкинга. Одна из версий заключается в том, что пользователю нужно на свой компьютер установить программу и подключить к системному блоку компьютера специальный адаптер. Другая версия состоит в том, что пользователю системы для доступа к своим счетам нужно всего лишь зайти через Интернет на сайт банка и ввести номер своей банковской карты и ПИН-код.

В некоторых банках клиентам на выбор предлагается несколько вариантов систем доступа. Более простой – система на основе сессионных ключей, когда для проведения каждой операции пользователем вводится отдельный ключ (последовательность символов) в соответствии с запрашиваемым номером. Более сложный и безопасный доступ – система на основе электронной цифровой подписи, которую пользователь сохраняет на удобном для себя носителе (компьютер, дискета, CD или флеш-карта) и использует его для подписи отправляемых в банк распоряжений.

Тарифы на услуги Интернет-банкинга у различных банков могут отличаться, но обычно они включают в себя три составляющие: плата за подключение, абонентская плата и комиссии за проведение разного рода платежей. Плата за подключение взимается преимущественно за предоставление технических составляющих системы. Абонентская плата практикуется всеми банками, но отдельными банками эта плата взимается не за услугу Интернет-банкинга, а за пакет услуг, включающий помимо Интернет-банкинга пластиковую карту. Комиссия за проведение платежей обычно представляет собой процент от суммы платежа, но не менее определенной банком минимальной суммы. Например, такая комиссия может колебаться в пределах от 0,2%, но не менее 5 руб. и не более 200 руб.

В банковской системе зарубежных стран за последние годы отмечен достаточно активный переход на использование Интернет-банкинга с помощью смарт-карт. Во многих странах Европы и Азии набирает ход процесс

перевода банковских портфелей карточек Visa и MasterCard на микропроцессорные EMV-технологии.

Те банки и кредитно-финансовые учреждения, которые для реализации своих продуктов и услуг используют Интернет и новые технологии смарт-карт, заинтересованы в развитии таких технологий как для проведения безопасных платежных транзакций, так и для надежной идентификации участников подобных транзакций.

Обычно банки, предоставляющие он-лайнные услуги, требуют от пользователя глобальной сети при проведении необходимой операции – произвести регистрацию и ввести пароль, чтобы получить доступ к счету. Однако участившиеся случаи «кражи личности» вновь привели к росту опасений у части клиентов, успевших привыкнуть к он-лайнному банкингу, и, как следствие, заставили банки искать новые технологии и методы защиты.

Крупнейший швейцарский банк UBS AG пришел к выводу о необходимости замены своей системы проверки аутентичности он-лайнных клиентов, основанной на рассылке разовых паролей, на более совершенную. Новая система проверки аутентичности удаленных клиентов использует смарт-карточки и специальные ридеры, которые, в отличие от подавляющего большинства существующих решений, не требуют подключения к персональному компьютеру пользователя.

Все новые он-лайнные клиенты банка UBS начали получать бесплатные смарт-карточки и ридеры. Используемая банком UBS система проверки аутентичности он-лайнных клиентов работает следующим образом. Когда клиент UBS заходит на интернет-портал банка, на страничке с регистрационной формой появляется уникальное опознавательное число (challenge number). Для проведения процедуры идентификации клиент вставляет смарт-карточку в ридер, набирает свой ПИН-код и затем опознавательное число. Содержащийся в чипе микропроцессор генерирует ответ в форме буквенно-числового

кода, который появляется на дисплее ридера. После этого клиент банка заполняет он-лайнную регистрационную форму, указывая в соответствующем разделе буквенно-числовой код с дисплея ридера. Таким образом проверяется аутентичность пользователя и обеспечивается безопасный доступ к счету и услугам банка.

Данные о клиенте хранятся на смарт-карточке в зашифрованном виде. Кроме того, держатель карточки печатает свой ПИН-код только на клавиатуре ридера (который, как было отмечено, не подключается к ПК пользователя). Само считывающее устройство не содержит никакой информации: оно служит только для ввода-вывода данных о клиенте банка. Ответ на идентификационный запрос генерируется смарт-карточкой (то есть микропроцессором в чипе). Все это, вместе взятое, делает практически невозможным кражу персональных данных о клиенте, поскольку так называемое шпионское ПО (spyware) дает эффект только в тех случаях, когда пользователь глобальной сети печатает персональные сведения, пароль и ПИН-код непосредственно на клавиатуре ПК.

В 2005 г. банк UBS начал использовать новую систему проверки аутентичности и в рамках телебанкинга. При обращении клиента по телефону банковский оператор называет опознавательное число, которое клиент набирает на клавиатуре ридера после ПИН-кода, а затем зачитывает генерированной карточкой буквенно-числовой код. После завершения процедуры идентификации клиент получает возможность осуществлять необходимые ему транзакции. С внедрением новой системы проверки аутентичности число он-лайнных клиентов банка стабильно растет. Пользователей привлекают как удобство, так и более высокая степень надежности и безопасности новой системы по сравнению с прежней схемой рассылки разовых паролей.

Мировой опыт показывает, что уровень использования новых и новейших информационных технологий самым тесным образом соотносится с уровнем экономического раз-

Финансовая экономика

вития страны. По оценкам специалистов, в ближайшем будущем Интернет-банкинг предстоит стремительное продвижение в сфере банковского бизнеса. В дальнейшем системы Интернет-банкинга могут превратиться в единое виртуальное пространство финансовых продуктов и услуг.

Интернет-банкинг как одно из направлений банковского дела имеет широкие перспективы и большой потенциал для своего

дальнейшего развития. При стремительном развитии высокотехнологичных банковских продуктов нового поколения закономерным является развитие Интернет-банкинга как виртуального финансового супермаркета банковских продуктов для физических и юридических лиц, то есть создания полноценного электронного офиса с возможностью проведения через Интернет всевозможных финансовых операций.

**Экстернальный эффект и эффект глобализации в контексте
эволюционной экономической теории**

Е. Н. Иванова,
руководитель финансовой службы ООО «Планета-М»

**External effect & globalization effect in the context
of evolutionary economic theory**

E. N. Ivanova

The evolutionary theory of today seems to «have missed» or simply haven't taken get the appearance of «globalized» world new conditions, in which we live now & which are impossible without constant renewing of knowledge in all speres of people's life.

Эволюционная экономическая теория, призванная, в представлении ее проводников, рассматривать экономическое развитие как необратимый процесс нарастания сложности, многообразия и продуктивности производства за счет периодически повторяющейся смены технологий, видов продукции, организаций и институтов [14, 4–16], как это ни странно, фактически никак не отреагировала на вызовы современности в виде глобализации и процессов, связанных с новым типом воспроизводства в условиях постиндустриального (информационно-индустриального) общества – общества воспроизводства знаний. Эти изменения напрямую связаны с техническим прогрессом, а значит и с новаторскими починами, которые эволюционная экономическая теория ставит во главу угла поступательного движения общества. Суть названной теории состоит в том, что, как только на конкурентном рынке какой-либо предприниматель начинает использовать для производства своих товаров новые прогрессивные технологические приемы либо более производительное и экономичное технологическое оборудование, он начинает с учётом снижения себестоимости выпускаемых товаров закупать для своего производства ресурсы по более высокой цене. Это обусловлено тем, что ресурсы (кадровые ресурсы, полуфабрикаты, материалы, сырьё, помещения и т. п.) всегда ограничены, тем более если они к тому

же высокого качества. И как только предприниматель, получивший в рамках эволюционной теории название «новатор», готов платить за качественные ресурсы более высокую цену, поставщики этих ресурсов сразу же начинают поднимать цены другим предпринимателям в этом сегменте конкурентного рынка, хотя эти предприниматели еще не начали применять новые технологии и поэтому в эволюционной теории именуются «консерваторами». В итоге цены на задействованные в этом секторе экономики виды ресурсов поднимаются и остаются на достаточно высоком уровне уже навсегда. Это явление, являющееся следствием внедрения в производственный процесс новаторских технологических решений, названо эволюционным видом инфляции. Существенным моментом в этой теории является то, что роли как новаторов, так и консерваторов не вечны для одного и того же предпринимателя. Так, накопив финансовые средства, консерватор может обновить свой парк станков и выйти на рынок уже в качестве новатора, и наоборот, даже самые современные станки со временем устаревают, и поэтому бывший новатор может оказаться в будущем консерватором. Именно таким образом эволюционная теория описывает механизмы технического прогресса и прогресса в удорожании любых видов ресурсов.

На сегодняшний день эволюционная теория, на наш взгляд еще не успела вобрать в

Процессы глобализации

себя появление качественно новых условий «глобализированного» мира, в которых мы сейчас живем и которые, что также немало важно, немислимы без постоянного обновления знаний во всех его проявлениях и во всех сферах жизнедеятельности человека. При этом само появление таких специфических условий прямо вытекает из постулатов эволюционной теории как последствия эволюционных процессов. Этот парадокс можно объяснить, видимо, тем, что последователи эволюционной теории были настолько поглощены доказательством того, что именно их теория объясняет механизмы технического и социального прогресса, что сам результат такого прогресса, требующий неизбежной корректировки основ теории, остался ими незамеченным – с точки зрения развития и совершенствования самой эволюционной теории.

Новая роль финансовой компоненты эволюционной теории

Резонный вопрос, который может возникнуть: а так ли это вообще? И если даже так, то необходимо ли само по себе совершенствование такой логичной и законченной теории с учетом этих новых факторов? Может, последнее и не обязательно? Ответить на эти вопросы мы и попытаемся позже, а пока отметим один общий момент, методологически связывающий два явления – глобализацию и производство знаний. Обычно их взаимосвязь трактуется с точки зрения первичности одного (не важно какого) и вторичности другого либо их неизбежного взаимного инициирования. Но нас интересует другой аспект: что у них есть общего? На наш взгляд, общее между мировыми процессами глобализации и креативными процессами производства знаний – это *специфичность обратных связей* в структуре таких процессов и в первую очередь – *их масштабность и разнонаправленность*.

Начнем с глобализации. Может быть, это парадоксально, но глобализацию можно охарактеризовать как ответную, почти синхронную реакцию со стороны чуть ли не всех

субъектов нашего мира на даже небольшое возмущение, проявившееся в любом уголке нашего мира. Это и есть действие обратной связи, и действие именно глобальное. Здесь-то и начинаются качественно новые явления, которые существующая эволюционная теория не учитывает, но которые резко меняют ситуацию в отношении перспектив у индивидуальных новаторов, стимулируя в итоге появление не единичных субъектов с новыми начинаниями, а уже их неформальных объединений, разрастающихся до размеров, соизмеримых с государственным масштабом. Именно так появились в нашем мире ядро в виде «золотого миллиарда» и периферия в виде «третьих», «четвертых» стран. Сегодня новаторами являются производственные объединения, которые охватывают уже целые страны. А когда новаторские интересы сливаются с государственными интересами и с государственной поддержкой, это совсем другое качество. В то же время экономисты-эволюционисты пока что оперируют исключительно понятиями малого бизнеса. Можно с ними частично согласиться, поскольку на уровне малого бизнеса наиболее ярко проявляются новаторские начинания; но все же тон сегодня задают гиганты на уровне транснациональных корпораций и целых стран. Исходный пункт эволюционной теории – деление экономических субъектов на новаторов и консерваторов – сегодня требует расширения: в роли экономических субъектов могут выступать качественно новые их виды, характеризующиеся не столько экономическими возможностями, сколько возможностями политическими, а то и просто силовыми, вплоть до военного экспансионизма. Такие качества присущи новаторам глобального масштаба. Но, что самое главное, у сегодняшних новаторов в лице государств появились качественно новые средства вытеснения на обочину прогресса так называемых консерваторов. Эти средства – финансы, точнее валютно-финансовые рычаги. Ведь у государства своя собственная валюта, которая в одних странах более стабильная, а в других –

нет. Поэтому о равенстве возможностей уже речи быть не может. И если эволюционисты утверждают, что в роли сегодняшних новаторов нередко выступают бывшие консерваторы, окупившие свои прошлые вложения, то это справедливо лишь для малого бизнеса, и то лишь для его части. Для основных экономических агентов такой смены ролей уже не предполагается, хотя деление на новаторов и консерваторов, конечно, пока существует.

В отношении финансовых вопросов как классическая (в лице Шумпетера) так и современная эволюционная экономическая теория утверждает, что если рассматривать инвестиции, обеспечивающие технологический прогресс, то сбережения не играют существенной роли, поскольку связаны с «результатами свершающегося развития» (Шумпетер), тогда как значительная часть инвестиционной деятельности в выбранном году ориентирована в будущее, на начинающееся развитие. Более важно «создание денег банками», создание «новой покупательной силы из ничего» [23, 164]. Таким образом, на первый план выходит кредитная эмиссия под вновь начинающиеся инвестиционные проекты. Цель такой эмиссии – помочь новаторам отбирать средства производства и работников у консерваторов для создания более совершенных технологий и видов продукции. С помощью кредитных денег новаторы в состоянии заплатить за средства производства и работников более высокую цену, чем консерваторы, и в результате получают право собственности на пользование ресурсами в целях осуществления своих нововведений. Кредит открывает предпринимателям доступ к народнохозяйственному потоку благ еще до того, как они получают на это обоснованное право, при условии, что разные предприниматели пользуются одними и теми же деньгами. Но как только эти финансовые ресурсы начинают различаться в силу принадлежности того либо иного предпринимателя к разным государствам, то равного доступа к кредитам не будет. А ведь эволюционный подход априори подразумевает существование

конкурентного поля для предпринимателей, и, конечно, конкуренции в отношении получения кредитов. А что же мы имеем реально на сегодняшний день? Дело в том, что среди крутых изломов, вносимых в мировую экономику современной глобализацией, пожалуй, самыми драматичными и глубокими по своим последствиям являются сдвиги в ее валютно-финансовой сфере. Финансовая компонента мирового хозяйства растет и расширяется не только на порядок быстрее производства и торговли, но и фактически независимо от них. Из фактора, призванного обслуживать производство и обмен товаров, она превратилась в самодовлеющую силу, не просто не зависящую от реальной экономики, но все чаще диктующую ей свои условия [4, 17–25]. В связи с этим вопрос получения кредита многими из предпринимателей обрывается большими проблемами.

Интервенционистская инфляция

В этой связи рассмотрим подробнее особенности формирования так называемого паритетного курса (ПК) [3, 76–91]. Под ПК понимается соотношение между внутренними ценами в данной развивающейся стране на товары и ресурсы и подобными ценами в экономически развитых странах, выраженных в единой валюте через пересчет по обменному курсу. Это соотношение для России меньше единицы. Ведь те же энергоносители у нас и в Европе еще недавно отличались по ценам в 3–4 раза. В настоящее время эти цены, в переводе в доллары, уже сравнялись, но вот по большинству потребительских товаров, да и по многим производственным ресурсам отличие констатируется в разы. Оно возникает вследствие двух причин. Во-первых, у нас производительность труда гораздо ниже, чем в Западной Европе и США. Во-вторых, с увеличением производительности труда растет стоимость ресурсов, вовлекаемых в производственные процессы с новой производительностью: сюда входят и кадровые ресурсы (заработная плата), и сырьевые, и энергоресурсы. Такое повышение цен на ресурсы выливается в инфляцию издержек

Процессы глобализации

(эволюционную инфляцию, как раз и описываемую эволюционной экономической теорией). Результатом такой инфляции является вытеснение из производственной сферы низкопроизводительных объектов экономики как нерентабельных. Это нормальное и прогрессивное явление в отношении классической рыночной экономики с преимущественно совершенной конкуренцией. Но как только слаборазвитые либо развивающиеся страны вступают в контакт с мировой экономикой в рамках глобализационного процесса, либо внутреннего процесса связанного с переходом от плановой экономики к рыночной, то они тут же ощущают над собой накопившийся в развитых странах за многие десятилетия «ценовой навес». Он возник в результате эволюционного повышения цен на ресурсы, то есть инфляции на эволюционной основе, другими словами – *ценового навеса в виде эволюционной инфляции*.

Поэтому, чтобы такой навес не «накрыл» экономику конкретного государства и не похоронил ее под собой как абсолютно нерентабельную, цены искусственно, сверху, в первую очередь на ресурсы, в той же России держатся в среднем ниже мировых цен, под которыми понимаются цены в развитых странах. Для этого используются и таможенные барьеры, и, главное, различные ограничения, касающиеся механизма рыночных взаимоотношений как внешнеторговой деятельности, так и внутри страны. По сути дела это равносильно *интервенционистской инфляции*, реализуемой правительством и направленной в первую очередь на сырьевые, экспортно ориентированные отрасли экономики. Естественно, в рамках традиционных экономических понятий это ни в какой степени не оправдано и в итоге, как всякое вмешательство государства в экономику, особенно в условиях переходного периода, с одной стороны приводит к систематическим злоупотреблениям, а с другой – к искажению институциональной среды. Так, в отраслях, производящих энергоносители, в первую очередь в нефтеперерабатывающих, затраты на произ-

водство того же мазута или бензина в два раза ниже отпускной цены на внутреннем рынке [24]. Результатом подобных диспропорций в отечественной экономике конца 90-х гг. XX в. стало явление «дренажа» – когда на 1 долл. притока всех видов ресурсов из-за рубежа приходилось 3–4 долл. оттока российских средств за границу [22, 28]. А это не что иное, как еще один дополнительный источник обогащения стран-новаторов. Если говорить в терминах обратных связей внутри эволюционной теории, то эффект глобализации такие обратные связи положительного типа просто-напросто абсолютизирует, в результате чего ни о какой эволюционной смене новаторов на консерваторов не может быть и речи. Ситуация настолько закостеневаает в своем первоначально освоенном статусе, что практически никакой прогресс развивающихся стран не может ее изменить. Именно в результате такой вот абсолютизации и появилось понятие ядра в виде «золотого миллиарда» и периферии в виде остальных слаборазвитых и развивающихся (до какого времени?) стран.

Интервенционистская инфляция не только по своим последствиям, но и в связи со спецификой механизма своей реализации играет на руку странам-новаторам в области технологического прогресса, а значит и лидерам в производительности труда. Так, финансовый кризис 1998 г. в России (а заработали на нем как раз финансовые спекулянты из стран «золотого миллиарда») оказался не чем иным, как кризисом модели социалистической экономической политики. Социалистическое (государственное) распределение натуральных ресурсов, господствовавшее до 1991 г., было заменено таким же по сути социалистическим (государственным) распределением, но уже финансовых ресурсов. Однако другого пути у России, видимо, быть не может; только так и удастся поддерживать ПК на приемлемом уровне, чтобы волны эволюционной инфляции не уничтожили неустойчивые еще рыночные механизмы, свойственные сугубо равновесной экономике с ее регу-

Процессы глобализации

лятором цен через процедуру спроса-предложения.

Откуда берутся деньги на интервенционистскую инфляцию (то есть на траты, не приносящие никаких доходов)? Как правило, из бюджета – за счет налогоплательщиков, свертывания оборонных проектов, социальных программ, за счет непомерного нормативного налогообложения малого и среднего бизнеса, ограничения внутренних инвестиций. В итоге почти полностью отсутствуют амортизационные отчисления, основные фонды не обновляются, стареют морально и изнашиваются физически. В результате получают одни издержки – и сегодняшние, и особенно завтрашние. Однако иначе было бы еще хуже, так как ценовой шок вследствие кумулятивного проявления эволюционной инфляции остановил бы практически любое отечественное предприятие, а также не отечественное, но расположенное на территории России и намертво «завязанное» на нашу экономику.

Так что же лучше? Дать волю эволюционной инфляции (по сути инфляции издержек) или скомпенсировать ее интервенционистской инфляцией (сродни инфляции спроса)? Ни то, ни другое, естественно, не приемлемо. Следует искать компромисс. Вот здесь и встает вопрос об оптимизации допустимого уровня эволюционной инфляции. На практике он решается чисто субъективно, а точнее – интуитивно, поскольку такой вопрос научно не проработан. В качестве оптимизируемого показателя удобно взять не сам уровень инфляции, а обобщенный его показатель, каковым может являться тот самый ПК, поскольку он вполне осязаем. Напротив, тот или иной вид инфляции не только часто с трудом идентифицируется, но еще с большим трудом выделяется количественно из итоговой инфляции текущего периода. Сразу заметим, кстати, что оба указанных выше вида инфляции хоть и проявляются одновременно, но привязаны к разным секторам и подсекторам национальной экономики и, что самое главное, – имеют противоположные

тенденции: то есть если один вид инфляции увеличивается, то другой уменьшается, а на соответствующей границе своего существования каждый из них практически неограниченно растет. Так же неограниченно растет и ущерб от каждого из них на этих границах. А границы таковы: при ПК, равном единице, ущерб от эволюционной инфляции можно считать бесконечно большим; а при ПК, соответствующем реальному уровню отечественной производительности труда (когда темпы инноваций условно оптимальны), ущерб уже от интервенционистской инфляции будет резко увеличиваться. В итоге ПК за счет тяготения внутренних цен к мировым стремится к единице (и даже к значению выше единицы), а за счет внеэкономических методов управления тормозится в своем движении, в частности за счет реализуемых в этих условиях диспропорций почти во всех секторах экономики.

Таким образом, если классическая эволюционная теория говорит о вытеснении с рынков консерваторов новаторами в виде отдельных предпринимателей, максимум – отдельных подотраслей, то благодаря эффекту глобализации с рынков, точнее с мирового рынка, вытесняются целые страны, и это вытеснение осуществляется практически уже навсегда. Такие страны попадают в порочный круг нищеты, из которого вырваться не только реально невозможно, но даже убедительных теоретических рецептов выхода из тупика пока нет. А все это, повторим, происходит из-за усиления положительных обратных связей вследствие эффекта глобализации. И навязанная странам-консерваторам интервенционистская инфляция – не единственная этому причина.

Неконвертируемость валюты и порочный круг

Здесь надо иметь в виду, что, как только в конкретно взятой стране производительность труда резко падает либо исторически не может выйти на соответствующий мировому уровню показатель, валюта такой страны будет неконвертируемой автоматически.

Процессы глобализации

А неконвертируемость валюты вынуждает центральный банк такой страны формировать значительные золотовалютные резервы (ЗВР), хранить которые приходится в основном в виде ценных бумаг опять же – странноваторов, то есть стран «золотого миллиарда», и как следствие, кредитовать экономику других стран, оставляя свою, при этом более бедную и нуждающуюся, на голодном кредитном пайке, поскольку наличие неконвертируемой валюты вынуждает страну ограничивать свою денежную базу и, соответственно, практически исключает реализацию бюджетного дефицита. Последний, как известно, только и может быть источником экономического роста. Рассмотрим это на примере России.

Так, главным источником денежного предложения на сегодняшний день в России остается рост чистых международных резервов (ранее мы их назвали ЗВР), а объем рублевой эмиссии определяется масштабами покупки валюты. В ведущих же странах мира в течение многих лет главным фактором предложения ресурсов в экономике является бюджет. Приоритеты экономической политики там финансируются через бюджетные каналы, а уже затем эти ресурсы мультиплицируются и поступают в остальные сектора экономики. При этом ценные долгосрочные бумаги, на основе которых осуществляется эмиссия, занимают до 50–70% в общем портфеле госбумаг, находящихся у центральных банков, что закладывает базу инвестиционных процессов [9, 23–38]. Надо иметь в виду, что необходимость постоянного увеличения эмиссии в соответствии с ростом экономики очевидна. При финансировании экономики через покупку валюты промышленная политика осуществляется «пассивно» – экспортеры получают компенсацию за уже произведенную и реализованную продукцию. В случае же с внутренними рычагами рефинансирования и бюджетного финансирования речь идет о формировании приоритетных направлений «в активном режиме», когда финансирование выделяется на те цели, которые со-

ответствуют приоритетам экономической политики.

В России сейчас практикуется и активно поощряется бюджетный профицит. При этом экономика лишается важных источников финансирования. А вызвано это как раз отсутствием полной конвертируемости рубля и необходимостью держать в стране значительные золотовалютные резервы, величина которых должна определенным образом соответствовать величине расширенной денежной базы. В противном случае увеличивается вероятность системного валютного кризиса и, как следствие, краха всей экономической системы. Чтобы проиллюстрировать, насколько такая ситуация реальна и насколько она опасна, следует стоит вспомнить август 1998 г., когда в России после дефолта две недели не ходили товарные составы. Страна реально стояла на грани катастрофы, на краю коллапса [8, 1–2]. Осуществленная к настоящему времени либерализация валютного законодательства способна активизировать приток или отток международных капиталов в зависимости от колебаний мировой конъюнктуры, а также от политических факторов. В результате финансовые ресурсы, изначально поступив на российский рынок, могут быть в достаточно короткие сроки выведены из страны, что способно спровоцировать упомянутый выше кризис на валютном и финансовом рынках. Это тем более вероятно с учетом очень низкого уровня монетизации российской экономики. Именно с целью уменьшения подобной вероятности кризиса и необходимо иметь в стране валютные резервы, величина которых, отнесенная к величине денежных обязательств расширенного правительства, позволяет расчетным путем получить распределение «эффективность-риск», описывающее возможности управления резервами, а значит и вероятностью кризиса. При отсутствии резервов вероятность кризиса – 100%. При одной и той же абсолютной величине резервов кризис более вероятен при большей величине обязательств правительства. А поскольку бюджетный дефицит имен-

Процессы глобализации

но эти обязательства увеличивает, то и вероятность кризиса увеличивается. То есть в условиях неконвертируемости рубля на внешнем рынке системный бюджетный дефицит может приводить к валютному кризису. А без такого дефицита нереальным является финансирование той же инфраструктуры и отраслей высоких технологий, где окупаемость в течение нескольких десятилетий невозможна по причине отсутствия в этой сфере каких-либо интересов частного бизнеса.

В рамках двуединой задачи повышения количества и качества производимых в стране товаров и услуг (достижения полной конвертируемости рубля и удвоения ВВП за десятилетие) реализация одной из этих двух целей априорно предполагает уже реализованную вторую цель. Без высоких темпов экономического роста невозможно прийти к конвертируемости рубля, а без конвертируемости – практически невозможно обеспечить масштабный экономический рост. Ведь в настоящее время Банк России не может применять в полной мере свои инструменты формирования финансовых ресурсов – механизмы рефинансирования, эмиссионные рычаги, управление процентными ставками и др. В таких условиях и бизнес, и экономика в целом фактически могут использовать лишь внешние источники финансовых ресурсов, что лишь провоцирует наращивание внешней задолженности. В особенности беспокоит нарастание внешнего долга корпоративного сектора, достигшего к настоящему времени 9/10 всего объема внешнего долга страны (400 млрд. долл.), то есть в несколько раз превысившего внешний государственный долг [12, 80–84]. А ведь бюджетная, денежно-кредитная и валютная политика должны в первую очередь основываться на внутренних источниках и механизмах развития, опирающихся на отечественный бизнес и направленных на обеспечение национальных приоритетов.

Эвристика и кредитование

Напомним, что экономический рост в любой стране немыслим без инвестиций. Однако последние в общем случае могут фор-

мироваться как за счет сбережений от текущей прибыли, так и за счет различных по своей природе форм кредитования – бюджетного кредитования, кредитования в виде займов, выпуска облигаций и т. п. Если за счет прибыли экономика страны получает ресурсы от уже произведенных товаров, то за счет кредитов получение ресурсов возможно в счёт товаров, которые будут произведены в будущем. При темпах роста, опережающих наращивание государственного долга вследствие бюджетного кредитования, экономика развивается успешно. В противном случае страна втягивается в долговую кабалу. Опыт стран с конвертируемой на внешнем рынке валютой однозначно указывает на широкое применение именно бюджетного кредитования, естественно, наряду с другими формами – в целях развития экономик в таких странах. Но, оказывается, что и развивающиеся страны с неконвертируемой национальной валютой, чей экономический рост вызывает в последнее время восхищение, также реализуют кредитование за счет накопления, в данном случае специфического, долга. Это, в первую очередь, Китай. Фактически вся инфраструктура и все объекты государственной собственности, возведенные в Китае к настоящему времени, финансировались за счет кредитов частных коммерческих банков под административным контролем правительства [7, 137–144]. Накапливаемые при этом долги – это уже отнюдь не государственные, а частные долги. И поскольку они не являются денежными обязательствами правительства Китая, то непосредственно под них нет необходимости наращивать государственные золотовалютные резервы при отсутствии конвертируемости юаня на внешнем рынке. И поэтому, хотя Китай к настоящему времени и накопил порядка 1,3 трлн. долл. валютных резервов, последние напрямую никак не страхуют частные долги коммерческих банков. Именно таким образом Китаю в последние два десятилетия удалось разорвать описанный выше «замкнутый круг» и выйти в лидеры устойчивого экономического роста. В ка-

Процессы глобализации

честве издержек при этом выступает большое количество «плохих» долгов у большинства коммерческих банков, что, правда, может со временем вызвать банковский кризис. Но тем не менее, это как раз и есть одно из эвристических решений, возможности реализации которого способствовала специфика структуры политической власти в Китае, когда весь бизнес, в том числе и банковский сектор, находился под контролем и сильным политическим давлением китайского правительства.

Другим характерным примером нетрадиционного и достаточно успешного кредитования экономики страны с неконвертируемой валютой, где наблюдается стремительный экономический рост, является Казахстан [5, 110–119]. Дело в том, что в этой стране почти все частные компании являются совместными предприятиями и как дочерние получают от своих материнских компаний ссуды, кредиты и займы, являющиеся формами иностранных инвестиций. При этом, естественно, наращивается межфирменная задолженность таких предприятий, и на текущий момент эта задолженность за последние три года достигла 56–58% от валового внешнего долга страны. Внешняя задолженность частного сектора, как правило ведет к валютному кризису, который в этом случае бывает самым неожиданным и внезапным. Пример тому – кризис конца 90-х г. прошлого века в Юго-Восточной Азии, произошедший именно из-за чрезмерных масштабов внешней задолженности частных компаний. В последнее время валютные резервы Казахстана составляли величину меньше, чем величина указанной выше межфирменной задолженности.

Найденные таким образом в Китае и Казахстане нетрадиционные решения, являясь достаточно рискованными для экономик названных стран в целом, к тому же являются и односторонними, так как проблемы конвертируемости национальных валют Казахстана и Китая остаются открытыми, а значит остаются открытыми и вопросы возможности возникновения неожиданных валютных кризисов. Эти два исключения ни в коей мере

не компрометируют саму эволюционную теорию, как не компрометируют и нашу точку зрения об усилении положительных обратных связей в механизме функционирования указанной теории. Они подчеркивают именно то, что подобные обратные связи есть изменяемые количественно параметры эволюции нашей цивилизации; при этом изменения параметров обратных (положительных в данном случае) связей зависят от форм, в которых идет реализация нашей эволюции. Другими словами, связи – это не закостенелые атрибуты истории общества, а довольно гибкие инструменты, которыми при умении можно с успехом воспользоваться, но при этом не забывать, что такие инструменты – далеко не игрушки, они иногда бывают опасны. Но самое главное здесь – необходимость дополнения экономической эволюционной теории *количественными*, пусть пока относительными, *показателями в виде интенсивностей обратных связей*. Пока мы рассматривали только положительные обратные связи, но ниже разговор пойдет и об отрицательных видах таких связей в рамках эволюции. Ещё одной особенностью современной реализации эволюционной теории на практике являются формы структурных объектов, где непосредственно происходит появление новых, новаторских продуктов в виде товаров или только идей. Классическая теория соотносила с понятием «предприниматель», и появление новаторских продуктов, и постановку их на промышленный поток, и менеджмент, а значит объединяла их либо в одном физическом лице, либо в одном рыночном звене. Выше мы показали, что часть названных функций взяло на себя государство, которое выпускает новаторские продукты. В плане политики, в том числе кредитно-денежной, государство как нельзя лучше для этого подходит. Но государство – понятие очень размытое, особенно в плане реализации инновационной практики. Как следствие, в развитых странах имеют место процессы по выделению объектов непосредственного выявления и взращивания новых технологий и но-

Процессы глобализации

вых продуктов в рамках особых структур – кластеров.

Кластеры, валютная политика и эволюционная теория

Эффект глобализации, с одной стороны, объединил всех экономических агентов в рамках мировой экономики, а с другой стороны, вычленил из новаторского процесса отдельные функциональные звенья, повысив тем самым их эффективность и придав им новые качества, обеспечивающие им, таким образом, большую устойчивость, независимость и гибкость. И если в классическом восприятии эволюционной теории все экономические агенты представлялись с точки зрения функциональных возможностей схожими, в них сочетались абсолютно все элементы, ответственные за ту самую эволюцию, то в настоящее время это далеко не так. Функциональная специализация экономических агентов фактически исключила возможности по смене ролей у последних при реализации эволюционного процесса, а именно такая возможность «перевоспложения» и является краеугольным камнем этой самой теории. В итоге такие специализированные агенты в своем эволюционном развитии (а цивилизация волей-неволей будет эволюционировать, вопрос только – как?) будут либо вообще выпадать из производственных процессов в случае неблагоприятных сценариев развития отдельных секторов и регионов мировой экономики, либо с большими трудностями перепрофилироваться, что, однако, очень и очень проблематично. Одной из форм указанной функциональной специализации экономических агентов являются кластеры.

Под кластерами понимается сеть независимых производственных, сервисных фирм, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости [6, 75–86]. Кластер объединен как географически, так и в рамках единой внутренней информационной среды. Главное в структуре кластера – распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости и единое

логистическое окно для взаимодействия с внешней средой. Условия производства создаются за счет удачного сочетания природных и человеческих ресурсов, ресурсов капитала, физической, административной и научно-технологической инфраструктуры. Эти условия выступают фундаментом факторов специализации и качества. В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Они дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах. На мировом рынке кластеры присутствуют как единые агенты сети и конкуренции, что позволяет им выступать на равных и противостоять губительным тенденциям глобальной конкуренции. Правительства развитых стран обращают особое внимание на феномен кластеризации экономики. Подобный подход становится основой экономической политики многих стран. Политика, опирающаяся на развитие кластеров, ведет к повышению конкурентоспособности государства. Так, Финляндия за последние 10 лет заняла первое место в рейтинге перспективной конкурентоспособности. За счет кластеров с высокой производительностью, поддерживаемой инновационными структурами, маленькая Финляндия, расположенная в далеко не самом климатически благоприятном регионе, на телекоммуникационном рынке обеспечивает 30% мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% мобильных телефонов. Обычно географические границы кластера отражают экономические реалии и не обязательно совпадают с административными и политическими. Межличностные контакты и тесное взаимодействие агентов внутреннего рынка стимулируют накопление социального капитала, критическая масса которого составляет фундамент инновационного развития.

Кластеризация способствует повышению культуры бизнеса с переходом от персонализированных отношений «бизнес-власть», преследующих клановые интересы, к институциональным, имеющим четкие общенациональные цели. Саму же кластериза-

Процессы глобализации

цию следует рассматривать диалектически: с одной стороны, как проводник положительных аспектов глобализации, а с другой – как антитезу негативным аспектам глобальной конкуренции.

Однако в отношении России у кластеризационных проектов есть существенный недостаток: практический опыт и теоретические выводы говорят о необходимости иметь в стране конвертируемую на внешнем рынке национальную валюту. Ведь именно недоучет подобной проблемы конвертируемости в свое время не дал возможности напрямую реализовать в России монетаристский подход на основе однокомпонентной количественной теории денег, разработанной во главе с М. Фридменом. Пришлось в свое время на ощупь выстраивать практику двухкомпонентной денежной системы, а в дальнейшем – разрабатывать ее теоретические основы. Кластеризация предусматривает конвертируемость национальной валюты не только как цель на этапе своего формирования, но и как средство своего дальнейшего полноценного функционирования. Таким образом, современная промышленная политика России немислима без кластеризации экономики, о чем говорит опыт развитых стран. Этот же опыт однозначно указывает на обязательную необходимость конвертируемости рубля в условиях кластеризации. Именно кластеризация позволяет реализовать также и идею локальной конвертируемости рубля как переходной формы к его полной интегральной конвертируемости [13, 84–85].

Еще раз отметим, что, хотя появление рубля в корзине свободно конвертируемых валют является как фактором политического и экономического престижа, так и фактором повышения инвестиционной привлекательности «рублевой зоны» [21, 46–52], главные достоинства, как и главные критерии оценки целесообразности введения конвертируемости, все же лежат в плоскостях, где рассматриваются новаторские решения в области стратегий кредитно-денежной и промышленной политики. В связи с этим комплексная

оценка целесообразности и своевременности движения к конвертируемости рубля должна вестись как с учетом всех четырех рассматриваемых выше аспектов, так и с учетом конкретных решений по выстраиванию стратегий развития экономики России, многие из которых на сегодня требуют самостоятельно-го теоретического осмысления. К последним относится проблема возможной конвертируемости валюты в рамках того или иного кластера (или системы кластеров) как формы локальной конвертируемости, а также формирование самих кластеров на этапах, когда даже указанной локальной конвертируемости достичь еще не удается.

Еще одна особенность кластеров заключается в следующем: товары, в которых реализуются новаторские решения, в первую очередь потребляются внутри самих кластеров, то есть кластер – это еще и своеобразный рынок новых товаров и услуг, где, как на испытательном полигоне, происходит обкатка результатов самих инноваций. И это неслучайно, так как именно проблема реализации новых товаров, неизвестных пока на традиционных ранках, – одна из важных проблем, звучащих постоянно в рамках классической эволюционной теории. Сегодня она успешно решается через кластеры.

Экстернальный эффект и эффект Ильченко

Дадим характеристику отрицательных видов обратных связей внутри механизмов инновационного исторического процесса. Сразу отметим, что основой специфики текущего исторического момента является переход к новому типу воспроизводства – информационно-индустриальному. А такой тип предусматривает приоритетность производства именно знаний. При этом процесс производства знаний содержит в себе фундаментальное противоречие, связанное с экстернальным эффектом [18, 4–27], который в условиях российских несовершенных институтов в настоящее время не позволяет наладить управление инвестиционными потоками. Здесь же следует заметить, что наблюдается

Процессы глобализации

понижение и без того низкого качества отечественных институтов [2, 28–44]. Эффект экстерналии (букв. «косвенное, внешнее влияние») связан со спецификой знания, заложенного в продуктах производства, точнее, перенесенного на эти продукты, доход от которых реализуется в большей степени не у его производителя, а у потребителя этих продуктов, еще точнее – у их потребителей, поэтому соответствующие общественные выгоды становятся больше издержек, исчисленных в рыночных ценах.

Считается, что рынок всегда «недоиспользует» экстерналии, однако мы можем показать, что отрицательные рыночные обратные связи попросту угнетают этот эффект, что происходит, на наш взгляд, следующим образом. Если сравнивать два типа воспроизводства – индустриальный и информационно-индустриальный, то в условиях первого продукты труда производятся с использованием *накопленных в орудиях труда знаний*, а в условиях второго при помощи орудий (машин) и интеллектуального капитала идет производство уже *продуктов труда, насыщенных знаниями*, либо непосредственно самих знаний. В первом случае, согласно эволюционной экономической теории, производитель, использующий новые знания в процессе труда, получает возможность, как уже отмечалось, покупать ресурсы по более высокой цене и тем самым заставляет делать это других производителей, форсируя таким образом технический прогресс, а заодно и способствуя появлению эволюционной формы инфляции. Во втором случае все получается с точностью до наоборот. Производитель знаний продает свой продукт по одной цене, с учетом цен на ресурсы и уровня рентабельности, а приобретать на полученные деньги новую партию ресурсов ему приходится уже по более высокой цене, так как им же произведенное знание за счет эффекта экстерналии дает возможность обществу, а значит и производителям используемых этим предпринимателем ресурсов, увеличить цену последних согласно той же эволюционной концепции

Шумпетера (!). В конце концов, такой современный новатор может легко разориться. Как видим, в условиях воспроизводства знаний наблюдается *регрессионно-эволюционный эффект*. Именно в качестве итога проявления экстерналии эффекта и отрицательной обратной связи рыночного типа мы в условиях информационно-индустриального воспроизводства имеем острую необходимость для корректировки «провалов рынка» в виде квалифицированного государственного вмешательства либо воздействия со стороны институтов гражданского общества.

Но, оказывается, с введением в процесс производства знаний государственного регулирования трудности не заканчиваются. Проблема заключается в том, что, как только дело касается управления производством знаний со стороны государства (а это не что иное как делегирование какому-либо лицу физическому либо юридическому властных полномочий на такое управление), тут же возникает *эффект Ильченко* [11]. Суть названного 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 административного метода управления страной к рыночному, указанный эффект приводит к взиманию лицом, совмещающим делегированные полномочия, какого-либо вида институциональной ренты. Последняя возможна там, где имеет место государственное регулирование в различных формах и в зависимости от секторов экономики, масштабов государственного регулирования, степени проявления субъективного фактора. В частности, в условиях метрологической службы, ответственной за обеспечение федерального «Закона о единстве измерений», который, в свою очередь, является краеугольным камнем для развития таких высокотехнологичных направлений, как нанотехнологии, подобная рента может проявляться в виде авторской

Процессы глобализации

ренты, когда на одно и то же средство измерения одним и тем же лицом выпускается ГОСТ и берется российский патент. О возможном проявлении результата такого противоречия можно только догадываться. Эффект Ильченко, как и экстернальный эффект, – это проявление отрицательных обратных связей в рамках инновационных процессов, о наличии которых классическая эволюционная теория, кажется, даже не подозревала. При этом, если первый из названных эффектов оперирует *институциональными отрицательными обратными связями*, то второй – *рыночными отрицательными обратными связями*.

Но и это еще не все отрицательные явления в рамках институциональных обратных связей. Чуть выше мы упоминали о роли субъективного фактора в возможных процессах торможения инновационных проектов. Как первичный элемент институтов, субъективный фактор на уровне личности не только может быть консервативным, но даже способен тормозить социальные нововведения, а значит, и нововведения экономические [10, 70–77]. В связи с этим остановимся более подробно на следствии эффекта совмещения властных полномочий, возникающего при производстве знаний.

Институциональная рента

Отсутствие понимания единства, взаимосвязи и внутренней противоречивости двух переходных процессов, имеющих место в современной России (это, с одной стороны, переход к качественно новому типу воспроизводства, называемому постиндустриальным; а с другой – переход от административно-командной системы к современной рыночной экономике), ведет не только к серьезным разногласиям в науке и в политике [1, 4–19], но и дает ростки новым, неизвестным ранее явлениям в экономической деятельности структур, обладающих, в частности, значительными властными полномочиями. Конкретно же это относится к проблеме авторского права, а также права на интеллектуальную собственность, реализуемого в не-

которых случаях в форме институциональной ренты особого вида, получаемой в условиях специфических форм институционального монополизма. Этот вид монополизма будем называть *авторским монополизмом*, а получаемую при этом ренту – *авторской рентой*. Авторскую ренту не надо путать с доходом от интеллектуальной собственности, образующимся на конкурентном рынке, поскольку авторская рента возникает на монопольном. Напомним, что институциональный монополизм выражается в доминировании определенных социально-экономических интересов посредством контроля за самими «правилами игры», по которым осуществляются экономические (и иные) взаимодействия [19, 140–143].

Откуда же появляется новая форма институционального монополизма, и что она из себя представляет? Сразу оговоримся: как таковая, она еще только зарождается в качестве возможного сценария у потенциальных ее получателей. Но в то же время существуют три объективные и вполне реально осуществимые предпосылки для реализации такого сценария. *Первая предпосылка*: в переходные периоды трансформация институтов (формальных и неформальных законов, правил и норм общественной жизни) сопровождается увеличением их неэффективности. Причина заключается в том, что подобную трансформацию рассматривают как очередной управляемый проект. При этом заимствуются институты у эффективных государств и переносятся на почву неэффективных. Однако эффективные институты формируются не в результате какого-либо проекта, а вследствие естественного институционального дрейфа [20, 4–10]. *Вторая предпосылка*: делегирование властных полномочий некоторым наукоемким секторам экономики при отсутствии разделения ветвей власти в рамках таких полномочий, что влечет за собой полную утрату контроля государства за бюрократией. *И третья предпосылка*: специфика современных условий разработки и внедрения пионерных продуктов, когда параллельное их освоение

Процессы глобализации

в нескольких центрах не только для отдельно взятой страны, но даже и в рамках человеческой цивилизации оказывается недоступным [16, 59–66]. Надо иметь в виду, что, хотя именно по этой причине мир пришел к монополярной форме своего существования в результате распада СССР и перехода России в разряд развивающихся стран, тем не менее научный потенциал у последней остается высоким, что на практике позволяет России лидировать в некоторых научных областях. В частности, это наблюдается в нанометрии, обеспечивающей широкий спектр будущих нанотехнологий.

Из сказанного следует, что отрицательные институциональные обратные связи представляет собой сочетание многих современных особенностей этапа эволюции мирового сообщества, и пренебрегать ими, а также считать их частными исключениями из правил с научной точки зрения недопустимо. Ведь именно социальные процессы и социальные проблемы в настоящее время становятся доминирующими в развитии общества.

Какие из обратных связей сильнее?

Итак, выше был выявлен спектр разнонаправленных обратных связей как фундаментального (рыночного), так и институционального типа. Естественным желанием становится сравнить силу их воздействия на рыночные субъекты в контексте эволюционной теории. Но тут и появляется методологическая особенность сравнения. Оказывается, стоит сравнивать данные не вообще в мировой экономике, а внутри конкретных стран – либо в развитых, либо в развивающихся. Так, в развитых странах эффект глобализации настолько сильно глушит отрицательные обратные связи положительными обратными связями, что первые даже и не заметны. Что же касается отрицательных институциональных обратных связей, то, как мы говорили, они проявляются только в условиях «плохих» институтов. А в развитых странах представлены институты в основном «хорошие», поэтому негативных последствий в этом направлении там не проявляется, и не

только сегодняшнем этапе развития, но и в перспективе.

В слаборазвитых и развивающихся странах слабо развита институциональная среда, и поэтому отрицательные обратные связи институционального типа сильно тормозят всякое начинание. Положительные обратные связи, работающие на новаторов в лице развитых стран, не дают развивающимся и слаборазвитым странам ни одного практического шанса на будущий успех в рамках так называемой стратегии догоняющего развития.

Теперь обратимся к практике существования развитых стран. Так если сравнить заработную плату в 2004 г. в США и в России, то у нас она составляла всего 18,3% от американской [15, 42–61]. Откуда такая разница? В основном из-за того, что в США остались те производства, которых нигде больше нет, поэтому продукцию можно продавать не по рыночным ценам, а по той, которую назначит производитель [17]. Так перекрываются дополнительные издержки, возникающие из-за чрезвычайно высокой стоимости рабочей силы в США. С точки зрения теории здесь все верно. Что касается повышенного, по сравнению с обычным, дохода предпринимателя, использующего знания, то это разновидность монополярной прибыли, а не какой-то особый вид дохода на новый вид капитала (интеллектуального). Практика свидетельствует, что «интеллектуальный» предприниматель монополярно (произвольно) устанавливает цены на интеллектуальный продукт. Именно так и поступают в США, поскольку знания являются основой их продукции. И именно поэтому описанный выше *регрессионно-эволюционный эффект* там практически не ощущается.

В этом плане следует заметить, что на сегодняшний день теория догоняющего развития неизбежно должна предполагать переход в *развитие опережающее*, поскольку в «новой экономике», экономике знаний, не может быть даже намек на совершенную конкуренцию. Здесь только монополия, но монополия, которую следует постоянно обновлять, – в

Процессы глобализации

противном случае предприниматель оказывается в аутсайдерах. Сразу оговоримся: монопольное владение знаниями обязательно должно охватывать не какое-то отдельное техническое решение, а целую систему, лучше – целую отрасль. Масштабный эффект реализуется именно таким образом – не только собственно количественным масштабом выпуска, но, что особенно важно, комплексностью, чтобы у конкурента не было возможности использовать ни одно из альтернативных технических решений. Так именно и поступают развитые страны, абсолютизируя положительные обратные связи в рамках эволюционной теории, и это происходит до такой степени, что, как бы ни печально это звучало, консерваторы просто «консервируются», и при этом почти навечно.

В заключение позволим себе провести некоторую аналогию. Всем известно образное сравнение механизмов совершенной конкуренции с так называемой «невидимой рукой рынка», которая хотя и выглядит далеко не совершенной в вопросах регулирования сегодняшней экономикой, но все же в большинстве случаев является наиболее оптимальной формой ведения хозяйства. Назовем эту руку «правой рукой рынка», отвечающей за реализацию конкурентных начал на рынке и в итоге – за снижение на нем цен. Так вот, существует также и невидимая «левая рука рынка» – рука, которая отвечает за повышение цен на том же конкурентном рынке; это те самые рассмотренные здесь механизмы эволюционной экономической теории. Но если уже известно как компенсировать несовершенство «правой руки» – просто вводить государственное регулирование в тех секторах, где такая «рука» не работает как надо, то ответить на вопрос, как компенсировать несовершенство «левой руки», пока невозможно. В первом случае проблемы концентрируются в основном внутри конкретных стран, во втором же случае – в мире в целом. И если о несовершенстве рынка с точки зрения конкурентных начал известно давно, то о несовершенстве эволюционных механизмов ры-

ночной экономики в условиях глобализации мы как раз и попытались сказать, и, как нам кажется, – впервые.

Список литературы

1. Абалкин, Л. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12.
2. Абрамов, А., Радыгин, А. Финансовый рынок России в условиях государственного капитализма // Вопросы экономики. 2007. № 6.
3. Авдокушин, Е. Ф. Финансовая экономика в системе новой мировой экономики // Вопросы новой экономики. 2007. № 3.
4. Авдокушин, Е., Иванова, Е. Выбор параметров паритетного курса и золотовалютных резервов. // Вопросы экономики. 2004. № 11.
5. Арыстанбекова, К. Экономическая политика Казахстана в условиях высокого уровня иностранных инвестиций. // Вопросы экономики, 2004, № 8.
6. Афанасьев, М., Мясникова, Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики. // Вопросы экономики. 2005. № 4.
7. Головин, М. Банковская система Китая на фоне других переходных банковских систем // Вопросы экономики. 2003. № 12.
8. Делягин, М. Кризис вызревает из пороков реформ // Советская Россия. 2003. № 99.
9. Ершов, М. Актуальные направления экономической политики // Вопросы экономики. 2003. № 12.
10. Иванова, В. Н. Человек и экономика: опыт динамической интеграции // Вопросы новой экономики. 2007. № 3.
11. Ильченко, И. А., Копельчук, Яр. С. Об одном виде институциональной ренты. // Материалы докладов XIV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» / Отв. ред. И. А. Алешковский, П. Н. Костылев. (Электронный ресурс) – М.: Издательский центр Факультета журналистики МГУ им. М. В. Ломоносова, 2007.

Процессы глобализации

12. Карпинская, В. Очередная загадка России // Прямые инвестиции. 2007. № 09 (65).
13. Копельчук, Я. С. Полная конвертируемость рубля: интеграция либо локализация? – Международная конференция «Ломоносов-2004». Сборник тезисов. – М.: ТЕИС, 2004.
14. Маевский, В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики, 2001, № 1.
15. Миронов, В. Экономический рост и конкурентоспособность промышленности: ценовые и неценовые факторы.
16. Миропольский, Д. Будущее мировой экономики: соотношение рыночных и плановых основ // Экономист. 2004. № 8.
17. Паршев, А. П. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь. – М., 2005.
18. Полтерович, В., Попов, В., Тонис, А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. 2007. № 6.
19. Самсонов, Р. Институциональный монополизм: сущность и особенности регулирования // Вопросы экономики. 2007. № 1.
20. Сатаров, Г. Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики. 2007. № 1.
21. Черной, Л. Об оптимальной валютной политике // Экономист. 2004. № 8.
22. Шмелев Н. Монетарная политика и структурные реформы в экономике постсоветской России. – Вопросы экономики. № 5. 2002.
23. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
24. Щербаков А. В. Есть ли перспективы у российской промышленности? // Доклад на семинаре экономического моделирования в ФИАН РАН им. П. Н. Лебедева. 16.04.2001.

**Новая экономика: научный подход к функционированию
торговли в национальном экономическом пространстве**

Л. И. Кочурова,

кандидат экономических наук, доцент

Кемеровского института (филиала) ГОУ ВПО

«Российский государственный торгово-экономический университет»,
г. Кемерово

И. В. Караваева,

кандидат технических наук, доцент

Кемеровского института (филиала) ГОУ ВПО

«Российский государственный торгово-экономический университет»,
г. Кемерово

Т. А. Толмачева,

кандидат биологических наук, доцент

Челябинского института (филиала) ГОУ ВПО

«Российский государственный торгово-экономический университет»,
г. Кемерово

**New economy: scientific approach to trade
functioning in national economic environment**

L. I. Kochurova,

I. V. Karavaeva,

T. A. Tolmacheva

Russian economy of today needs badly a scientific school of national economy management, and the main role in this school belongs to the trade. Whether Russia will transit from the raw model of economy to the economy of knowledge depends on the trade. Trading is the most important branch of national market economy. There the process of production the domestic goods continues & their trade cover & value formation finish.

На современном этапе развития российской экономики как никогда необходима научная школа управления национальным хозяйством, главная роль в которой принадлежит торговле. Перейдет ли Россия в ближайшем будущем от сырьевой модели экономики к экономике знаний, в значительной степени зависит именно от торговли.

Торговля – самая ответственная отрасль национального рыночного хозяйства. В ней

продолжается процесс производства отечественных товаров, формируется их товарная оболочка и стоимость. В торговле окончательно оформляется воспроизводственный цикл – по сути, она допроизводит товары, но уже в сфере обращения. Поэтому торговля должна быть опорной отраслью в региональной экономике, и её следует преобразовать в ведущий и направляющий вектор развития регионального производства. Более того, ей

Процессы глобализации

предстоит «стать «сердцем» рыночной экономики» [16, 16], в результате чего она будет задавать тон производственному сектору в области качества, ассортимента и количества необходимых товаров. Иначе, вместо того чтобы развивать отечественное производство, она будет разрушать его, что и происходит сегодня в России.

В торговле видны все недостатки производственного процесса: и недостаточный уровень развития технологии, и качество, и ассортимент, и количество. Через торговлю можно увидеть производственную сферу такой, какой она является в действительности, – как ее видит сам рынок. С ее помощью можно дать адекватную оценку состоянию производства и направить его на развитие в интересах региональной экономики. В региональном экономическом пространстве торговлю следует организовывать так, чтобы она оказывала управляющее воздействие на производственные процессы.

Рыночный механизм работает через торговлю, поэтому эта отрасль, как никакая другая, требует к себе особого отношения. Если ее не включить в систему региональной экономики адекватно, она выйдет из-под контроля и будет работать на чужие интересы.

По своей природе торговля интернациональна и может с легкостью поступиться национальными интересами. В ней сходятся «все ценовые диспропорции: между ценами внутренними и внешними. ... все эти диспропорции выливаются ... в доходы торговли, обеспечивая ей повышенную прибыльность» [16, 16]. Российских реформаторов подвело явное невнимание к торговле: главным фактором в процессе «перехода к рынку» стали считаться деньги. В результате в кратчайшие сроки денежные средства были перекачаны из сферы производства в сферу торговли, и она принялась обслуживать производство передовых стран.

Российскую торговлю нужно незамедлительно переориентировать на региональные и национальные интересы, поскольку именно торговля ведет к глобализму: «Для совре-

менной глобальной экономики характерна экспансия ведущих розничных сетей мира за пределы национальных границ» [15, 87]. Торговый капитал очень подвижен и мгновенно переключается туда, где ему выгоднее всего работать. Он свободно переходит государственные границы и может полностью отдать российскую экономику под влияние Запада и во власть транснациональных корпораций. Полем глобальной конкуренции транснациональных компаний в России стал продовольственный рынок: этот сектор охватывает сегодня 46% российского розничного оборота [14, 41].

На российском рынке утверждаются национальные олигополии, но они тоже являются товаропроводниками иностранных брэндов. Две трети импортных товаров в объеме розничного товарооборота страны свидетельствуют о том, что российское государство содержит эту отрасль с целью обслуживания зарубежного производства.

Стоит ли удивляться тому, что иностранные инвестиции слабо идут в российский производственный сектор? Зачем капиталу заниматься строительством чужой экономики, если он получил в ней рынок потребительских товаров?

Начиная с 2000 г. российская розничная торговля переживает настоящий бум: «ежегодный рост отрасли последние несколько лет находится на отметке 20–25% (в Европе данный показатель не превышает 3% годового роста)» [4, 129]. Российский рынок является достаточно открытым, и западные компании не ожидают на нем серьезной конкуренции до 2007–2008 гг. «Прогнозируется, что в ближайшие годы потребительский сектор экономики будет расти быстрее, чем промышленность» [13, 56]. Иностранные сети осваивают сначала столицы, а затем и регионы. Вполне возможно, что со временем транснациональные компании в России будут преобладать. Российская торговля ускоренным маршем направляется под власть мирового рынка. Как следствие, оживление российской торговли происходит не на здоровой кон-

Процессы глобализации

курении между отечественными товарами, а во имя процветания зарубежного производителя. Сегодня торговля работает на уничтожение отечественной промышленности и сельского хозяйства, кроме того, она в значительной степени криминализована. Все это происходит потому, что в управлении экономикой роль торговли недооценивается.

В передовых странах неслучайно торговля находится впереди всех отраслей. Там она превратилась в активный фактор воспроизводства национальных хозяйств, благодаря чему американская экономика воспроизводится с 15-кратной оборачиваемостью товаров; европейские передовые страны в среднем – с 22-кратной, Япония – почти с 30-кратной. Российская экономика воспроизводится всего лишь с 3-кратной оборачиваемостью своих товаров, имея при этом уровень запасов в 7–8 раз выше, чем в Европе и в 10 раз выше, чем в Японии.

Торговле должна принадлежать главная роль в созидательной деятельности национальной экономики. России нужны не турецкие или американские товары, а высокотехнологичные варианты их производства у себя в стране.

Подключение торговли к национальному производственному сектору невозможно без адекватной рынку методологии. Чтобы управлять регионом по правилам рынка, нужно решить следующие задачи:

1. *Интегрировать торговлю в национальную систему управления качеством отечественных товаров;*

2. *Под управляющим воздействием торговли сформировать институт регулирования торгово-производственной сферы в национальном экономическом пространстве;*

3. *Повысить уровень эффективности функционирования торговли как отрасли национального хозяйства.*

Для выполнения *первой задачи* торговлю следует подключить к управлению производством отечественных товаров общественно необходимого качества. До тех пор пока качество отечественных товаров не под-

нимется до мирового уровня, на российском рынке будут преобладать транснациональные компании. Поэтому торговлю нужно интегрировать в национальную систему управления качеством товаров, которая должна опираться не на западный опыт и ИСО, а на реальную экономическую основу. Проблему качества товаров надо решить методологически.

Федеральный закон «О техническом регулировании» определил важнейшие принципы регулирования качества товаров и услуг, которые в основном отражают сложившуюся международную практику. В мировой экономике политику качества определяют американская и европейская школы технического регулирования. И та и другая основываются не на научной базе, а на упрощенно-эмпирическом подходе, доминирующем на Западе. Европейское право исходит из того, что регулировать качество нужно нормативными актами, введение которых предусмотрено ст. 189 Договора ЕС [2]. Американская школа отличается прагматичным подходом к регулированию качества.

На проблему качества товаров следует взглянуть с позиции цены, поскольку именно цены регулируют рынок. И каким бы совершенным ни было техническое регулирование, оно не выдержит проверку временем, если не будет адекватным рынку.

Качество определяет экономическая доминанта. Природа качества — в соотношении между потребительной стоимостью и стоимостью. А в стоимости, как известно, воплощается не весь труд, затраченный на производство товара, а только общественно необходимый. Именно стоимость является экономическим качеством товара: «Стоимость – это общественное отношение товаров, их экономическое качество» [10, 82]. Это заключение К. Маркса имеет большое значение для экономической науки, так как экономическая практика заблуждается в политике качества.

Среди ученых бытует мнение, что качественную продукцию создает определенный, специфический, качественный труд; в резуль-

тате возникает мнение, что в решении проблемы качества «россиянам придется «заболеть» стремлением к постоянному повышению качества труда, и было бы совсем неплохо, если бы это стало для нас национальной идеей» [12, 55]. Такая точка зрения нашла отражение и в государственном стандарте Российской Федерации – ГОСТ Р ИСО 9001-2001, где качество товаров ассоциируется с качеством труда и управления им. В соответствии с этой установкой повсеместно разрабатывается и внедряется система менеджмента качества (СМК). Масса общественного труда и материальных затрат уходит на бессмысленную, бесполезную деятельность, потому что ни труд, ни управление трудом качества не имеет. Качественно обладают только продукты труда.

Качество товаров нельзя связывать с качеством труда. Термин «качество» можно применить к продуктам труда, но никак не к самому труду. «Существуют не качества, а только вещи, обладающие качествами...» [6, 547], – писал Ф. Энгельс. Тем не менее, в российском стандарте ГОСТ Р ИСО 9001-2001 делается акцент не только на качество труда и управления, а еще и на качество организации – предъявляются «требования к системам менеджмента качества организации» [12, 263], в то время как к организации с научной точки зрения термин «качество» вообще неприменим. Повсеместное функционирование понятий «менеджмент качества», «качество управления», «качество труда» вызывает серьезные опасения, так как отвлекает массу общественного труда и времени на разработку всевозможных оценок и норм общественного поведения – это бессмысленный и трудоемкий процесс, не способствующий решению проблем, связанных с качеством продуктов труда.

Проблема качества товаров требует к себе экономического подхода, а он учитывает не только условия производства, но и условия распределения, обмена и потребления, в которых происходит повышение качества. Ни техническая, ни товароведческая оценка ка-

чества не покажет действительного эффекта от его повышения, однако экономическая оценка сможет отразить этот эффект. У нас же вместо того, чтобы решать проблему научно, идет заимствование западных стандартов. В этих стандартах предполагается создавать качественную нормативную базу [12, 68]. Загнать качество в норму – все равно что затормозить развитие производительных сил и технологическое применение науки в торгово-производственной сфере.

В условиях рынка на качество нужно смотреть с экономической точки зрения; при этом в экономическом аспекте качество выступает как чисто количественная характеристика. Чтобы произвести продукцию определенного качества, нужно потратить соответствующее количество труда. Труд, производящий товары высокого качества, ничем не отличается от труда, производящего товары низкого качества. Если качество одного из двух товаров одинакового ассортимента различается, значит на их производство потрачено различное количество труда. «То или иное количество труда, – отмечал К. Маркс, – ... есть то, что превращает товары в стоимости, то единое в них, в качестве выражения чего они качественно одинаковы и лишь количественно различны» [9, 136]. Труд измеряется только количественно и никакой качественной оценке не поддается. К. Маркс никогда не останавливался на экономической оценке качественных различий в труде: «Всякий труд сводится к простому неквалифицированному труду ... более высокие виды труда сами оцениваются в простом труде» [11, 360].

По Марксу, труд, воплощенный в товаре, не имеет качественных различий, а выступает как один и тот же абстрактный человеческий труд. «Труд как основа стоимости, – уточняет К. Маркс, – не есть особый труд, не есть труд того или другого особого качества» [9, 141]. Если какого-нибудь товара произведено сверх общественной потребности (даже если он технически отличного качества), труд, затраченный на его производство, выходит

Процессы глобализации

за пределы общественно необходимого, а созданный им продукт утрачивает потребительскую стоимость в той мере, в которой он вышел за пределы общественно необходимых затрат. Рынок вынудит снижать цену до того уровня, пока предложение не уравнивается со спросом. Это означает, что часть труда обществом растрочена попусту.

В процессе формирования стоимости в труде нет качественных различий, продукт более высокого вида труда фактически сводится к определенному количеству простого труда. Поэтому К. Маркс и пришел к выводу, что исследование того способа, каким происходит это выравнивание, не только невозможно, но и не имеет смысла, так как «... по отношению к величине стоимости имеет значение лишь количество труда, уже сведенного к человеческому труду без всякого дальнейшего качества» [7, 54].

Продукт более высокого качества создается «в результате приложения большего количества ручного труда» [10, 408]. Следовательно, если один из двух рабочих дает продукцию качественнее, значит он тратит большее количество труда. По Марксу, «... его всеобщее качество, которое не является особой квалификацией труда, не является специфически определенным трудом, а заключается в том, что труд как труд является трудом, – это качество труда не оплачивается особо» [10, 322]. Оплачивается живой труд не за качество, «которым он обладает как живой труд... – а за содержащееся в нем самом количество труда» [10, 327].

Качественная продукция – результат не качественного труда, а результат производительного труда. «С общественной точки зрения, – писал К. Маркс, – производительность труда возрастает также с его экономией. Последняя включает в себя не только экономию средств производства, но и устранение всякого бесполезного труда» [7, 533]. Поэтому повышение качества продукции на предприятии означает рост производительности труда.

Производство товаров низкого качества ведет к непроизводительным, безвозвратным

потерям общественного труда так же, как и производство товаров высокого качества в больших объемах по сравнению с общественно необходимыми. Согласно законам товарообмена, труд, затраченный на производство товаров низкого качества, не способен обмениваться на труд, воплощенный в товарах высокого качества. Поэтому нужно искать критерии для измерения качества товаров, а не качества труда, а также создавать экономические условия для производства товаров необходимого качества.

Качество, с одной стороны, есть внутренняя суть – содержание потребительной стоимости; с другой стороны, это количественно определенная потребность в затратах общественного труда на производство отдельного товара. Общественная потребительная стоимость «зависит от того, адекватна ли она количественно определенной общественной потребности в продукте каждого особого рода» [8, 185].

Обе стороны качества оцениваются меновой стоимостью, она их приводит к общему знаменателю и выступает как итоговый измеритель качества товаров. «Меновая стоимость естественно остается внутренне присущим качеством товаров, хотя она в то же время существует вне их» [10, 93], – писал К. Маркс. Добавим, меновая стоимость отражает пропорцию данного товара и то отношение, в котором этот товар замещает другие.

Экономическое качество – это, прежде всего, техническое качество, но в таком объеме, в каком оно необходимо для удовлетворения платежеспособного спроса населения. Поэтому, как бы ни высока была индивидуальная потребительная стоимость отдельного товара на внутреннем рынке страны, она будет сведена меновой стоимостью до уровня платежеспособной потребности в этом товаре. Из этого следует, что только общественно необходимые затраты могут создавать товары нужного качества.

Общественно необходимое качество товаров отражает стоимость, а «стоимость в логическом смысле есть общая качественная оп-

Процессы глобализации

ределенность всех обмениваемых «вещей» [1, 38]. Стоимость «предполагает общую субстанцию и все различия, пропорции – сведенными к чисто количественным» [11, 361]. Она «не способна ни к какому иному движению, кроме количественного» [10, 219]. Поэтому задачу оценки качества товаров предстоит разрешить с помощью цены, поскольку в цене все товары «...представлены как материализация одного и того же труда, как всего лишь количественно различные выражения одной и той же субстанции» [9, 131-132]. И цена выполнит эту задачу, если будет возмещать не любые затраты, а только общественно необходимые. А это значит, что цена призвана быть общественным нормативом затрат, а не средством, с помощью которого могут покрываться издержки предприятий с отсталой техникой и технологией.

Повышенная цена создает благоприятные условия для незаконного получения прибыли, нарушает эквивалентные отношения на внутреннем рынке страны, ослабляет интерес к непрерывному совершенствованию технологий и повышению качества товаров. Оплачивается живой труд не за качество, «...которым он обладает как живой труд, ...а за содержащееся в нем самое количество труда» [10, 327]. Качество «...заключается в том, что труд как труд является трудом, – это качество не оплачивается особо» [10, 322]. В экономике, как и в природе, все взвешивается. Попробуем, например, оценить качество чугуна гири весом в 1 кг. Если она весит 1 кг, значит она нормального качества. А какая тогда будет высокого качества? Гири с привеском? Тут можно столкнуться с Уголовным Кодексом.

Как видим, «заболевать» россиянам нужно не качеством труда, а качеством продуктов труда. Задача состоит не в том, чтобы отслеживать каждый шаг работника системой менеджмента качества (СМК), а в том, чтобы в производстве создать экономические условия для постоянного повышения производительности труда за счет его технической вооруженности и профессиональной подго-

товки кадров. Для этого необходимо, чтобы цена готовой продукции на выходе была ориентирована не на текущие затраты, а на общественно необходимые.

Как увидеть экономическое качество на региональном уровне? Однозначно – через оборачиваемость товаров в экономическом пространстве регионального образования. Во всех случаях, касающихся производства товаров и регулирования пропорций, нужно руководствоваться средним временем обращения, объективно характеризующим, насколько произведенные затраты являются общественно-необходимыми. Среднее время товарного обращения укажет на недостатки качества товаров, регулирования региональных пропорций, а также на недостатки в развитии производительности труда в предприятиях торгово-производственной сферы регионального хозяйства. Для этого торговля должна быть охвачена региональным тотальным мониторингом и регулироваться в экономическом пространстве регионального образования региональным Центром мониторинга и информации о товарах (ЦМИТ).

Для выполнения *второй задачи* торговлю следует сделать прозрачной, чтобы по состоянию оборачиваемости товаров в ней можно было видеть отклонения между спросом и предложением, оценивать эффективность производства и регулировать его. Торговля будет источником информации в процессе управления товарными потоками и принятия решений относительно производства тех или иных товаров.

Сегодня нет ясной картины состояния производства и обращения отечественных товаров, а значит, нет возможности эффективно регулировать региональные пропорции. И причина не столько в скрытости и недоступности информации, сколько в неадекватном отношении к торговле как отрасли регионального и национального хозяйства. Неслучайно Федеральный Центр России не берет на себя ответственность за регулирование народнохозяйственных пропорций и уходит из экономики.

Процессы глобализации

Торговля должна быть органической частью единого торгово-производственного комплекса, тогда она сможет стать ведущей отраслью. Необходимо встроить ее в технологию управления товарными потоками и через нее регулировать производственные мощности. При этом торговая технология должна быть генеральной в организации промышленного и сельскохозяйственного производства, а торговля – задавать тон производственному сектору экономики.

Объединением торговли и производства в единый воспроизводственный цикл удастся скоординировать деятельность предприятий всей торгово-производственной сферы национальной экономики. В этих условиях торговля будет работать в ритме, согласованном со всеми отраслями производственной сферы регионального хозяйства, и станет непосредственной соучастницей развития высокотехнологического производства отечественных товаров, то есть перестанет расторгивать российские национальные ресурсы и обслуживать зарубежные производства.

Для выполнения *третьей задачи* государству необходимо подойти к функционированию этой отрасли национального хозяйства адекватно рынку.

Неопределенность с научно-теоретическими представлениями о рынке привела к ненаучному подходу к торговле как отрасли национальной экономики. Образовавшиеся после распада СССР пустоты стали заполняться неформальными институтами торговых отношений с зарубежными партнерами. Торговля постепенно стала отходить от национальных интересов и приспосабливаться к изменившимся условиям. Образовалась почва для неэквивалентного обмена: одни имели колоссальные рентные доходы за счет негосударственного оборота товаров и денег, другие кое-как сводили концы с концами. Тенденция несовпадения интересов граждан, предприятий, регионов и государства очевидна и сегодня.

На современном этапе развития общества российская торговля практически неуп-

равляема: товарные потоки ни на региональном, ни на национальном уровнях не регулируются; их регулирует сам рынок, который и превратил торговлю в отрасль, обслуживающую передовые зарубежные страны.

Иностранный капитал получает высокие прибыли от торговли в России, в то время как каждое третье российское предприятие торговли убыточно [3, 58]. «По итогам 1 квартала 2004 г. благодаря успешным продажам в России и Восточной Европе прибыль концерна METRO возросла на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года» [15, 90]. Если учесть, что в торговле уровень заработной платы российских граждан низок, то понятно, почему иностранные торговые сети извлекают в России огромные прибыли. Они пользуются дешевой рабочей силой и возможностью анонимной эксплуатации труда.

Численность работников в этой отрасли составляет 15 млн. человек – более 10% национальной рабочей силы. Отрасль сохраняет лидирующее положение по численности занятых в ней работников (свыше 400 тыс. субъектов) [3, 57], а поступление денежных средств от торговой отрасли в российский бюджет значительно меньше возможного.

Главный недостаток заключается в том, что «Федеральный исполнительный орган (Министерство экономического развития и торговли РФ) практически устранился от разработки и проведения в жизнь научно-технической политики в развитии инфраструктуры рынка» [3, 60]. Каждый предприниматель руководствуется лишь собственными интересами, поэтому «размещение торговых точек осуществляется главным образом в интересах предпринимателей» [3, 60]. Это сопровождается высокими транзакционными издержками для национального хозяйства в целом.

Из-за отсутствия научного подхода к управлению торговлей она функционирует с огромными транзакционными издержками, а ее содержание для национальной экономики сопровождается неоправданным ростом издер-

Процессы глобализации

жек обращения и унижительным положением российских граждан, так как это ведет к удорожанию потребительских товаров и падению реальных доходов населения, поскольку «...основная масса розничных торговых предприятий относится к верхнему ценовому сектору. В особо сложном положении оказались покупатели, относящиеся к малообеспеченным группам населения» [3, 60].

Правительство страны в 2006 г. поручило Министерству экономического развития и торговли разработать специальный закон о розничной торговле [5, 20]. Основная работа над проектом закона проходила в 2007 г. Но вряд ли этот закон остановит экспансию иностранных торговых сетей в российскую экономику. Он не поможет повысить эффективность функционирования торговли и повернуть ее в сторону национальных интересов. Тут нужен не административный закон, а адекватный рынку методологический проект «торговля – национальная экономика», который в первую очередь должен предложить метод измерения эффективности предприятий торговли на внутреннем рынке. Только после этого можно проводить трансформации, направленные на управление торговлей и на контроль за ее координирующей ролью в регулировании торгово-производственной сферы.

Для выполнения этих задач необходимо подключить высшую школу: в этом случае в практической деятельности будет виден и образовательный результат. Однако для оценки правильности методологии и проверки эффективности прямого участия академической науки в развитии региональной экономики необходимо региональное обособленное экономическое пространство – самостоятельный субъект РФ с автономными правами в принятии решений, связанных с функционированием регионального хозяйства. Ведь существуют же объекты для испытания достижений в области технических наук: технопарки, инновационно-промышленные комплексы и др., и вместе с тем для проверки результатов научных разработок в области эконо-

мики в России нет никаких научных подходов и принципов, в результате чего экономическая наука в целом не развивается.

Спасти отечество от зарубежных ненаучных схем построения рыночной экономики можно концентрацией идей в Российском университете рынка (РУР), который можно учредить в одном из передовых регионов страны, каким, например, может стать Кузбасс. С большим сырьевым и технико-технологическим потенциалом, с достижениями в области развития демократических основ управления и самоуправления Кузбасс вполне способен выйти на передовые рубежи отечественной экономической науки и сыграть роль главного национального ресурса страны в формировании научных принципов проведения рыночных реформ, с тем чтобы внести коррективы в институциональный атлас России.

Список литературы

1. Вишневский, В. Теория стоимости в экономической науке // *Экономист* – 2007 – № 5.
2. Европейское право. – М.: НОРМА, 2001.
3. Ефремов, А. Проблемы организации торговли // *Экономист*. – 2007. – № 2.
4. Короткова, Т.Л. О некоторых тенденциях развития рынка в России // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2006. – № 6.
5. Литвинова, Н. Розница в торговле // *Эксперт*. – 2006. – № 36.
6. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 20.
7. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 23.
8. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 25. Ч. II.
9. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 26. Ч. III.
10. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 46. Ч. I.
11. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 46. Ч. II.
12. Москвин, В.А. Управление качеством в бизнесе: Рекомендации для руководителей предприятий, банков и риск-менеджеров. – М.: Финансы и статистика. – 2006.
13. Петровский, М. Перспективы западноевропейских инвестиций в сфере розничной торговли России. // *Российский внешне-*

Процессы глобализации

- экономический вестник – 2006. – № 2 (Февраль)
14. Радаев, В. Эволюция организационных форм в российской розничной торговле. // Вопросы экономики. – 2006. – № 10.
15. Хасис, Л. Иностраный ритейл в России // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №6.
16. Ясин, Е. Государство и экономика на этапе модернизации // Вопросы экономики. – 2006. – № 4.

Развитие сферы услуг в условиях перехода России к «новой экономике»

И.А. Кудряшова,

кандидат экономических наук, профессор
кафедры мировой экономики Кемеровского института (филиала) ГОУ ВПО
«Российский государственный торгово-экономический университет»,
г. Кемерово

М.Ю. Звегинцева,

кандидат экономических наук, профессор
кафедры мировой экономики Кемеровского института (филиала) ГОУ ВПО
«Российский государственный торгово-экономический университет»,
г. Кемерово

Service sphere development during the transition of Russia to «new economy»

I. A. Kudryashova Процессы глобализации Процессы глобализации Процессы
глобализации Процессы глобализации,
M. Y. Zvegintseva

The development of «new economy» sectors have become actual in connection with Russia's joining the WTO. The term «new economy» was introduced in the USA in 1996 due to the emergence of Internet companies Yahoo, AOL, Amazon.com and business development in global computer net. The first part of research on this problem was at the end of XX c. – a period of stable non-crisis development of the US economy.

В связи с вступлением России в ВТО наиболее актуальным становится развитие секторов «новой экономики». Термин «новая экономика» был введен в деловой оборот в США в 1996 г. в связи с появлением пионерных Интернет-компаний Yahoo, AOL, Amazon.com и развитием бизнеса в глобальной компьютерной сети. Первая волна исследований по данной проблематике пришлась на конец XX столетия – период устойчивого бескризисного развития экономики США. Так, рост производительности с 1995 по 2000 гг. более чем вдвое превышал аналогичный показатель за период с 1973 по 1995 гг. Безработица и инфляция были чрезвычайно низки (примерно 4% и 3% соответственно), и это при том, что ранее удавалось добиваться либо низкой безработицы при высокой инф-

ляции, либо низкой инфляции при высокой безработице. Дефицит бюджета к концу 90-хх гг. сменился его профицитом, доходы на вложенный капитал и темпы роста доходов были одними из самых высоких в развитом мире. Имеется интересное объяснение данного феномена: это не просто очередная фаза циклического подъема, поскольку экономических достижений удалось добиться благодаря использованию следующих факторов: технологических инноваций, изменений в организации бизнеса и государственной экономической политике [4].

Быстрый подъем экономики вызвал предположение о появлении феномена «новой экономики».

Крупномасштабные исследования «новой экономики» были приостановлены к 2000 г.

Процессы глобализации

после кризиса на рынке акций высокотехнологичных предприятий. Интерес мирового сообщества к данной проблеме возобновился в 2005 г., когда экономика развитых стран, прежде всего США, окончательно оправилась от «шока 2000 года». При этом изменился взгляд на функционирование «новой экономики», обозначилось преобладание широкого подхода к ее определению. Появилось понимание того, что «новая экономика» не столько существует относительно самостоятельно, но и «встраивается» в старые технологии и экономические отношения (многие компании традиционного бизнеса и электронной промышленности, например крупные автомобильные ТНК, адаптировались к условиям «новой экономики» достаточно «легко и просто», используя ее достижения в производственных процессах, проектировании и прогнозировании и т.п.). Если на первом этапе считалось, что «новая экономика» изменила классические принципы макроэкономики, то сейчас отмечается, что она «никоим образом не отменяет «традиционных» экономических законов и категорий» [5], а лишь изменяет некоторые аспекты их содержания.

В России и в мире существует большое количество определений «новой экономики». Несмотря на широкое распространение данного термина, он не получил всеобщего признания в научном сообществе, что стало одной из причин отсутствия его общепринятого определения.

Проанализировав имеющиеся определения данного понятия, мы выделили следующие подходы к его трактовке:

1. «Собираемый» подход. В рамках данного подхода «новая экономика» отождествляется с отраслями, производящими компьютерное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, всю систему производства, хранения, обработки, распространения информации. Такой подход нашёл отражение в ряде технических, публицистических, специализированных компьютерных изданий. При этом часто «новая экономика»

выступает в качестве «собираемого названия для всех отраслей, связанных с производством, обработкой и передачей информации» [9].

2. При втором подходе ряд авторов рассматривает «новую экономику» как качественно новую экономику, в том числе функционирующую не по правилам классической макроэкономической теории. В соответствии с этим подходом под «новой экономикой» понимается «длительное устойчивое бескризисное развитие под влиянием информационных технологий, интеграция в мировое хозяйство», «получаемые колоссальные выгоды, в том числе быстрый рост производительности, доходов, низкая безработица и умеренная инфляция, ставшие результатом синергической взаимосвязи преимуществ в технологиях, бизнес-практики и экономической политики», «качественно новый технологический уровень всего народного хозяйства, включая действующие производительные силы общества» [4].

Необходимо отметить, что некоторые авторы (В. Черковец, А. Селезнев) не согласны с противопоставлением «новой» и «старой или традиционной» экономик. Они считают такое деление искусственным, ведущим к открытому пренебрежению экономическим базисом, в котором сосредоточены отрасли, обеспечивающие возможность развития «новой» экономики. По их мнению, подобные противопоставления одних секторов хозяйства другим чреваты структурными и инвестиционными перекосами, зарождением кризисных явлений в экономике в целом. Другие авторы, среди которых Г. Вайнштейн, Я. Кузьминов, считают, что никакого противостояния старой и новой экономик нет: новая экономика повышает отдачу в традиционных отраслях, тем более что сейчас законы новой экономики начинают приходить в большее соответствие с законами старой экономики.

Р. Бломерт отмечает, что «новая экономика» должна была отличаться отсутствием конъюнктурных циклов старой экономики.

Процессы глобализации

Через сеть Интернет появилась возможность управлять предложением и спросом с высокой точностью. Эта техническая утопия оказалась далекой от реальности. Вместо этого выяснилось, что Интернет не является самостоятельно работающим механизмом, как он пропагандировался вначале. Р. Бломерт отмечает, что «новая экономика была криминальна по своей сути» [1], так как в итоге только немногие участники получили высокие прибыли, а миллионы инвесторов, напротив, в результате лопнувшего «пузыря» в 2000 г. потеряли деньги.

3. «Глобализационный» подход. Ряд экономистов понимает под «новой экономикой» «текущие процессы глобализации и мировой интеграции, которые, с одной стороны, меняют условия функционирования каждой национальной экономики, а с другой – требуют новых подходов к выбору национальной экономической политики и координации политики между странами» [9]. С понятием «новая экономика» связана идея, что в результате цифровой революции с появлением компьютеров и новых средств массовой коммуникации возникла радикально новая обусловленная глобализацией экономическая система [2].

4. «Сетевой» подход. Некоторые ученые (Г. Колодко, Л. Мясникова и др.) в той или иной степени отождествляют понятие «новой экономики» с сетью Интернет, с электронным рынком. При таком подходе под «новой экономикой» понимается, прежде всего, пространство Интернет, его механизмы и возможности в осуществлении бизнеса, вся инфраструктура, обеспечивающая его существование и развитие, а также иные сегменты теле-коммуникационного сектора. «Новая экономика» становится синонимом понятия «сеть», рассматривается как «Интернет-экономика». Также «новая экономика» рассматривается как «сетевая экономика, в которой взаимосвязи приобретают системообразующую роль» [7].

5. «Информационный» подход. Самый распространенный подход на современном

этапе, когда основой «новой экономики» признаются знания и/или информация, «новая экономика» рассматривается как «экономика знаний», в развитии которой преобладает вклад человеческого, нематериального капитала по сравнению с материальными элементами (А. Дынкин, Р. Фатхутдинов и др.). К данной группе относятся такие определения, как:

- «новая экономика» (или «экономика, основанная на знаниях») – совокупность секторов, характеризующихся большим вкладом человеческого капитала по сравнению с материальными элементами. «Новая экономика» включает в себя профессиональное образование, рынки продуктов и услуг, основанные на информационно-коммуникационных технологиях (далее ИКТ), производство инноваций и так называемые интеллектуальные услуги (консультирование, информационное посредничество, аналитика, маркетинговые услуги) [11];

- «новая экономика» – это отрасли с высоким удельным весом нематериального, человеческого капитала: информационно-коммуникационные технологии, образование, наука и интеллектуальные услуги (консалтинг) [15];

- под «новой экономикой» понимают экономику знаний, отличительными чертами которой является ускоренное развитие нематериальной сферы по производству и распределению научно-технических и управленческих инноваций, а инфраструктурой становится всемирная информационная паутина [13];

- «новая экономика» – это экономика, производящая в возрастающем количестве информацию, знания и основанная на них;

- новая экономика – это информационная экономика, обладающая рядом специфических черт [4];

- «новая экономика – это экономика знаний, новых информационных технологий, качественных процессов, обеспечивающих лидерство субъекта управления и конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг» [15];

Процессы глобализации

- «новая экономика» – это те отрасли, сферы, сегменты экономики, где производство и реализация товаров и услуг осуществляются с применением информационно-коммуникационных технологий либо эти технологии оказывают заметное трансформационное влияние на развитие каких-либо отраслей и видов деятельности.

6. При «отраслевом (секторальном)» подходе под «новой экономикой» понимается совокупность отраслей (сегментов, секторов), объединенных по какому-либо критерию. Чаще всего отрасли объединены по критерию использования информационно-компьютерных технологий. На наш взгляд, некорректно под «новой экономикой» понимать совокупность отраслей, секторов или сегментов, использующих ИКТ, так как в настоящее время использовать информационно-компьютерные технологии можно в любой отрасли, любом секторе экономики страны; таким образом, размер «новой экономики» будет завышен, тем более что не все используемые ИКТ являются инновационными, способствующими дальнейшему развитию экономики.

7. При «инновационном» подходе «новая экономика» понимается как инновационная экономика, то есть экономика, базирующаяся на новом технологическом укладе, в основе которого лежит всемерное стимулирование научно-технологического прогресса и повышение инновационной активности, опережающее развитие приоритетных направлений научно-технического прогресса.

8. При «комплексном» подходе (Е.Ф. Авдокушин) «новая экономика» рассматривается как совокупность таких составляющих, как информационно-коммуникационные технологии, финансовая экономика, международное разделение труда и т. д. Отмечается, что, помимо ИКТ, в креативной основе «новой экономики» лежат и иные технологии: биотехнологии, нанотехнологии, технологии сбережения ресурсов, создание новых материалов, экотехнологии и др. [3].

Комплексный характер, объединяющий «отраслевой» и «инновационный» подходы,

присущ определению А.А. Харина и В.П. Майборода, в котором под «новой экономикой» понимается система отраслей промышленности с добавленной стоимостью, многократно превышающей стоимость сырья (так называемые высокие технологии high-tech), и инновационная система. В настоящее время происходят революционные изменения в технологии электрохимических элементов, в технологиях, связанных с генетикой и биотехнологиями. Тем не менее, ядром и основой современной «новой экономики» представляется инновационный взрыв в сфере информационных технологий. Последние включают компьютеры, программное обеспечение, телекоммуникации и Интернет [14].

Нельзя согласиться с мнением авторов, узко отождествляющих определение «новой экономики» с «развитием, главным образом, фондового рынка с упором на динамику акций компаний, функционирующих в сфере высоких, новейших технологий» [4] или трактующих данный термин для обозначения «состояния современной экономики, пришедшего на смену «постиндустриальному обществу»» [12], либо для обозначения нового курса страны.

Необходимо отметить, что часть ученых не признаёт наличия феномена «новой экономики» (А. Дейкин, нобелевский лауреат Р. Солоу, Л. Малков и др.). Они объясняют это следующим. По ряду параметров подъем 90-х гг., пусть и самый длительный в истории, по качеству не был особо выдающимся. Например, по среднегодовым темпам роста из шести периодов экономического подъема в США после 1960 г. названные годы – лишь на пятом месте (3,7% против, скажем, 4,9% в 60-е гг.). Темпы роста производительности труда далеко отставали в истекшем десятилетии от 60-х и 70-х гг. И хотя показатели инфляции и безработицы за 90-е гг. наиболее благополучны, по совокупности хозяйственных показателей этот период нельзя поставить выше 60-х – 70-х гг. – эпохи кейнсианских побед. В своем исследовании о причинах небывалого подъема 90-х гг. в экономике

Процессы глобализации

США сотрудник Университета штата Массачусетс Д. Котц отмечает следующую цепочку факторов биржевого бума: 1) быстрый рост нормы прибыли в 1991–1996 гг.; 2) ускоренное повышение доли прибыли в доходах корпораций при усилении доходной дифференциации населения (в точности как в 20-е гг.), шумиха по поводу информационных технологий и воспевание преимуществ «новой экономики» заставили многих инвесторов поверить в чудодейственность новых финансовых законов; 3) полоса жестоких кризисов в ряде стран тоже подтолкнула растущие массивы иностранных капиталов в направлении США и способствовала сокращению вывоза американских капиталов из страны; 4) на фоне возникшей притягательной иллюзии относительно нескончаемости повышательных тенденций на бирже гипертрофированный спрос на ценные бумаги столкнулся с падением их предложения из-за волны слияний и поглощений. А летом 2000 г. раздувшийся биржевой «пузырь» начал усыхать [8]. Л. Малков предлагает называть феномен «новой экономики» «мечтизмом», то есть периодом, «когда мечтания, в данном слу-

чае об использовании Интернета в новых областях человеческой деятельности, превратились в самостоятельную силу и в некотором смысле оказались двигателем экономического роста» [10].

Таким образом, в настоящее время нет единого подхода к определению понятия «новая экономика». Большинство дефиниций объединяет акцент на использование информационно-коммуникационных технологий и доминирующее развитие секторов с высоким удельным весом нематериального, человеческого капитала. Именно поэтому для сравнительного анализа в России и за рубежом нами были выбраны сфера услуг и рынок информационно-коммуникационных технологий.

Рассмотрим структуру ВВП сферы услуг в странах с «новой экономикой» в сравнении с Россией. В таблице 1 представлены данные о произведенном ВВП в сфере услуг в странах ЕС-25 и России за 2003 г.

Показательным для «новой экономики» ЕС является превышение удельного веса операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (раздел К) над долей оптовой и розничной торговли (раздел G). В

Таблица 1

Добавленная стоимость в сфере услуг в странах ЕС-25 и России за 2003 г., в текущих ценах

Вид экономической деятельности (раздел)	Добавленная стоимость в ЕС		Добавленная стоимость в ЕС	
	млрд. евро	%	млрд. руб.	%
Услуги всего, в том числе:	2650,0*	100	5205,5	100
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (G)	931,8	35,20	2589,5	49,75
Гостиницы и рестораны (H)	154,2	5,80	95,1	1,83
Транспорт и связь (I)	570,0*	21,50	1261,6	24,24
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (K)	993,3	37,50	1259,3	24,19

Примечание: * округленная оценка, основанная на неконфиденциальных данных

Источники: http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/i000610r.htm;

Urbanski, T. Statistics in focus – Industry, trade and services – 19/2007 // <http://ec.europa.eu/eurostat/>

Процессы глобализации

России на оптовую и розничную торговлю в 2003 г. приходилась практически половина от номинального произведенного ВВП, в ЕС – только 35,2%. В странах Европейского Союза большой вес занимают операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 37,50%, а также услуги гостиниц и

ресторанов – 5,8%, против 24,19% и 1,83% в России соответственно. Таким образом, оптовая и розничная торговля является приоритетной отраслью в России.

На рисунке 1 представлена динамика структуры произведенного ВВП России в сфере услуг за 2003–2006 гг.



Рис. 1. Динамика структуры произведенного ВВП России в сфере услуг за 2003–2006 гг.

Источник: http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/i000610r.htm

За 2003–2006 гг. в структуре произведенного ВВП России не произошло серьезных изменений: незначительно снизилась доля оптовой и розничной торговли с 49,75% в 2003 г. до 48,67% в 2006 г., практически не изменилась доля операций с недвижимым имуществом, аренды и других услуг с 24,19% в 2003 г. до 24,54% в 2006 г. Таким образом, структура сферы услуг в России не отвечает уровню развития страны с «новой экономикой». Переход к постиндустриальному развитию наиболее очевиден в федеральных городах благодаря концентрации населения и бизнеса, росту доходов и повышенному спросу на деловые и потребительские услуги. Москва и в советское время была городом с более сервисной экономикой, а в переходный период уровень занятости в секторе услуг ока-

зался сопоставим с уровнем занятости в развитых странах, почти вдвое увеличилась занятость в финансовых, банковских услугах, страховании и управлении. В 2003 г. доля услуг в ВРП Москвы достигла 84% (55% – это торговля и коммерческие услуги); в Санкт-Петербурге она заметно ниже – 63%, а доля торговли и коммерческих услуг меньше в 2,5 раза.

Высокую долю услуг в ВРП имеют также слаборазвитые и депрессивные районы с сильным экономическим спадом в 90-х гг., но в них сектор услуг заместил в структуре ВРП другие, более кризисные сектора экономики. В ведущих экспортных регионах доминирует промышленность, сектор услуг развит слабо (20–40% ВРП). Включение сырьевых регионов в глобальный рынок позволило умень-

Процессы глобализации

шить кризисный спад, но платой за это стал индустриальный «флюс» экономики и замедление процессов сервисной модернизации. В результате, чем важнее роль экспортных отраслей промышленности для экономики региона, тем медленнее идет структурный рост сектора услуг и занятости в нем. Подобные тенденции были типичны для нефтедобывающих стран Персидского залива и Латинской Америки в 70-х и 80-х гг. XX в. Большинство правительств не смогли преодолеть

структурные диспропорции и добиться опережающего роста сектора услуг. Эти явления могут расцениваться как примеры негативной локализации.

Важным показателем становления «новой экономики» является состояние рынка информационно-коммуникационных технологий. Основные показатели, характеризующие рынок информационно-компьютерных технологий России за 2003–2006 гг., представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели развития рынка информационно-коммуникационных технологий в России за 2003–2006 гг., млрд. руб. в текущих ценах

Наименование показателя	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Общий объем сектора ИКТ	608,60	796,70	968,20	1196,60
Доходы от основной деятельности операторов связи – всего:	395,60	540,20	659,90	835,10
в т. ч. электросвязь	367,00	505,90	617,20	781,40
почтовая связь (с учетом спецсвязи)	28,60	34,30	42,70	53,70
Объем рынка информационных технологий, в том числе:	213,00	256,50	308,30	361,50
рынок аппаратных средств	139,00	154,50	187,00	212,70
рынок программных средств	28,00	31,90	42,10	57,00
рынок услуг, включая услуги Интернет	46,00	70,10	79,20	91,80
Платежи отрасли связи в консолидированный бюджет	79,20	82,50	110,00	145,00
Доля рынка ИКТ в ВВП, %	4,60	4,67	4,48	4,47

Источник: <http://www.minsvyaz.ru/industry/1193>

Анализ рынка ИКТ России за исследуемый период свидетельствует о позитивной динамике роста всех без исключения показателей и устойчивой тенденции формирования высокотехнологичных отраслей национальной экономики. За 2003–2006 гг. общий объем сектора ИКТ увеличился на 97%; при этом доля рынка информационно-компьютерных технологий в валовом внутреннем продукте Российской Федерации незначительно снизилась – с 4,6 % в 2003 г. до 4,47 % в 2006 г., что связано с более высоким темпом роста ВВП по сравнению с ростом объема сектора ИКТ. В доходах от основной деятельности операторов связи на электросвязь приходится более 90%. Несмотря на абсолют-

ное увеличение доходов от основной деятельности операторов почтовой связи на 87,8% за 2003–2006 гг., доля почтовой связи (с учетом спецсвязи) в доходах за этот же период снизилась с 7,23% до 6,43%.

Динамика структуры рынка информационных технологий в 2003–2006 гг. представлена на рисунке 2.

За 2003–2006 гг. произошло изменение структуры рынка информационных технологий: снизилась доля рынка аппаратных средств (с 65,26% до 58,84%) за счет роста рынка услуг, включая услуги Интернет (с 21,6% до 25,39%), и рынка программных средств (с 13,15% до 15,77%), что следует характеризовать как положительную тенденцию.

Процессы глобализации

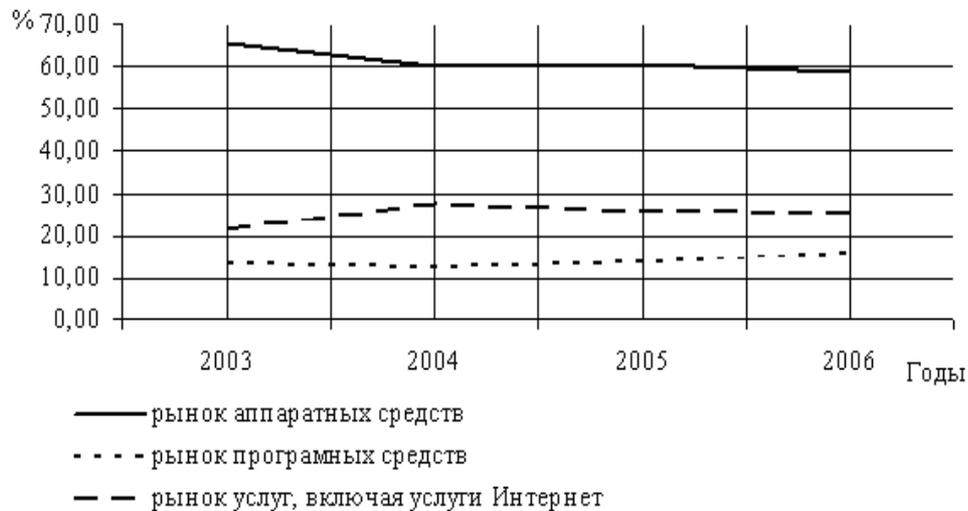


Рис. 2. Динамика структуры рынка информационных технологий за 2003-2006 гг.

Весьма интересным является рассмотрение структуры экономики на уровне межстрановых сопоставлений ВВП России и Германии как государства, уверенно функционирующего в рамках «новой экономической модели».

Структура произведенного ВВП России и Германии по объединенным видам экономической деятельности за 2005 г. представлена на рисунке 3.

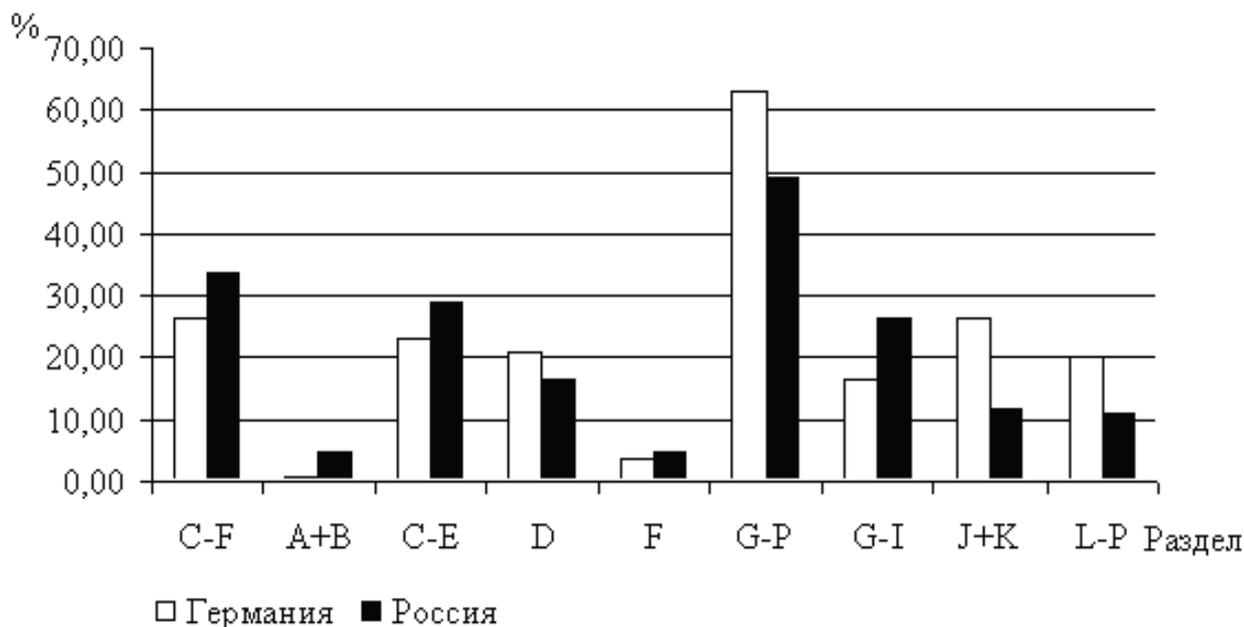
В структуре ВВП Германии большую долю занимает сфера услуг – 62,88% против 49,21% в России; в частности, на финансовую деятельность и операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг в Германии приходится 26,39%, в России – более чем в 2 раза меньше – 11,91%. Доля обрабатывающих производств в Германии составляет 20,97%, в России – 16,52%. При этом в России больший процент приходится на сельское хозяйство и рыболовство – 4,75% (Германия – 0,89%), строительство – 4,78% (Германия – 3,51%), оптовую и розничную торговлю, гостиницы и рестораны, транспорт и связь – 26,31% (Германия – 16,32%).

Таким образом, отрасли сферы материального производства (сельское хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнер-

гии, газа и воды, строительство), за исключением обрабатывающего производства, в России за исследуемый период развивались опережающими темпами по сравнению с «благополучной» Германией, в то время как доля отраслей «новой экономики» (финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг и т. д.) в России имела меньший вес в объеме добавленной стоимости, по отношению к Германии.

С одной стороны, структура сферы услуг в России серьезно отличается от структуры сферы услуг стран «новой экономики»; с другой стороны, в России активно развивается рынок информационно-коммуникационных технологий, что является основой для перехода страны к «новой экономике». Важно сместить акцент с развития торговли на развитие секторов экономики, находящихся на «переднем крае» технологического развития – только в этом случае Россия сможет встроиться в мировое производство добавленной стоимости на верхних его уровнях, с самой высокой отдачей на вложенный капитал. Таким образом, структурная политика России должна быть направлена на повышение инновационной активности и опережающее развитие отраслей и подотраслей, придающих вектор развития «новой экономике».

Процессы глобализации



Примечание:

C-F Промышленность, строительство

A+B Сельское хозяйство, рыболовство

C-E Промышленность

D Обрабатывающие производства

F Строительство

G-P Область услуг

G-I Торговля, гостиницы, транспорт

J+K Финансовая деятельность + операции с недвижимостью

L-P Общественные и частные производители услуг

Рис. 3. Структура произведенного ВВП России и Германии по объединенным видам экономической деятельности в 2005 г., в текущих ценах

Источники: http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/i000610r.htm;
http://www.statistik-portal.de/Arbeitskreis_VGR/R1B5.zip

Список литературы

1. Blomert, R. Вирсенкриминалитдт und «neue Цкonomie» [Электронный ресурс] // www.journascience.org/de/wirtschaftskrimi/spezial/blomert/blomert_boersenkrimi_01.shtml
2. www.de.wikipedia.org/wikw/New_Economy [Электронный ресурс]
3. Авдокушин, Е. Ф. К вопросу о сущности и особенностях «новой экономики» [Текст]
4. Алексеев, А. В. Создание новой экономики России: иллюзия или национальный проект? [Электронный ресурс] // www.ecsocman.edu.ru/db/msg/293731.html
5. Бабаев, Б. Д., Бабаев Д. Б. Общество и «новая экономика» [Текст] // Личность. Культура. Общество. – Т. 7. Вып. 4 (28).

Развитие и перспективы рынка информационно-коммуникационных технологий в России

И. В. Минченкова,

старший преподаватель кафедры мировой экономики Российского университета кооперации,
г. Москва

The development and prospects of information-communication technologies in Russia

I. V. Minchenkova

The rapid development of Internet-technologies, electronic commerce and modern means of communication leads to the emergence of world informational. main and makes a base for a new form of man's activity, which is called now «digital culture». Many traditional forms of work with information change radically under the influence of culture.

Активное развитие Интернет-технологий, электронной коммерции и современных средств коммуникации ведет к возникновению всемирной информационной магистрали и закладывает основу для создания принципиально новой формы деятельности человека, называемой сейчас «цифровой культурой». Под влиянием этого многие традиционные методы работы с информацией неминуемо претерпевают радикальные изменения. Россия, как представляется, должна занять достойное место среди держав, участвующих в процессе развития рынка информационно-коммуникационных технологий. Несмотря на отдельные экономические трудности. В РФ активно развиваются платежные системы и системы электронной торговли, однако требуется еще много усилий, прежде всего со стороны государственных органов, чтобы с успехом воспользоваться всеми преимуществами, которые несет с собой применение электронных коммуникаций в хозяйственной деятельности.

В мировой экономике в конце XX в. произошли и продолжают происходить существенные изменения, которые заставляют по-новому подходить к проблемам управления субъектами хозяйствования (в том числе ком-

паниями) и, в частности, решать вопросы активизации их деятельности для выживания и создания базы дальнейшего развития. Использование бумажной документации, а также привычных методов ее обработки и пересылки на практике очень часто приводит к большим издержкам. Разработанные к настоящему времени технологии электронной коммерции позволяют предпринимателям при осуществлении сделок передавать информацию с помощью современных информационно-коммуникационных систем, достигая при заключении, подтверждении и выполнении коммерческих сделок (контрактов) повышенной точности, скорости и эффективности [11].

В современных условиях вопросы содействия более широкому доступу к международной электронной торговле все чаще переходят в разряд приоритетных в ряде влиятельных экономических и торговых организаций, а также в постановлениях государственных органов многих развитых и развивающихся стран. Применение современных информационных технологий и систем коммуникации (электронный обмен данными, Интернет, видеоконференции и др.) способно в будущем вывести на качественно новый уровень все аспекты ведения бизнеса.

Процессы глобализации

Вместе с тем существует и целый комплекс проблем, тормозящих распространение электронной коммерции, к которым предприятия должны отнестись с максимальным вниманием (обеспечение безопасности и надежности электронных трансакций и т. п.). Но поступательное развитие информационных технологий в последние годы дает надежду на то, что большинство возникающих проблем все-таки будет успешно разрешено.

Изучение накопленного международно-го опыта по использованию средств электронных коммуникаций в современной деловой практике – это необходимость для российских предпринимателей, которые в настоящее время делают лишь первые шаги в освоении богатого инструментария электронной коммерции.

Основное преимущество современных информационных систем – это активный обмен огромным объемом информации между узлами, расположенными по всему миру. При этом взаимодействии большое значение имеет не столько территориальная удаленность, сколько наличие доступа в Интернет и пропускная способность сети. Компании, расположенные на разных континентах, успешно осуществляют сотни тысяч торговых операций каждый день. Кроме того, транснациональные корпорации имеют возможность расширять свою деятельность более эффективно и за меньший срок благодаря системам электронной поддержки. Но несмотря на высокие темпы развития информационных технологий, все еще отсутствуют отвечающие требованиям рыночной экономики методы обоснования выбора наиболее эффективного варианта создания Интернет-компании и входящих в ее состав электронных магазинов, а также оценки их стоимости (стоимости бизнеса).

Интернет-экономика как отрасль мировой экономики. Электронная коммерция в мировой практике

Наиболее динамично развивающимся сектором современной мировой экономики является отрасль информационно-коммуни-

кационных технологий. Если сектор коммуникаций, являющийся важной частью этой отрасли, развивается уже 100 лет, то история сектора информационных технологий, который выполняет ведущую роль в современном экономическом росте многих развитых стран, насчитывает не более 25 лет. При этом его значение в настоящее время настолько велико, что он стал основой формирования информационной, или Интернет-экономики.

Электронная коммерция реализуется в рамках Интернет-экономики, которую часто именуют сетевой экономикой. На сегодняшний день существуют различные трактовки этого понятия.

Интернет-экономика – «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия»; это бурно развивающаяся экономика, которая базируется на уникальной глобальной иерархически организованной системе, именуемой Интернетом.

Наиболее удачным необходимо признать следующее определение.

Интернет-экономика представляет собой сетевую системно организованную пространственную структуру взаимоотношений между экономическими субъектами; она включает в себя индустрию создания и использования новых информационных технологий и продуктов, телекоммуникационные услуги, электронный бизнес, электронную коммерцию, электронные рынки и другие составляющие компоненты.

Модель электронной коммерции существенно отличается от модели традиционной формы торговли.

Основными признаками, которые отличают модель электронной коммерции от модели традиционной формы торговли, являются следующие:

Процессы глобализации

1) осуществление непосредственно коммерческой деятельности в специфической среде, именуемой сетью Интернет;

2) использование он-лайнного способа (то есть в режиме реального времени) продаж продукции и предоставления услуг;

3) использование специальных безналичных платежных систем (в том числе комбинированных) для осуществления расчетов за приобретенные товары и оказанные услуги;

4) применение для оплаты за приобретенную продукцию или оказанные услуги особого вида денег – электронных денег;

5) использование специальных программных средств для защиты участников коммерции от мошенничества (несанкционированного прочтения конфиденциальной информации, ее изменения, подлога);

6) использование современных Интернет-технологий;

7) применение специального навигатора по сети Интернет для облегчения и ускорения поиска покупателями необходимых видов товаров и услуг;

8) принадлежность рынка электронной коммерции к категории международных.

В настоящее время среди ученых и специалистов нет единого мнения о том, какие области человеческой деятельности следует включать в понятие «электронная коммерция».

Одно из наиболее часто встречающихся определений электронной коммерции выглядит следующим образом: электронная коммерция – это обмен товарами и услугами на базе существующих связей с помощью электронных средств коммуникации между партнерами по бизнесу. Также считаются эквивалентными понятия «электронная коммерция» и «электронная торговля», хотя некоторые авторы склонны придавать различное значение этим терминам.

Как известно, современный бизнес характеризуется постоянным ростом возможностей компаний-поставщиков, а также непрекращающимся расширением глобальной конкуренции и повышением уровня требований

заказчиков. Реагируя на эти изменения, предприятия во всем мире меняют способы организации и управления своим бизнесом: происходит отказ от старой иерархической структуры, исчезают барьеры между отделениями компании; упрощается взаимодействие между компанией, ее заказчиками и поставщиками; бизнес-процессы перестраиваются и выходят за старые границы (можно найти множество примеров таких процессов, в которые вовлекается не только компания, но также ее заказчики и поставщики).

Электронная коммерция представляет собой средство осуществления и поддержки таких изменений в глобальном масштабе. Она позволяет компаниям эффективно и гибко осуществлять внутренние операции, плотнее взаимодействовать с поставщиками и быстрее реагировать на запросы и ожидания заказчиков. Компании получают возможность выбора лучших поставщиков независимо от географического расположения, а также возможность выхода на глобальный рынок со своими товарами и услугами.

Технологии электронной коммерции постоянно меняются. Компании, рассматривающие электронную коммерцию только как дополнение к уже имеющимся у них способам ведения бизнеса, рискуют получить лишь частичную выгоду. Главные преимущества будут иметь фирмы, решившие изменить организацию и бизнес-процессы таким образом, чтобы полностью использовать возможности электронной коммерции [14].

Не являясь единой технологией, электронная коммерция характеризуется разносторонностью. Электронная коммерция – это общая концепция, покрывающая любые формы деловых операций, проводимых электронным способом с использованием телекоммуникационных сетей. Такие операции могут осуществляться непосредственно между компаниями, между компаниями и их заказчиками, так и между компаниями и государственными учреждениями.

Кроме того, электронная коммерция объединяет широкий спектр коммуникацион-

Процессы глобализации

ных технологий, включая электронную почту, факс, технологию электронного обмена данными, электронные платежи и многие другие инструменты. Каждая из этих технологий может быть использована для поддержки электронной коммерции в подходящем для нее контексте.

Все это показывает необходимость существования определенной, юридически обоснованной и регулирующей структуры, благоприятствующей развитию электронной коммерции. Поскольку возможность глобального взаимодействия является одной из основ электронной коммерции, эта структура также должна иметь глобальный масштаб.

Электронная коммерция включает в себя широкий спектр деятельности. Основным компонентом здесь является поддержка цикла коммерческой сделки. Электронная коммерция включает электронную торговлю физическими товарами и услугами, а также электронным материалом. Кроме того, она включает рекламу и продвижение товаров и услуг, содействие контактам между предоставляющими их сторонами, обеспечение маркетинговых исследований рынка, пред- и послепродажную поддержку, электронные закупки и поддержку отдельных бизнес-процессов.

Основными сферами распространения электронной коммерции являются:

- торговля, маркетинг и содействие продажам;
- предпродажная работа, предварительные договоренности, поставки;
- финансирование и страхование;
- коммерческие операции (заказ, получение, оплата);
- обслуживание и поддержка продукта;
- совместная разработка продукта;
- распределенное совместное производство;
- использование общих и частных услуг;
- администрирование бизнеса (разрешения, налоги, таможня и т.д.);
- транспорт, техника перевозок и снабжения;
- общие закупки;

- автоматическая торговля электронными товарами;
- бухгалтерский учет;
- разрешение спорных моментов и др.

Полная коммерческая операция, включая заказ, перевозку, получение, выписку счетов и платежный цикл, может быть проведена электронным способом. Взаимодействие с авторизованными центрами с целью выполнения таможенных и налоговых обязательств, а также со статистическими институтами уже достаточно хорошо развито. Однако некоторые моменты, как, например, безопасность, защита прав на интеллектуальную собственность, правовые вопросы и процедуры, являющиеся частью электронной коммерции, все еще остаются невыясненными. Следует провести различие между электронной торговлей реальными товарами и услугами и электронной торговлей информационными материалами, которые могут быть получены непосредственно по сети (тексты, музыка, графика, программное обеспечение).

Электронная торговля реальными товарами и услугами является качественно новым шагом по сравнению с существующими способами проведения торговых операций. Она включает в себя новые возможности, предоставляемые технологией, для увеличения эффективности бизнеса через снижение стоимости, расширение потенциала рынка и более полное удовлетворение запросов клиентов посредством взаимодействия поставщика с заказчиком.

Электронная коммерция может вестись на различных уровнях, начиная с простого представительства компании в сети и заканчивая электронной поддержкой процессов, совместно осуществляемых несколькими компаниями.

На интернациональном уровне, по сравнению с внутринациональным, электронная коммерция усложняется, что вызвано такими факторами, как налогообложение, соглашения между странами, таможенные сборы и различия в правилах банковской деятельности.

Процессы глобализации

Работа на нижних уровнях электронной коммерции связана с представительством компании в сети, рекламой, а также пред- и послепродажной поддержкой. Доступные на сегодняшний день готовые технологии делают работу на таком уровне недорогой и простой, чем уже воспользовались тысячи мелких компаний. Напротив, более развитые формы электронной коммерции ставят более сложные проблемы – скорее культурно-правового, чем технологического характера, поэтому первопроходцами на этом уровне часто выступают достаточно крупные и богатые компании.

Обычно выделяют 5 категорий электронной коммерции:

- бизнес – бизнес;
- бизнес – потребитель;
- бизнес – администрация;
- потребитель – администрация;
- потребитель – потребитель.

Примером из категории электронной коммерции «бизнес – бизнес» может служить компания, использующая сеть для заказов поставщикам, получения счетов и оплаты. Эта категория электронной коммерции успешно складывалась в течение нескольких лет, с частичным использованием технологии электронного обмена данными в частных сетях или сетях с дополнительными услугами – VAN (Value Added Networks) [5].

Категория «бизнес – потребитель» – это электронная розничная торговля. Эта категория сильно расширила свои рамки с появлением World Wide Web (WWW). На сегодняшний день в Интернете открыто множество магазинов, предлагающих потребителям всевозможные товары – от печенья и вина до компьютеров и автомобилей.

В категорию «бизнес – администрация» входят все сделки, заключаемые между компаниями и правительственными организациями. Например, в США информация о планируемых правительством закупках публикуется в Интернете, и компании могут посылать свои предложения электронным способом. Сегодня эта категория пока находится в

зачаточном состоянии, но может быстро разрастись при условии, что правительства будут использовать собственные возможности для поддержки и развития электронной коммерции.

Категории «потребитель – администрация» еще не существует. Однако с разрастанием категорий «бизнес – потребитель» и «бизнес – администрация» правительства могут расширить электронное взаимодействие в таких областях, как, например, социальные выплаты.

Характеристика основных инструментов электронной коммерции

Если рассматривать термин «электронная коммерция» в расширенной трактовке, то следует выделить 6 главных инструментов, относящихся к данному виду деятельности: телефон, факс, интерактивное телевидение, системы электронных платежей и переводов денежных средств, электронный обмен данными (ЭОД – EDI, Electronic Data Interchange) и сеть Интернет (включая электронную почту). Однако в большинстве дискуссий при употреблении термина «электронная коммерция» подразумевается лишь использование ЭОД, Интернета и прочих сетевых технологий. Тем не менее, такие инструменты, как телефон, факс и телевидение, давно и с успехом используются для коммерческих транзакций, особенно в промышленно развитых странах. Однако именно появление Интернета открывает совершенно новые возможности. С его помощью все элементы коммерческой сделки могут быть проведены на интерактивной основе, с сопутствующим окружением в виде звука, видео и передачи текста, при относительно низких (и постоянно снижающихся) издержках. Это делает Интернет более многосторонним и универсальным, чем прочие инструменты электронной торговли. Последние обычно нуждаются в дополнении традиционными инструментами (почта или физический контакт) для осуществления сделки. Интернет же способствует устранению многих барьеров при подготов-

Процессы глобализации

ке и проведении коммерческой сделки, а также позволяет вести торговлю на более глобальном уровне [16].

Электронные системы платежей также являются частью электронной коммерции. Хотя их функция заключается лишь в осуществлении денежных переводов, они являются важным дополнением к остальным средствам электронной, а также традиционной торговли.

Являясь по сути глобальной, децентрализованной, телекоммуникационной инфраструктурой, Интернет представляет собой почти идеальное средство для обмена деловыми сообщениями.

Интернет является очень многосторонним средством ведения коммерции. В отношении некоторых товаров справедливо подмечено, что все элементы производственной и сбытовой цепочек могут быть выполнены в режиме он-лайн, минуя международные границы. Другими словами, реклама, производство, закупка, платеж и поставка услуги осуществляются электронным способом только через единственное средство – Интернет. Такая степень автоматизации пока остается скорее исключением, чем правилом, но этот пример демонстрирует огромный потенциал Интернета для развития электронной торговли. Сдерживающим фактором дальнейшего развития данного процесса является сложность регулирования вопросов правового, таможенного, налогового и иного характера в отношении таких сделок.

Интернет может использоваться для самых разнообразных трансакций и информационного обмена, включая электронную почту, поиск необходимой информации, рекламу, продвижение собственного бизнеса, организацию публикаций, продажу, закупку товаров и предоставление услуг.

Интернет является не только самым многофункциональным инструментом электронной торговли, но и предлагает более благоприятные сроки поставки и низкие издержки для пользователей в сравнении с традиционными видами коммерции. Издержки по

пересылке документов, ведению телефонных переговоров и прочих трансакций через Интернет существенно ниже, чем при использовании других инструментов. Пересылка документа с помощью электронной почты (на примере США) оказывается в десятки раз выгоднее и осуществляется намного быстрее, чем при использовании традиционных способов обмена информацией.

Экономическое воздействие электронной коммерции на основных участников международного бизнеса

Дальнейшее расширение сферы электронной торговли будет зависеть не только от улучшения инфраструктуры и более благоприятных условий доступа к Интернету во всем мире. В первую очередь, оно будет связано с конкретными преимуществами, которые получит деловой сектор от использования инструментов электронной торговли в своей деятельности.

Можно привести следующие примеры конкретной коммерческой выгоды от электронной коммерции:

- уменьшение затрат на рекламу;
- уменьшение расходов на доставку (главным образом для товаров, которые могут быть получены электронным способом);
- сокращение затрат на дизайн и производство;
- улучшенный анализ рынка и стратегическое планирование;
- большие возможности для маркетингового исследования «ниш» на рынке;
- одинаковый доступ к рынку (как для крупных корпораций, так и для небольших фирм);
- доступ к новым рынкам сбыта;
- вовлечение заказчиков в разработку и внедрение новых продуктов и услуг.

Исследование рынка – как, например, информация по конкретным рынкам сбыта и странам (возможности рынка, сфера делопроизводства, существующее регулирование по конкретным продуктам и услугам), обзоры и автоматическая подготовка статисти-

Процессы глобализации

ческих данных по рынку – может быть представлено в электронном виде и призвано способствовать значительному улучшению понимания текущей ситуации на рынке.

На протяжении последних лет усилия по увеличению эффективности бизнеса приносят немалые результаты, «размывая» границы между компаниями и заказчиками, вступающими в деловые отношения. Отличным примером можно считать возникновение «виртуального предприятия», где каждая из участвующих в проекте компаний играет свою собственную роль в сети тесно взаимодействующих компаний, ставящих своей целью удовлетворение конкретного спроса на рынке. Многие компании прибегают к услугам сторонних организаций (так называемый *outsourcing*) для поддержки собственной деятельности в Интернете. В течение ближайших 3 лет ожидается рост доли таких компаний до 21% [4].

Наиболее часто упоминают о двух главных эффектах, которые производит электронная торговля на уровне корпораций. Первый связан с кардинальной реорганизацией производственно-сбытовой цепочки (от дизайна продукции до ее сбыта), а второй касается изменений всей рыночной структуры. Часто можно встретить мнение о том, что Интернет является «великим уравнивателем», так как позволяет малым фирмам более успешно соперничать с мощными в финансовом и производственном плане корпорациями, что в конечном итоге приводит к позитивному увеличению конкуренции. Оба эти эффекта являются результатом низких транзакционных издержек, возникающих при более быстрых и дешевых информационных потоках и коммуникациях [8].

Использование технологии Интернета ведет к преобразованиям в структуре управления компаниями. Фирмы производят слияния или дробятся на более мелкие для достижения максимальной эффективности своей деятельности.

Нельзя не отметить и тот факт, что преимущества электронной торговли изменяют

объем спроса на многие виды товаров и услуг. Прежде всего, Интернет позволяет снизить издержки, связанные с поиском поставщиков необходимого товара или услуги. Покупатели часто не имеют полной информации о цене и качестве тех товаров, которые они намерены приобрести, так как это может потребовать огромного количества телефонных звонков, направления различных запросов и пр. Однако мощные поисковые программы, доступные пользователям сети Интернет, позволяют отобрать за короткий отрезок времени самое выгодное предложение среди огромного числа поставщиков и помочь найти WEB-сайты этих поставщиков с подробной информацией о товарах.

В случае, когда фирма занимается поставками программных продуктов и различных информационных услуг, которые могут быть трансформированы в цифровую форму, она может добиться выигрыша за счет практически нулевой стоимости поставки таких товаров, так как ее клиенты могут получать данные товары практически в любой точке земного шара, да еще и при минимальном промежутке времени между оформлением заказа и доставкой.

Растущий в последние годы интерес к электронной коммерции во многом связан со стремлением упростить и облегчить процесс совершения внешнеторговых сделок. Убытки, которые наносятся внешнеторговым компаниям из-за задержек партий товаров на границе, сложных и запутанных требований к представляемой документации, слабого уровня автоматизации при осуществлении таможенных и других процедур, часто могут превышать суммы таможенных пошлин и прочих официальных сборов. Усилия по упрощению и гармонизации международных торговых процедур, обозначаемые термином «*trade facilitation*», распространяются на большое число вопросов, включая официальные процедуры, транспорт, электронную передачу информации, банковские и платежные процедуры, страхование и информационную поддержку бизнеса.

Процессы глобализации

В последние десять лет электронный обмен данными между участниками ВЭД, таможенными органами и прочими правительственными структурами принес значительные выгоды всем сторонам – главным образом за счет того, что такой обмен не требует многократного внесения информации в базы данных или ее копирования «вручную». Это значительно сокращает количество ошибок при вводе информации в компьютер и позволяет экономить время. Однако потенциал электронного обмена информацией между компаниями и правительственными подразделениями используется далеко не полностью. Применение систем ЭОД (с выходом в Интернет) может способствовать более быстрому прохождению экспортируемыми и импортируемыми товарами процедуры таможенной очистки при пересечении таможенных границ [16]. Электронная торговля и в дальнейшем будет способствовать росту объемов всей мировой торговли. Использование телефонов и факсов уже привела к более скоростному обмену информацией между торговыми партнерами, а широкое внедрение технологии Интернета будет вносить еще больший вклад в облегчение международной торговли за счет ускоренной и более дешевой коммуникации.

Широкое распространение в мире интернет-технологий привело к возникновению понятия «сетевая экономика» (networked economy), под которой специалисты понимают:

- среду, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, торговли, обмена идеями и ноу-хау или просто для взаимного удовольствия;

- качественно новую форму экономического порядка, которая начинает вытеснять иерархические и рыночные формы обслуживания экономических отношений в обществе.

Анализируя основные наиболее актуальные проблемы динамично развивающейся электронной коммерции, а также выделяя ключевые моменты ее специфики, мы все больше убеждаемся, что электронная коммерция заслуживает к себе отношения и внимания, подобающего особому (уникальному, обособленному от других) явлению в национальной и мировой экономике.

Характерно, что, говоря об электронной коммерции как специфическом явлении экономики, мы вынуждены регулярно обращаться к опыту других стран, в основном США, апеллировать к достижениям, рекомендациям и бизнес-схемам, выработанным на иностранной почве. Применительно же к ситуации в России мы можем говорить в основном о перспективах развития электронной коммерции, то есть о том, какой она может стать в будущем, и о проблемах и всевозможных «болезнях роста», которые неизменно сопровождают ее развитие [3].

Из-за природных и в известной мере исторических условий внешняя торговля является для нас необходимым условием существования. Россия вынуждена закупать продовольствие. Внутренняя производительность труда в производящих отраслях экономики России находится на низком уровне. Поддерживать социальную стабильность и функционирование государственного аппарата может только перераспределение экспортной выручки от немногих сырьевых отраслей, и в первую очередь энергоносителей. Российская экономика очень сильно зависит от экспорта нефти.

В России следует развивать сектор высоких технологий, тем более что, как утверждают многие специалисты, развитие электронной коммерции в нашей стране идет еще быстрее, чем на Западе: ведь мы в определенном смысле идем по проторенной дорожке и, следовательно, имеем редкий шанс не повторять чужих ошибок. Конечно, многочисленных проблем нам не избежать, это естественно. В частности, хотя электронный бизнес и является скорее старым бизнесом в но-

Процессы глобализации

вых условиях, чем явлением из ряда вон выходящим, тем не менее он требует к себе особого внимания законодателя (существующих законодательных мер пока явно не достаточно) и специального квалифицированного регулирования: ведь деловая среда Интернет, как мы выяснили, имеет свою существенную специфику. Но любые трудности и «болезни роста» с лихвой окупятся переходом экономики на качественно новый уровень.

У новой экономики есть несколько моделей развития.

Первая модель – национальная. Суть ее заключается в продаже товаров и услуг на внутреннем рынке. Внутри этой модели выделяются такие группы, как компьютерная коммерция, софтверный бизнес, ориентированный на российских клиентов, и интернет-компании в области новых медиа- и электронной коммерции в интернет-зоне RU.

У компании этой модели есть несколько крупных преимуществ перед международными конкурентами.

Первое и самое главное – знание местной специфики. Информационные продукты из-за рубежа, будь то софт, веб-ресурсы или решения для электронной коммерции, если они хотя бы в незначительной степени выходят за рамки рядовых технологических платформ, в лучшем случае требуют серьезной предпродажной доработки, а в худшем – просто не пригодны для местного потребителя.

Следующее преимущество – большая и быстро развивающаяся община выходцев из России во всем мире. Это даёт бизнесу «национальной модели» возможность расширения ограниченного рынка и выхода за пределы России, притом на весьма платежеспособные рынки.

Тем не менее для национальной модели естественный предел, связанный с внутренним рынком России всё же имеется. Сложность с соблюдением законодательства об интеллектуальной собственности (даже не с точки зрения его качества, а именно с позиций трудности исполнения) не способствует расширению производства. Если 95% софта в

стране распространяется «пиратами», трудно рассчитывать на то, что возможно заработать, производя программы на продажу в первую очередь в России.

Поэтому Россия вряд ли сможет в обозримом будущем поддерживать большое количество технологических компаний, работающих на внутренний рынок, оборот которого жестко ограничен платежеспособностью бизнеса и населения. «Национальная модель» упирается в ограничения, жестко очерченные экономикой страны.

Вторая модель – «индийская». Бизнес офшорного программирования (или офшорного девелопмента, что в принципе одно и то же) опирается на потребность в большом количестве нерегулярных, разовых или специальных программных работ и нехватку инженеров в развитых странах. Нанимать для разовых работ новых людей, а потом искать им следующее занятие – не лучший способ решения задачи, поэтому всю кропотливую работу, требующую больших затрат, западные компании стараются передать местным субконтракторам на аутсорсинг, в том числе за границу, благо современные средства транспорта и связи позволяют постоянно контактировать с партнерами. Некоторые потери на сроках исполнения и усложнения контроля за процессом компенсируются экономией на стоимости.

Именно на этом и строят свой бизнес азиатские офшорные программисты. Основными областями, где на их труд сейчас большой спрос, являются ИТ-услуги по реконструкции устаревших систем и созданию новых, их техническая поддержка, веб-дизайн и программные продукты, в том числе для электронного бизнеса. Преимущества «индийской модели» для России очевидны. Во-первых, она позволяет реализовать значительно более высокую добавленную стоимость. Потенциальный рынок для компаний, ориентированных на эту модель, также во много десятков, если не тысяч, раз превышает внутренний рынок информационных технологий России. Организация бизнеса также не особенно сложна.

Процессы глобализации

Третья модель – «израильско-скандинавская». Это экспорт готовых продуктов и решений на внешний и международный рынок, прежде всего новых технологий. И это означает прямую конкуренцию с американской «Силиконовой долиной».

«Израильско-скандинавская» модель для России предпочтительнее любой другой. Она дает возможности для лидерства, которых нет ни у какой другой модели. Компании, создающие новые технологии, могут не следовать за рынком, а сами создавать его, формировать новые потребности и удовлетворять их. Объем этого рынка даже нет смысла оценивать – он неисчерпаем. «Израильско-скандинавская» модель дает возможность применять национальный интеллектуальный потенциал наиболее эффективным способом, с максимальной добавленной стоимостью.

Российским компаниям важно создать качественный продукт, который бы пользовался спросом на мировом уровне. Как только это произойдет, инвесторов зазывать больше не придется. Специалисты считают, что сейчас мы находимся в той фазе, когда первая модель уже в основном сформировалась, вторая начинает переходить на индустриальный уровень, а третья существует еще в основном в единичных и во многом опытных образцах.

Все это важно. Но у ситуации есть и еще одно измерение – и оно напрямую упирается в структуру национальной экономики России. Новая экономика работает с внешним рынком, экспортная емкость которого на уровне второй модели уже сопоставима с мировым рынком сырьевых товаров и систем вооружений, а на уровне третьей модели – превышает его во много раз. К тому же нельзя не учесть дополнительный эффект от многократного увеличения уровня занятости, повышенной экономической эффективности, экологических выгод и прочих положительных сторон новой экономики в сравнении с традиционной.

Промышленность новых технологий – это единственное, что может наконец дать

стране устойчивость и экономическую независимость. Не потому, что новые технологии так уж хороши, а потому, что она при всех своих рисках и недостатках все же качественно лучше всего остального.

Список литературы

1. Амосов, Ю., Шпагина, М. От революции к эволюции // Эксперт. – 2001. – № 14.
2. Аузан, В. Интернет и деньги // Эксперт. – 2006. – № 16.
3. Аузан, В. Хотят ли русские B2B // Эксперт. – 2004. – № 10.
4. Аузан, В., Гришанков, Д. Центры прибыли // Эксперт. – 2005. – № 16.
5. Богданов, С. Модель бизнеса для бизнеса / / Финансист. – 2003. – № 2.
6. Вулкан, Н. Электронная коммерция, 2004.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации.
8. Гречков, В.Ю. Современное состояние и перспективы электронной коммерции (маркетинговый подход). // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 6.
9. Обухова, Н. Российский бизнес уходит в сеть // Финансовая Россия. – 2000. – № 24.
10. Пирогова, С.А. Электронная коммерция, 2003.
11. Поваляев, А. Цель определяет средства // Эксперт. – 2003. – № 6.
12. Расстегаев, А. Клонирование технологий // Эксперт. – 2002. – № 8.
13. Российский статистический ежегодник, 2006 (статистический сборник. Госкомстат России). – М.: Финансы и статистика, 2007.
14. Степанов, С. Банковские услуги по Интернету // Финансист. – 2000. – № 2.
15. Степанов, С. Розничная торговля в США уже никогда не будет такой как прежде. А в России? // Финансист. – 2005. – № 2.
16. Шуть, О.Н. Информация и направления ее использования в экономике. // Проблемы современной экономики. – 2007. – №3.

**Инвестиционные процессы в сфере образования:
институциональные аспекты**

Р. М. Нижегородцев,
доктор экономических наук, профессор
г. Москва

Investment processes in education: institutional aspects

R. M. Nizhegorodtsev

Investment process in higher education is broken institutionally. During the so-called planned economy the only investor into this sphere was the state, which provided the specialist of different qualification & profiles. Today different forms of «paid» education have become popular. It means that the main investors now are some private persons & private business, who are interested in qualified specialist preparation.

Инвестиционный процесс в сфере высшего образования институционально раздроблен. В эпоху так называемой плановой экономики почти единственным инвестором в данной сфере выступало государство, обеспечивающее высшие учебные заведения государственным заказом на подготовку специалистов определенного профиля и квалификации. На сегодняшний день все большее распространение получают различные формы так называемого «платного» образования; а это значит, что в числе основных инвесторов оказываются частные лица (непосредственные потребители образовательных услуг) и частный бизнес, заинтересованный в подготовке квалифицированных кадров.

Дихотомия такого рода потребовала коренного пересмотра логики управления не только высшей школой (и всей системой образования в целом), но и всей экономической системой страны. Если в условиях плановой экономики государство, будучи монопольным потребителем рабочей силы, имело возможность установить монопольно низкую цену высококвалифицированного труда и за счет ее недооценки в денежной форме покрывать государственные расходы на образование, то в условиях рыночной экономики подобный путь решения данной проблемы правительству становится недоступен. Недооценка рабочей силы в государственном

секторе экономики приводит к перераспределению наиболее квалифицированных кадров в частный сектор, а именно – в ту его часть, которая готова перейти на рыночные отношения со своими работниками, покрывая их расходы на образование и повышение квалификации через более высокий уровень зарплаты по сравнению с оплатой неквалифицированного труда.

Различные типы экономических агентов, инвестирующих средства в систему образования, отличаются друг от друга по своим целям и, следовательно, по критериям эффективности осуществляемых ими инвестиций.

С точки зрения государства сфера образования не просто поставляет квалифицированные кадры для народного хозяйства, но и создает множество положительных внешних эффектов, заключающихся в повышении общего образовательного уровня населения, в росте способности индивидов извлекать, перерабатывать и использовать необходимую им информацию. Неслучайно многие развитые страны выдвинули образовательные программы, в соответствии с которыми одной из целей развития системы образования является достижение всеобщего высшего образования для населения этих стран.

Поскольку выгода, которую приносит обществу система образования, выходит да-

Практика российских реформ

леко за пределы прямых коммерческих эффектов, получаемых в совокупности всеми частными агентами, участвующими в инвестиционных процессах в образовательной сфере, то при отсутствии целенаправленных стимулирующих действий государства в обществе всегда имеет место недопроизводство образовательных услуг. Тем самым имеет место ситуация так называемого провала рынка, при которой действие стихийных рыночных сил неспособно обеспечить достижение равновесия на данном отраслевом рынке.

При наличии интенсивной государственной поддержки может сложиться ситуация, когда, напротив, предложение со стороны поставщиков образовательных услуг, риски которых частично берет на себя государство, превысит спрос на эти услуги, что в известном смысле можно трактовать как провал государства.

С точки зрения частных лиц, получающих образование, экономический эффект от инвестиций в свой человеческий капитал измеряется не только приростом текущего дохода, но и возможностями дальнейшего развития. Следует помнить о том, что, во-первых, карта кривых безразличия, характеризующая соотношение между полезностью текущего и будущего потребления, у разных индивидов располагается различным образом. Во-вторых, эффект от получения образования никогда не ограничивается краткосрочным периодом – он распределяется на всю (или почти всю) продолжительность жизни человека.

Что касается частных фирм, заинтересованных в наличии квалифицированных кадров, то их экономический интерес также не сводится к краткосрочной выгоде. При этом решение о повышении квалификации персонала принимается в русле общей стратегии развития фирмы. Иначе говоря, инвестиции в развитие человеческого капитала фирмы будут менее эффективны, если они не сопровождаются радикальной модернизацией технологических процессов и/или управленческих процедур.

Неравномерный, поступательно-циклический характер технологического развития приводит к тому, что сопоставление затрат и доходов фирмы, относящихся к различным временным периодам, не исчерпывается применением формулы приведенных затрат. Результат этого применения существенно зависит от макроэкономической характеристики «базового» периода, к которому приводятся эти затраты и доходы последующих периодов. Если фирма инвестирует средства в отсталую технологию, потенциал развития которой уже исчерпан, то от подобных инвестиций ни в каком временном периоде не следует ожидать адекватной отдачи [2]. Эвристическая значимость расчетов, связанных с дисконтированием, в данном случае невысока. Эта закономерность касается и инвестиций в развитие человеческого капитала [5].

Таким образом, для каждой из трех групп инвесторов можно предложить различные подходы к измерению экономической эффективности инвестиций в сферу образования, в формировании человеческого капитала.

Институциональная раздробленность инвестиционного процесса в сфере образования вынуждает ее колебаться между двумя крайностями в попытках примирить экономические интересы инвесторов. Эта двойственность проявляется уже на уровне объявляемых целей функционирования системы образования. С одной стороны, целью является удовлетворение потребностей народного хозяйства в квалифицированных кадрах (интерес государства); с другой стороны, целью следует признать удовлетворение потребности индивидов в знаниях (интересы частных лиц), как записано, в частности, в современной образовательной доктрине Российской Федерации [1].

Непростая задача заключается в том, чтобы осознать, какой из этих интересов более значим и в каких случаях. В регулировании рынка образовательных услуг нередки ситуации, когда интересы этих инвесторов противоречат друг другу. Один из простейших примеров такого рода – текущее состояние

Практика российских реформ

отраслевой структуры выпуска дипломированных специалистов в нашей стране. Частные лица по-прежнему предъявляют спрос на знания в области экономики и юриспруденции, тогда как правительство считает такую структуру подготовки кадров нерациональной исходя из прогноза потребности экономики в квалифицированных кадрах. Ежегодное сокращение государственного заказа на специалистов в данных областях (определяющего количество «бюджетных» мест для студентов, обучающихся за счет государства) привело не к снижению набора на эти специальности (и, соответственно, не к сокращению выпуска), а лишь к росту числа студентов, обучающихся на платной основе [10]. Таким образом, частные лица готовы платить за образование соответствующего профиля, предъявляя спрос на образовательные услуги, а государство считает количество этих специалистов избыточным. Естественной реакцией правительства является закрытие экономических и юридических специальностей в «непрофильных» (например, в технических) вузах, что явным образом ущемляет интересы частных инвесторов.

Следует ли согласиться с тем, что государство лучше, нежели частные агенты, способно оценить перспективы динамики отраслевой структуры квалифицированных кадров? В сфере образования, как и в любой другой, прямые коммерческие эффекты от инвестиций, достигаемые в краткосрочной перспективе, лучше известны частным агентам. Однако в том, что касается внешних эффектов (включая мультипликационные эффекты, порождаемые инвестициями в сферы НИ-ОКР и образования), следует положиться на мнение государства, поскольку их оценка выходит далеко за рамки частных интересов.

Помимо задачи оценки эффективности инвестиций необходима разработка подходов к оценке эффективности функционирования сферы образования и отдельных ее элементов [7]. Экономический эффект от функционирования сферы образования в целом невозможно измерить в стоимостной форме

(слишком велики внешние эффекты), и поэтому в качестве критерия экономической эффективности разными авторами предлагается множество нестоимостных критериев качественного характера (например, степень удовлетворения потребностей в образовании).

Оценивая эффективность функционирования образовательных процессов, необходимо различать: 1) эффективность функционирования всей системы образования страны или региона; 2) эффективность функционирования отдельного учебного заведения, образовательной программы, образовательного проекта; 3) эффективность функционирования отдельного выпускника или группы выпускников учебного заведения или образовательной программы. Кроме того, нельзя смешивать различные виды эффективности – микроэкономический (с точки зрения хозяйствующего субъекта, эффективность которого подлежит оценке) и макроэкономический (народнохозяйственный). Каждый из трех перечисленных типов экономической эффективности имеет смысл исследовать как на микро-, так и на макроуровне.

Прибавим к этому необходимость правильного учета временных лагов между инвестициями в образование и приносимым ими экономическим эффектом – и в этой пестрой картине мы получим лишь небольшую долю методологических проблем, стоящих перед исследователем экономической эффективности функционирования сферы образования.

Еще раз подчеркнем, что различные агенты, выступающие инвесторами образовательных процессов, играют принципиально разные функциональные роли в системе общественного разделения труда; они ставят перед собой разные задачи и потому должны иметь различные критерии экономической эффективности осуществляемых ими инвестиций.

1. Развитие человеческого капитала общества: задачи государства

Сфера образования характеризуется высоким инвестиционным потенциалом. Это

Практика российских реформ

означает, что если убрать нерыночные барьеры входа, установленные государством в данной сфере, то в нее хлынет приток инвестиций. В самом деле, если правительство отменит обязательные процедуры госаттестации, лицензирования, аккредитации учебных заведений и отдельных образовательных программ, то в эту сферу сразу устремится частный капитал и повсеместно откроются конторы, которые будут штамповать и продавать дипломы. Но в этой безумной гонке за прибылью выживут не те организации, которые дают полноценное образование, а те, которые с коммерческой точки зрения окажутся наиболее успешными. В результате на данном отраслевом рынке останутся структуры, которые в погоне за наживой не стремятся готовить высококлассных специалистов, а выпускают недоучек, поскольку это гораздо дешевле. При этом есть опасность, что с рынка, не выдержав конкуренции, уйдут наиболее добросовестные производители, обеспечивавшие оказание качественных образовательных услуг.

Таким образом, мы получим ситуацию рынка «лимонов», когда на рынке остаются лишь поставщики низкокачественных благ. Если убрать нерыночные барьеры, то в краткосрочной перспективе мы будем наблюдать невероятно большой прирост инвестиций, но в долгосрочной перспективе они схлынут, и на рынке останутся одни «лимоны». Оказывается, бурный рост инвестиций далеко не всегда способствует развитию отраслевого рынка – в некоторых случаях он является предвестником его развала.

На самом деле в сфере образования рынок «лимонов» в чистом виде невозможен, поскольку всегда найдется значительное количество частных лиц (потенциальных потребителей образовательных услуг), готовых заплатить за качественное образование, а не за формальный сигнал о его наличии (то есть за диплом о получении образования). Поэтому даже в случае отмены нерыночных барьеров входа «погибнут» не все агенты, предоставляющие качественные услуги, несмотря на

их высокую себестоимость. Среди этих добросовестных поставщиков останутся те, которые обладают хорошими брендами на образовательном рынке и за счет дифференциации образовательного продукта обеспечат приток потребителей. В итоге данный отраслевой рынок окажется в состоянии так называемого двойственного отбора (*diverse selection*), когда будут одновременно существовать и «хорошие», и «плохие» блага и рынок будет в известном смысле поощрять производителей, создающих как те, так и другие [8].

Разумеется, наличие нерыночных барьеров на отраслевом рынке неспособно полностью истребить производителей некачественных благ (в частности, в силу действия системы неформальных институтов, спасающих некоторых недобросовестных поставщиков от закрытия и тем самым снижающих эффективность функционирования нерыночных барьеров), однако оно призвано существенно снизить их долю на данном рынке. В случае отмены нерыночных барьеров ситуация резко сместится в сторону увеличения доли «лимонов».

Особенно велика эта опасность в тех сферах, где создаются так называемые доверительные блага, качество которых можно оценить лишь постфактум когда процесс их потребления завершен. (Помимо образовательных услуг, к ним относятся, например, медицинские и фармацевтические услуги.) Это связано с тем, что даже те потребители, которые ориентированы не на формальное получение диплома об образовании, а на реальные знания, не всегда смогут получить внятные сигналы о качестве предоставляемых услуг и вероятность выбора ими «лимона» возрастет с увеличением доли «лимонов» на рынке.

В этом заключается основная причина, по которой в сфере образования нельзя отказаться от наличия нерыночных барьеров входа, связанных с качеством предоставляемых благ. Это обстоятельство существенно ограничивает возможности регулирования дан-

Практика российских реформ

ного отраслевого рынка со стороны правительства.

Предположим, правительство пришло к выводу, что в нашей стране осуществляется перепроизводство образовательных услуг по экономическим и юридическим специальностям в ущерб подготовке инженерных кадров. Если бы развитие данного рынка в целом не стимулировалось государством, для ликвидации перепроизводства блага достаточно

было бы повысить налог на соответствующий вид деятельности или поставить дополнительные рыночные барьеры входа, сместив кривую предложения так, как показано на рис. 1. При этом, разумеется, рынок осуществил бы «естественный» отбор, при котором проигрывают наименее устойчивые в коммерческом отношении производители, а вовсе не те, кто создает благо более низкого качества.

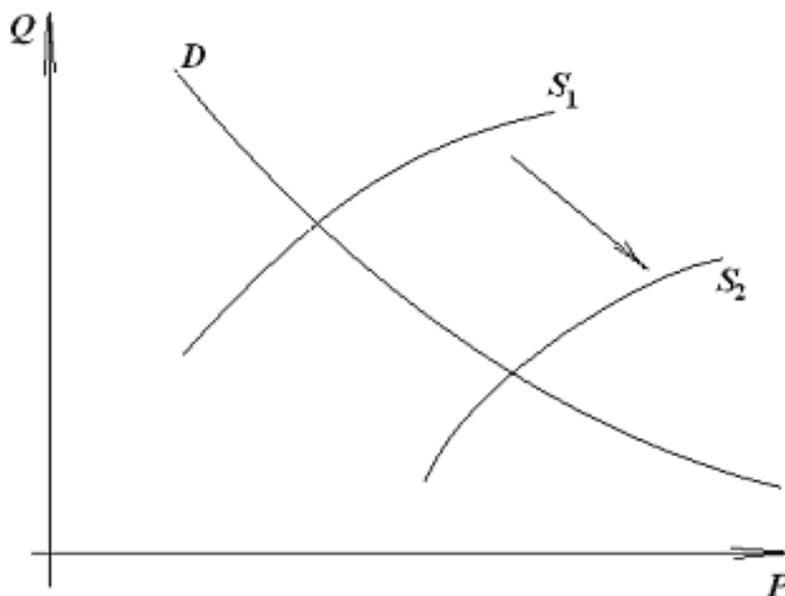


Рис. 1. Крест Маршалла: введение рыночных барьеров входа

Но трудность заключается в том, что система образования в принципе поддерживается правительством, поэтому данный способ решения проблемы оказывается для него недоступен. Таким образом, правительству в подобных ситуациях приходится осуществлять «искусственный» отбор, изобретая «нерыночные» барьеры: например, ужесточать лицензирование образовательных услуг в соответствующих областях, насильственным образом ликвидировать подготовку экономистов и юристов в технических вузах и т. п. В основе практики такого рода лежит считывание рыночных сигналов о качестве образования правительством, а отнюдь не потребителями данного блага, что вносит серьезные искажения в логику функционирования рассматриваемого рынка.

Проблема окупаемости государственных вложений в сферу образования осложняется тем, что создаваемые этой сферой внешние эффекты значительно растянуты во времени. Однако образовательные учреждения и программы не могут ждать, пока общество осознает и оценит приносимую ими пользу, поэтому государство вынуждено частично принимать на себя расходы и риски частных агентов, функционирующих в сфере образования.

Еще одна важная проблема в развитии образования вытекает из факта неравномерности развития российских регионов. В разных регионах страны образовательные программы различного уровня востребованы в разной степени, и основная причина этого заключается в технологической отсталости производственных процессов на территории

Практика российских реформ

целого ряда регионов. Если многие области Европейской части России, подобно развитым странам, вполне способны поставить задачу достижения всеобщего высшего образования, то ряд субъектов Федерации с депрессивной экономикой еще не достиг уровня всеобщего среднего образования.

Данную проблему следует решать в комплексе с другими проблемами развития отсталых регионов, которым необходимы не социальные вспомоществования, а производственные инвестиции, пусть даже осуществляемые вопреки соображениям краткосрочной экономической эффективности. Трудно как-то прокомментировать абсурдное положение вещей, когда Президент страны дает поручение разработать программу развития инфраструктуры (современных транспортных артерий, средств коммуникации и связи, объектов образования и здравоохранения и т. д.), которая достигла бы каждого уголка страны, где живут люди, а месяц спустя министр образования приезжает в Псковскую область и выступает с программой закрытия малокомплектных школ и укрупнения объектов образования на том основании, что функционирование раздробленных объектов такого рода неэффективно. В долгосрочной перспективе позиция «ограниченной ответственности» государства в создании общественных благ приведет к тому, что люди покинут «неперспективную» местность и уедут в те районы страны, где их дети смогут учиться.

Долгосрочная тенденция, тем не менее, заключается в необходимости освоения малонаселенных и слабо освоенных районов страны, обеспечения всех жителей России необходимыми элементами инфраструктуры, а не в отселении жителей в хорошо освоенные районы, где эти элементы уже существуют.

2. Развитие человеческого капитала индивида: стратегический выбор инвестора

Рациональный подход индивида к получению образования основан на представлении о соответствующих расходах как об ин-

вестициях, позволяющих, поступившись возможностью немедленного потребления, рассчитывать на более высокие доходы в будущем и получить лучшие перспективы для дальнейшего развития.

Эти возможности существенно зависят от того, находится ли данный индивид на маргинальном, общественно нормальном или элитарном рынке труда [3]. Для общественно нормального рынка труда зависимость функции полезности индивида U от его совокупных инвестиций в человеческий капитал I выражается кривой с двумя точками максимума, причем глобальный максимум полезности достигается в точке с меньшей абсциссой, то есть стратегия «недоинвестирования» приносит больший эффект по сравнению с участием в высокотехнологичных производственных процессах, требующих более высокого уровня инвестиций (рис. 2) [6].

Для элитарного рынка труда функция зависимости U от I также имеет две точки максимума, но глобальный максимум достигается в точке с большей абсциссой, которая соответствует максимально высокой эффективности вложений в человеческий капитал (рис. 3).

Проинтегрировав функцию полезности и вычислив совокупную площадь под кривой $U(I)$ (точнее, зависимость этой площади от совокупного объема инвестиций в человеческий капитал I), получим обобщенную логистическую кривую, которой описываются многочисленные процессы, связанные с технологическими сдвигами и жизненным циклом технологий:

$$FU(I) = \int_0^I U(\tau) d\tau.$$

Схематичный график этой функции приведен на рис. 4.

Заметим, что стратегия инновационного прорыва доступна лишь тем странам, в которых значительна доля населения, составляющая элитарный рынок труда. Если же эта доля невысока, то большинство населения, выносящего живой труд на общественно нор-

Практика российских реформ

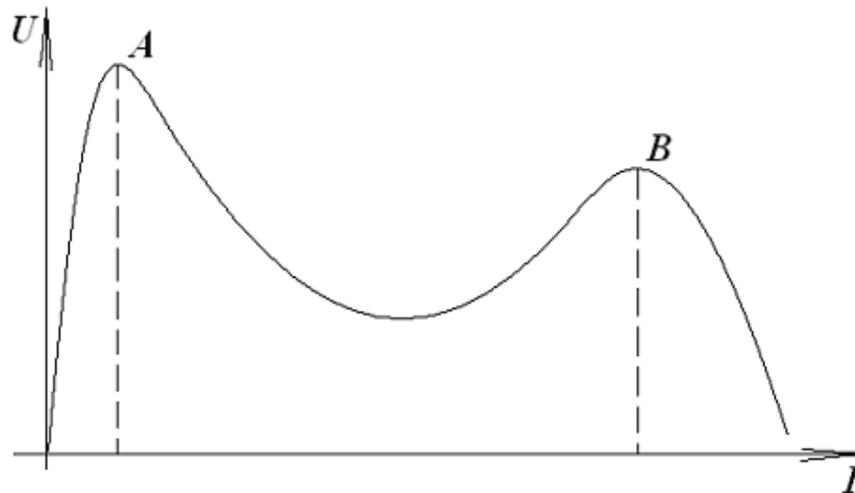


Рис. 2. Стратегия инвестиций в человеческий капитал:
общественно нормальный рынок труда

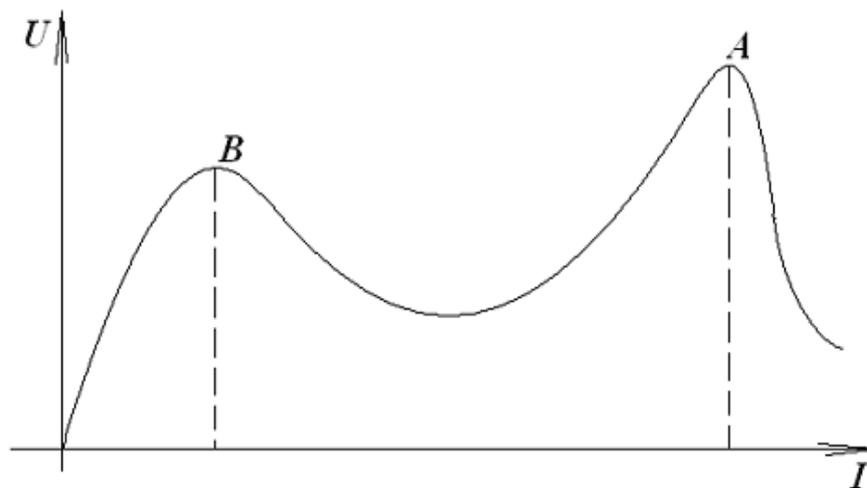


Рис. 3. Стратегия инвестиций в человеческий капитал:
элитарный рынок труда

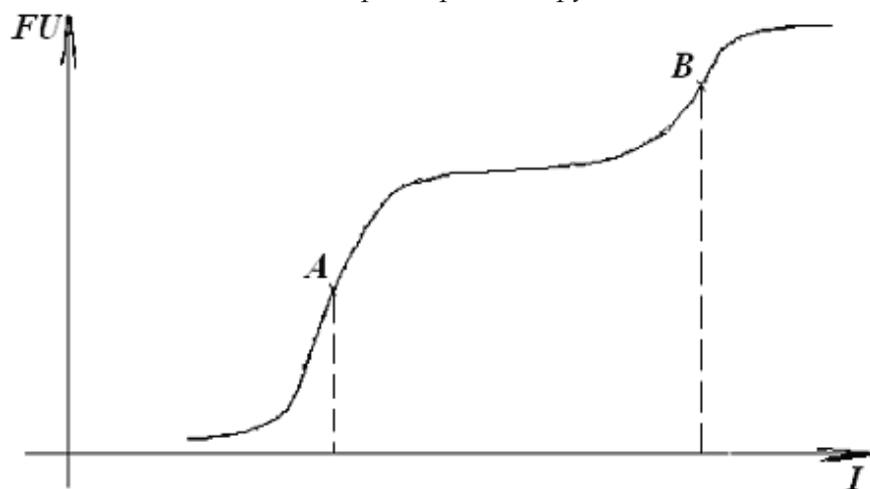


Рис. 4. Зависимость преобразований функции полезности от инвестиций
в человеческий капитал

Практика российских реформ

мальный рынок труда, руководствуясь соображениями максимизации функции полезности, выберет стратегию «недоинвестирования», соответствующую точке А на рис. 2. Как следствие, уровень воспроизводства совокупного человеческого капитала, необходимый для самостоятельного осуществления глобального технологического сдвига, окажется этой стране недоступен, и она автоматически попадет в технологическую зависимость от других, более развитых стран.

Именно поэтому ключевым фактором обеспечения технологической модернизации нашей страны является повышение оплаты труда, а наши западные конкуренты (а также выражающие их интересы международные экономические организации) дают нам советы, направленные на консервацию отраслевой структуры экономики России с преобладанием трудоемких отраслей, что позволит нам использовать важное конкурентное преимущество – дешевизну рабочей силы, но надолго затормозит создание эффективной национальной инновационной системы.

В этом же заключается одна из основных причин того факта, что наиболее богатые страны мира концентрируют на своей территории высокотехнологичные производственные процессы, стремясь переместить технологически отсталые и экологически вредные производства на территорию развивающихся стран и стран с переходной экономикой, включая Россию. При этом населению данной группы стран активно навязывается культ потребления, перемещающий выбор потребителя влево по каждой из рассмотренных кривых полезности $U(I)$. Следование этому культу влечет за собой рост текущего потребления индивидов и, соответственно, сокращение инвестиций в человеческий капитал. Эта стратегия направлена на эффективное устранение с мирового рынка конкурентов в области разработки и внедрения информационных продуктов, каковыми выступают для развитых стран мира некоторые новые индустриальные страны (как первой, так и второй волны) и Россия.

3. Развитие человеческого капитала фирмы: проблемы эффективности и философия бизнеса

Сегодня можно часто и в разных вариантах услышать о том, что основным достоянием фирмы является ее человеческий капитал. Этот факт обусловлен тем, что современный экономический рост все в большей степени достигается за счет информационного производства, а основным носителем информации (как технологической, так и экономической) выступают люди. Современная информационная техника постоянно падает в цене (в расчете на единицу объема памяти, на единицу быстродействия или на единицу мощности), тогда как зарплата людей, создающих и применяющих ее, неуклонно растет.

Люди перестали быть взаимозаменяемыми «винтиками» в производственных процессах, поскольку труд, становящийся все более интеллектуальным и творческим, требует наличия не частичных работников, способных выполнять ограниченный набор частичных операций, а всесторонне развитых индивидов [4]. Именно поэтому замена квалифицированного сотрудника обходится фирме достаточно дорого: для того чтобы заменивший его сотрудник (даже обладающий той же самой квалификацией) выполнял те же обязанности на том же уровне, необходима адаптация нового работника на рабочем месте, иногда занимающая длительное время.

Это обстоятельство связано с тем, что существуют несколько ступеней адаптации работника к организационной структуре и к организационной культуре фирмы, в составе которой он функционирует. Вообще говоря, полезность работника для фирмы в единицу времени y_{\max} есть функция от продолжительности t его пребывания в составе данной фирмы. График этой функции схематично представлен на рис. 5 [9].

Функция $y_{\max}(t)$ представляет собой «склею» обобщенных логистических кривых, а сам процесс адаптации можно представить как процесс обучения сотрудника очередным институциональным нормам (как

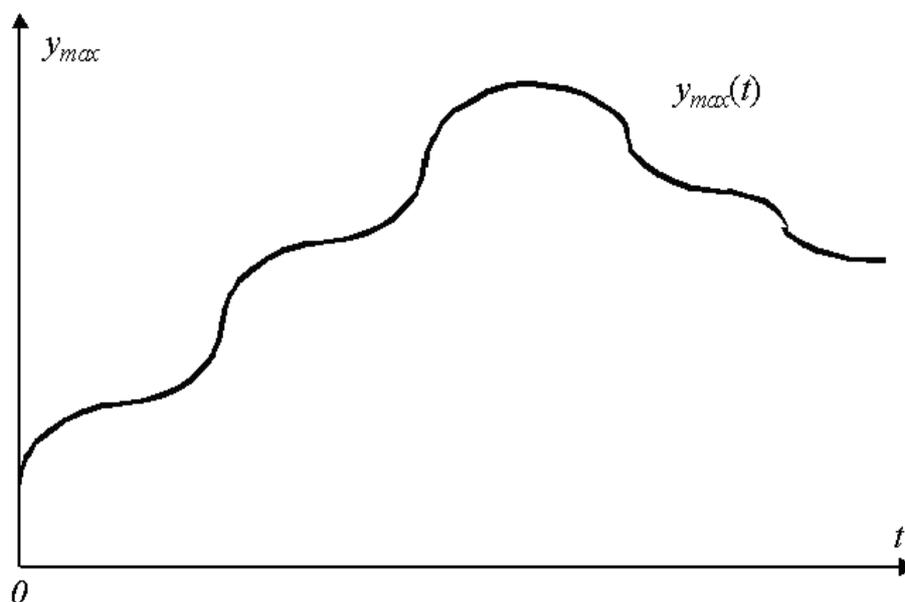


Рис. 5. Процесс адаптации сотрудника

формальным, так и неформальным), существующим в данной фирме. Адаптация сотрудника происходит скачкообразно, по мере освоения им соответствующих процедур, рутин, шаблонов поведения. Через некоторое время работник достигает максимально возможной в данных условиях эффективности производства, а после этого происходит дальнейшая, более тонкая адаптация, позволяющая сотруднику проявлять оппортунистическое поведение по отношению к фирме, в которой он работает (например, экономить силы, если он получает вознаграждение не за реально выполненную работу, а за красиво составленный отчет о ее выполнении). Наличие нисходящего участка кривой адаптации, тем не менее, не означает, что находящегося на ней работника пора заменять другим: полезность других, «неадаптированных» сотрудников с точки зрения фирмы почти всегда оказывается меньше, чем полезность замененного работника.

Наличие убывающего участка «кривой адаптации» $y_{\max}(t)$ иногда является следствием снижения функциональных способностей работника в силу причин, связанных с его трудоспособностью, состоянием здоровья и т. д.

Кривая рис. 5 является стандартной кривой адаптации, описывающей множество различных процессов. В частности, этой закономерностью можно описать динамику активного словарного запаса индивида. По мере освоения новых учебных дисциплин в школе или в вузе словарный запас скачкообразно расширяется, а затем, когда человек завершает образование, по мере концентрации его внимания на выполняемых им профессиональных обязанностях, целые семантические блоки выпадают из его словарного запаса (нисходящая ветвь кривой). Этой же закономерностью описывается динамика интенсивности любой психической реакции человека в зависимости от времени (например, оргазм) при условии неизменного уровня интенсивности раздражителя, вызвавшего эту реакцию.

В большинстве математических моделей, обсуждающих процессы формирования команд и проблему занятости, эффекты обучения никак не учитываются, что существенно снижает эвристическую ценность результатов, полученных при помощи этих моделей.

Наличие эффектов адаптации означает, что фирме, вообще говоря, невыгодна высокая текучесть кадров: выгоднее создать сис-

Практика российских реформ

тему стимулирования труда, направленную на удержание старых сотрудников, чем постоянно тратит средства на обучение и адаптацию новых. Любопытно, что единственной страной мира, в которой этот принцип последовательно проводится на практике, является Япония, где существует система пожизненного найма. В рамках этой системы решающим критерием, определяющим уровень зарплаты работника, является не позиция, на которой он работает, а стаж работы в данной компании: чем больше стаж, тем (как правило) выше зарплата. Естественно, что в таких условиях работник предпочитает оставаться верным «своей» компании, хотя формально за ним остается право сменить место работы.

В нашей стране в подавляющем большинстве компаний закрепился «западный» подход к стимулированию труда, предполагающий, напротив, дискриминацию давно работающих сотрудников. При расширении компании новым работникам, занимающим аналогичные должности, чаще всего назначается более высокий стартовый уровень зарплаты, поскольку постоянная инфляция обесценивает покупательную способность денежной единицы. Это стимулирует сотрудников постоянно обращаться к руководству с требованием о повышении зарплаты и чаще менять место работы, чтобы «перезаключать» контракт с работодателем на новых, более выгодных, условиях.

В этой ситуации руководство фирм, как правило, опасается инвестировать средства в развитие человеческого капитала, предвидя уход сотрудников. Повышение квалификации, организуемое работодателем, чаще всего не предполагает расширения кругозора работников, освоения ими смежных специальностей (как это в основном бывает в рамках системы пожизненного найма), а сводится лишь к прохождению тренингов, направленных на наращивание той части человеческого потенциала, которая представляет собой специфический актив, так что ее применение за пределами данной компании не принесет

пользы работнику. Забавно, что в современных учебниках менеджмента подобная тактика часто преподносится как образец дальновидности руководства, страхующего фирму от потерь, связанных с утечкой наиболее ценных сотрудников. «Решение» проблемы заключается в том, чтобы сделать их менее ценными.

Таким образом, западная философия развития человеческого капитала фирмы лишь углубляет антагонизм экономических интересов работодателя и работника. Помимо стандартного антагонизма, вытекающего из того простого факта, что один из них выступает продавцом, а другой – покупателем на одном и том же рынке живого труда, между ними развивается противоречие, связанное с воспроизводством человеческого капитала: работник стремится к развитию своего интеллектуального и творческого потенциала, а руководство фирмы, как это ни парадоксально, прилагает усилия к сдерживанию этого развития.

В качестве одного из ярких примеров приведем проблему использования рабочего времени в личных целях. Чаще всего руководство фирмы плохо относится к тому, что офисные сотрудники в рабочее время решают личные вопросы (звонят по телефону подругам, подбирают в Интернете необходимый товар, записываются на прием к врачу и т. п.) или просто отдыхают (например, играют в компьютерные игры). Стандартная логика такова: работодатель заплатил сотруднику за рабочее время, поэтому в течение этого времени тот обязан работать, а если он занят чем-то другим – значит, он обкрадывает своего работодателя.

Увы, эта логика хороша для системы индустриального производства, в которой между рабочим и свободным временем существует достаточно жесткая грань, а в эпоху информационного производства подобный ход рассуждений следует признать безнадежно устаревшим. Если работа сотрудника заключается в том, чтобы думать, бессмысленно требовать от него, чтобы он думал в соответ-

Практика российских реформ

ствии с графиком рабочего дня. В лучшем случае таким способом можно добиться лишь имитации мыслительного процесса, но не работы как таковой.

В то же время решение сотрудниками личных вопросов в рабочее время следует рассматривать не как потерю для фирмы, а как развитие ими своего человеческого капитала, который выступает составной частью совокупного человеческого капитала фирмы. Например, бессмысленно отрицать развивающую функцию компьютерных игр, приобщение к которым отнюдь не является праздным времяпрепровождением, а вырабатывает определенный набор морально-волевых качеств сотрудника и развивает его интеллект, повышая его способности к обучению и решению нестандартных задач, что намного важнее наличия у него суммы конкретных знаний и навыков.

В эпоху господства информационных технологий постоянно развиваться и учиться нужно не только детям, но и всем членам общества. Постоянное обучение на протяжении всей жизни работника выступает залогом развития его человеческого капитала и необходимым условием успешного участия в современных производственных процессах. Забота об этом должна быть делом не только самих индивидов и государства, формирующего и развивающего образовательную систему страны, но и фирм, успех которых непосредственно связан с качеством их человеческого капитала. В выигрыше окажутся компании, которые поймут это раньше других и создадут своим сотрудникам благоприятные условия для всестороннего и гармоничного саморазвития и самообразования.

Список литературы

1. Национальная доктрина образования в Российской Федерации [http://www.uceba.com/met_rus/k_upravobraz/k_normdok/doktrina.htm].
2. Нижегородцев, Р. М. Взгляд в Зазеркалье: экономические проблемы становления технологической политики в России // Шансы российской экономики / Под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. – М.: Изд-во ТЕИС, 1997.
3. Нижегородцев, Р. М. Инвестиции в человеческий капитал: выбор инвестора и стратегия инновационного прорыва// Закономерности и перспективы трансформации общества: Материалы к V Международной Кондратьевской конференции. Т. 1 / Под ред. Ю. В. Яковца. – М., 2004.
4. Нижегородцев, Р. М. Проблема человеческого капитала в современной экономической науке и технологическая политика государства// Человеческий фактор в управлении / Под ред. Н. А. Абрамовой, К. С. Гинсберга, Д. А. Новикова. – М.: КомКнига, 2006.
5. Нижегородцев, Р. М. Россия перед выбором: ключевые макроэкономические проблемы и возможные пути их решения // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Вып. 7. В 2-х т. Т. 1. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006.
6. Нижегородцев, Р. М. Рынок труда и проблема человеческого капитала: Теория и современная практика. – Гомель: Центр исследования институтов рынка, 2007.
7. Нижегородцев, Р. М. Управление инновациями – ключевая проблема современной информационной экономики // Управление инновациями – 2006: Материалы междунауч.-практ. конф. / Под ред. Р. М. - Нижегородцева. – М.: Доброе слово, 2006.
8. Нижегородцев, Р. М., Ярославская, Д. И. Проблема неблагоприятного отбора и современная институциональная экономика// Журнал экономической теории. – 2007. – № 4.
9. Новиков Д. А. Стимулирование в организационных системах. – М.: Синтез, 2003.
10. Пенкина, О. План перехвата: Аспирантуры избавят от балласта // Поиск. – 2008. – № 3.

Заочный университет

Менеджмент в китайской традиции

Б. Б. Виноградский,

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

В. С. Сизов,

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

Management in Chinese Tradition

B. B. Vinogradsky,

V. S. Sizov

The Chinese people clearly understand the social structure – that is how the state and the society are organized, which machineries function inside, which correlations exist between some components of the system, but the most important thing is – how all this is projected on the life of a specific person.

Начало в №№3, 4, 2007.

Глава 2

Краткая история Китая в свете формирования управленческих традиций

Трудно понять суть традиционного менеджмента без обращения к его истокам, то есть к тем идеям, которые появлялись, и тем событиям, которые происходили на протяжении тысячелетий национальной истории. Предлагаем вниманию читателя некоторые, по нашему мнению, значимые события богатейшей истории Китая, оказавшие влияние на появление тех или иных управленческих традиций.

2.1. Древний исторический период

Точное время появления первых цивилизаций в Китае неизвестно. Согласно исторической традиции основателем китайского государства считается мифический Желтый Император – Хуан-ди, живший не менее чем 2700 лет до н. э. От него, собственно, китайцы, то есть ханьцы, ведут свое происхождение.

Интересно, что по преданию Хуан-ди был избран «императором» после того, как

прославился победой над полчищами племен, возглавляемых Чи-ю. Система передачи государственной власти в те времена была следующей: император назначал своих наследников сам, но последнее слово оставалось за предводителями племен и родов, которые могли сместить неспособного наследника с поста руководителя [5, 12].

С Желтого Императора начинается эпоха Пяти императоров, последний из которых, Шунь, передал власть другому герою китайской мифологии – Юю. После смерти Юя «народ захотел», чтобы власть осталась у его сына Ци. Правда, историки сомневаются в том, что это было волеизъявление народа, а не насильственный захват власти. Во всяком случае, именно так, согласно преданиям, появилась первая китайская династия Ся (XXII–XVII в. до н. э.). Однако современные археологические находки подтверждают только то, что в долине реки Хуанхэ с XVII в. до н. э. по XI в. до н. э. существовала достаточно развитая культура династии Шан (или Шань-Инь). О династии Ся, предшествовавшей Шан, достоверно ничего неизвестно. Конечно, можно попытаться идентифицировать ее с откры-

той в 1921 г. в провинции Хэнань неолитической культурой Яншао (ок. 5000–2000 гг. до н. э.) или в 1931 г. в провинции Шаньдун другой неолитической культурой Луншань (ок. 2500 – ок. 1700 гг. до н. э.). Но в любом случае события столь отдаленного от нас времени, на сегодняшний день не могут считаться исторически достоверными.

Согласно сказаниям династия Ся пришла в упадок вследствие того, что ее цари не заботились о добродетелях, были распушенны и беспорядочны. Это в конце концов привело к бунту владетельных князей. Одним из них был Чэн Тан, поднявший восстание против последнего сяского царя Цзе и сумевший склонить на свою сторону всех остальных князей. Одержав победу, Чэн Тан основал новую династию – Шан (с одноименной столицей). Государство Шан вело агрессивную политику и существенно расширило контролируемые им территории, но конец его описывается древними авторами таким же, как и у династии Ся: цари погрязли в распутстве, развлечениях, пьянстве и оргиях. Последний шанский царь Чжоу-синь отличился тем, что увеличил налоги, усилил и без того жестокие наказания и казни, а однажды, будучи в гневе, разрубил на куски собственную дочь [5, 17].

Надо отметить, что современные археологические и антропологические исследования убедительно доказывают, что уже в период Шан, древнекитайское общество было высокоорганизованным, что проявлялось в строительстве городов, храмов и дворцов, а также в наличии надобщинных политических образований. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что уже тогда предкам китайцев было хорошо понятен и использовался в повседневной жизни принцип обмена материальных ценностей на престиж, то есть «на подчеркнутое уважение коллектива по отношению к тем, кто способней других и чаще приносит им свою богатую добычу или щедро делится со всеми тем, что имеет» [3, 12]. Здесь мы сталкиваемся с управленческим принципом, когда «получатели даров и по-

требители дарованной всем продукции оказывались в зависимости от тех, кто щедрой рукой дарил и давал остальным то, чем обладал» [3, 12].

Другим управленческим принципом, который затем наблюдается на протяжении всей китайской истории, является обобществление имущества клана или рода, концентрация его в одних руках и централизованное распределение. Суть этого принципа в том, что «глава группы имел право от имени коллектива распоряжаться всем его совокупным имуществом» [3, 13].

Административная система в шанском государстве строилась по принципу центрального управления с центром в столице, которой непосредственно руководил правитель государства – ван, одновременно исполнявший роль главного жреца. У вана имелся достаточно большой административный аппарат, состоявший из трех категорий помощников: 1) высших сановников и советников, отвечающих за принятие решений государственного значения; 2) низших чиновников-распорядителей; 3) лиц, отвечающих за военную подготовку и охоту. К столичной области прилегали казенные поля, которые обрабатывались крестьянами из других районов, специально приходившими для этого, видимо, в качестве отработки повинности. Остальная территория была поделена на множество отличавшихся по величине владений (до двухсот), которыми управляли вассальные кланы [3, 20–22], достаточно большие группы людей, находящиеся между собой в родственных и иерархических отношениях и признающие верховную власть вана).

Западнее царства Шан обитали племена чжоусцев, которые были объединены в государство правителем Цзи ли, находившимся в тесном контакте с шанцами и даже женившимся на девушке из шанского высшего общества. Особенно чжоусцы укрепились при правлении его мудрого сына Чана, принявшего впоследствии титул вана и более известного в истории Китая как легендарный Вэнь-ван.

Но сокрушительный удар по господству царства Шан был нанесен лишь сыном Вэньвана – Фа, известным больше как У-ван («Воинственный Правитель»). Он разгромил армии шанского царя Чжоу-синя (около 1027 г. до н. э.). Сам царь бежал с поля битвы и погиб в своем дворце во время пожара. Как считают китайцы, таким образом «Небо» руками У-вана покарало несправедного правителя. Об этом же свидетельствует исторический сюжет, согласно которому победитель прежде всего принес жертвоприношения шанским предкам, затем передал власть сыну Чжоу-синя У Гэну (правда, при этом оставил при нем своих братьев) и, наконец, распустил свое войско.

Подобное «странное» поведение победителя с управленческой точки зрения может говорить лишь о существовании в то время идеи высшей (или божественной) легитимности власти, передающейся в государстве, объединенном родовыми связями, от одного поколения родственников к другому. И с этой точки зрения У-ван, как чужак, «не родственник», не мог быть принят этой системой. Принцип легитимности передачи власти по признаку «свой – чужой» сначала в родовом отношении, а затем в национальном сохранялся в Китае на протяжении многих тысячелетий. Любые правящие «чужаки» (чжурчжэни, монголы, маньчжуры) никогда не воспринимались в народном сознании как власть, благословленная «Небом».

Тем не менее, с победы У-вана отсчитывается основание нового государства – Западное Чжоу (около 1027–771 гг. до н. э.) со столицей в чжосском г. Хаоцзин. После смерти У-вана власть перешла к его брату Чжоу-гуну, которому пришлось подавить мятеж, поднятый шанским правителем У Гэном и проходивший при поддержке братьев Чжоу-гуна, не исполнивших, таким образом, поручение У-вана.

Чжоу-гун решил официально закрепить свою власть над шанцами. Для этого он, во-первых, переселил их на новые территории; во-вторых, выдвинул и довел до сознания населения идею «Мандата Неба». Согласно

этой идее, Небо наделяет властью не того, кто сильнее, а того, кто более мудр, благодетелен и справедлив и, следовательно, обладает большей, чем другие, особой благодатью дэ. У того, кто растерял из-за своего распутного и безрассудного поведения дэ, как это было с Чжоу-синем, Небо отнимает свой Божественный мандат на правление народами и передает его тому, у кого это дэ имеется в достаточном количестве, то есть в данном случае чжоусским правителям [3, 29–30].

Чжоу-гуну приписывают также следующие организационные нововведения: раздача «уделов» из завоеванных земель, собрание ученых для составления исторических летописей, а также строительство новой столицы – города Лои (современный г. Лоян), который находился восточнее старой и символизировал центр новой империи.

О системе управления в Западном Чжоу известно то, что уже в начале правления чжоусцев, вследствие их немногочисленности как племени, им фактически пришлось децентрализовать власть, создав систему удельных владений, и в этом отношении сделать шаг назад по сравнению с развитым периодом эпохи Шан. Удельные правители получали право на владение от чжоусского вана, но со временем многие укрепившиеся и расширившие свои владения за счет соседних земель удельные князья больше не нуждались в центральном правителе, тем более что власть в уделах передавалась по наследству. Поэтому государство Западное Чжоу представляло собой не единое целое, а, скорее, сообщество многих полуавтономных государственных образований.

Суды по важным делам вершились самими ванами, при этом от любого наказания, в том числе от смертной казни, можно было откупиться. В X в. до н. э. один из чжоусских правителей Му-ван составил первое уложение о наказаниях. Также известно, что в этот период китайской истории постепенно исчезли из обрядовых действий человеческие жертвоприношения, широко распространенные в шанский период.

Заочный университет

В чжоуский период появляется более или менее надежная датировка исторических событий. Так, в 841 г. до н. э. в истории Китая зафиксировано первое массовое восстание народа против своего правителя Ли-вана, одного из князей династии Западное Чжоу, который летописцами обвинялся в стандартных грехах «плохого» Правителя: жестокости и бесчеловечности, алчности и нежелании делиться богатством с другими, высокомерии и излишествах. Он был вынужден бежать и умер в изгнании, после чего в течение 14 лет государство управлялось Советом, вплоть до совершеннолетия законного наследника престола Сюань-вана.

Сюань-ван (827–782 гг. до н. э.) провел ряд реформ, из которых наиболее важным для развития государственного управления являлось введение всеобщего земельного налога, или десятины, уплачиваемого в натуральной форме. Сын Сюань-вана Ю-ван был недостаточно умён и к тому же несдержан, что в конце концов его и погубило. Легенда гласит, что, пытаясь добиться смеха красавицы-«несмеяны» по имени Баосы, он решил разыграть подчиненных ему князей и поднял сигнал тревоги (сигнальные костры на вышках и бой барабанов). По этому сигналу в столицу прибыли князья с отрядами, что вызвало громкий смех Баосы, но впоследствии, когда кочевники-жуны действительно напали, никто не прибыл на помощь Ю-вану. Город был разграблен, а царь убит. Когда враги ушли, на чжоуский престол был возведен сын Ю-вана Пин-ван, который, опасаясь, что нападение жунов может повториться, перенес столицу государства из Хаоцзина на восток, в Лои. С этого момента начинается эпоха Восточного Чжоу (770–221 гг. до н. э.)

Эпоха Восточного Чжоу делится китайскими историками на два больших периода: чунь-цю («вёсны и осени») – с 722 г. до н. э. по 403 г. до н. э. (по другим версиям – по 481 г. до н. э.) и чжань-го («борющихся царств»). «Вёсны и осени» – это название летописи царства Лу, одного из царств, на которые фактически делилось в этот период государство

Восточное Чжоу. Составление летописи приписывается Конфуцию. Из нее следует, что за чжоуским царем в это время сохраняется лишь формальная власть и ритуальные функции. В данный период распространились так называемые города-государства, аналог того, что одновременно происходило и на Западе – в Средиземноморье. Такими городами в Китае управлял князь, а также совет старейшин. В этот же период широко распространяются металлические деньги и появляются писанные законы.

Из многочисленных чжоуских княжеств наиболее быстро развивалось в торгово-экономическом отношении княжество Ци (на территории современной провинции Шаньдун), выходящее к морю. Циский князь Хуань-гун сумел приобрести такой авторитет, что собрал вокруг себя Лигу князей, которая совместно решала военно-политические задачи; а самому Хуань-гуну чжоуский ван присвоил статус ба, или гегемона. Чувствуя силу и будучи неформальным лидером в Чжунго, Хуань-гун желал бы стать и его формальным правителем, но этому мешала теория «Мандата Неба», сформулированная еще Чжоу-гуном, согласно которой Небо должно было передать власть от того, кто растерял свою дэ, тому, кто ее обрел; а военная сила правителя при этом не учитывалась.

После смерти Хуань-гуна и его мудрого советника Гуань Чжуна Лига распалась, а место гегемона оказалось свободным. Борьба за власть ослабила Ци, и престол занял цзиньский князь Вэнь-гун, княжество Цзинь которого начало подниматься в это время на политической арене. Он также не сумел добиться статуса вана и довольствовался только гегемонией. А чжоуские ваны, сохранявшие и тщательно поддерживавшие древние традиции (в частности, прерогативу вручать в торжественной храмовой обстановке новым правителям царств аксессуар власти), так и оставались той идеологической силой, которая связывала все китайские царства воедино. К тому же такая ситуация, когда имелся слабый формальный ван, реально не влиявший на го-

сударственные дела других царств, устраивала всех остальных князей, боявшихся усиления одного из правителей и захвата им реальной власти.

В VI–V вв. до н. э. усиливаются царства Чу, У, Юэ. К концу периода «Весны и осени» из 170 известных в ранний чжоусский период княжеств осталось только 14 вследствие объединения и поглощения более слабых сильными, причём часто не мирным, а силовым, военным путем. Но ни одно из оставшихся княжеств на протяжении этого периода не смогло занять явных доминирующих позиций по отношению к другим.

Эпоха «Борющихся царств» ознаменовалась серьезными изменениями в социальной жизни и технологическом укладе: на смену «бронзовому веку» пришел «век железный». В этот период остается только 7 государств, которые еще активнее вели между собой борьбу. Если в предыдущий период «Весны и осени» высший государственный управленческий аппарат и военное руководство состояло в основном из аристократии, связанной с ваном кровными узами, то в эпоху «Борющихся царств» даже человек неблагородного происхождения мог дослужиться до самых высоких постов, если обладал выдающимися талантами. В этом отношении показателен пример известного полководца Сунь Цзы. Он был жителем царства Вэй и совершил какое-то преступление, за которое был приговорен к отсечению ступней ног (за что его называли «Сунь-Калека»). Тем не менее, уже будучи калекой, он поступил на военную службу в царстве Ци, так как пользовался репутацией отличного военного стратега. Благодаря своему искусству полководца он сумел дослужиться до начальника военного штаба, а его книга «Искусство войны» (или «Военная стратегия») до сих пор считается одним из популярнейших военных трактатов, которые внимательно изучались Наполеоном и нацистским командованием [7, 189].

Эта эпоха характеризуется также тем, что для военных действий, помимо профессиональных воинов, стали активно рекрутиро-

ваться крестьяне, из-за чего их семьи еще сильнее беднели; к тому же постоянные войны требовали увеличения налогов на содержание армий и на возведение укреплений, дорог и каналов. Но в целом правители царств понимали значение экономических вопросов для успешного ведения войны и потому начали активно разрабатывать природные ресурсы, прежде всего железо, применяя для его получения новые технологии. Железо было более доступно и дешево, чем бронза, что, с одной стороны, увеличило вооруженность армий, а с другой – позволило крестьянам покупать железные орудия труда в результате чего увеличились объемы урожая. Строящиеся каналы, дамбы и дороги имели как военное, так и экономическое значение. Так, например, в 246 г. до н. э. было завершено строительство канала между реками Цин и Ло в царстве Цинь, который сразу преобразил регион (современная центральная часть провинции Шэньси), сделав его базовым экономическим районом государства. В результате объем сельскохозяйственных урожаев вырос в 5 раз! Кроме того, канал имел большое транспортное значение. В целом же увеличение количества продуктов питания привело и к увеличению роста населения. Процветала торговля, считавшаяся настолько важной, что даже воевавшие между собой царства заключали специальные соглашения, позволявшие купцам пересекать их границы [6, 58–62].

В это же время благодаря покровительству правителей развиваются различные философские школы и течения. Властителям были необходимы новые идеи по эффективному управлению народом и государством, которые бы могли еще более усилить их царство. Среди развивающихся в это время философских направлений особо выделяются конфуцианство, легизм и даосизм, синкретическое соединение которых впоследствии легло в основу как китайского мировоззрения, так и китайских управленческих традиций.

Одним из представителей легистской школы был сановник Шан Ян, бывший служа-

ший царства Вэй, который, не найдя на родине отклика своим радикальным идеям, перешел в 361 г. н. э. на службу к циньскому правителю Сяо. Под его покровительством Шан Ян провел ряд коренных реформ легистского толка (о них еще пойдет речь), благодаря чему царство Цинь значительно укрепилось и вышло на передовые позиции среди остальных чжоусских государств, имея при этом цель полностью подчинить их своей власти. И после более чем вековой борьбы Цинь это удалось.

2.2. Основание империи и история ранних веков

В 256 г. до н. э. войска царства Цинь захватили царство Чжоу, покончив с его номинальным правлением, а к 221 г. до н. э. и все остальные царства: Хань (в 230 г.), Чжао (в 228 г.), Вэй (в 225 г.), Чу (в 223 г.), Янь (в 222 г.) и наконец Ци (в 221 г.). Китай впервые стал единым государством. Правитель Цинь, царь Ин-Чжэн, провозгласил себя Цинь Шихуанди – первым императором династии Цинь, а свою империю «Срединным государством» – Чжунго; данное название страна носит до сих пор.

Цинь Шихуанди провел в своей империи множество реформ, устраивая ее по примеру устройства царства Цинь. Во главе реформ стоял главный советник Ли Сы, который являлся приверженцем учения легистов. Прежде всего, реформы касались укрепления власти императора. Все границы бывших царств были уничтожены, а вместо этого империя оказалась поделена на 36 провинций (цзюнь), которые в свою очередь делились на уезды (сянь). Во главе каждой провинции назначались два начальника – один осуществлял гражданскую власть, другой – военную. Оба они назначались из столицы, которая была отныне в городе Сяньян.

Вне зависимости от местности, из которой происходил тот или иной житель империи, отныне все они должны были именоваться «хэшоу» – «черноголовыми».

Все чиновники в своей деятельности должны были строго руководствоваться ус-

тановленными на всей территории империи едиными законами. Эти законы были чрезвычайно суровыми. За малейший проступок провинившийся подвергался жестоким наказаниям, таким, например, как отрезание носа, разрубание колен, вырывание ребер, захоронение заживо, разрывание колесницами, разрубание по частям и т. д. В этом ряду обезглавливание считалось наиболее легкой смертной казнью. Кроме того, за серьезные преступления карался не только сам виновный, но и все его родственники в трех поколениях [2, 190–192].

Наблюдали за действиями государственных чиновников специальные инспекторы (цзяньюйши), которые подчинялись непосредственно только самому Цинь Шихуанди.

Прежние аристократические титулы были уничтожены, а знатными считались либо богачи, либо люди, имевшие государственные заслуги. Более 120 тысяч аристократических семей из завоеванных царств были насильно перевезены в Сяньян, где они находились под пристальным наблюдением. Для того чтобы избежать вооруженных восстаний, Цинь Шихуанди приказал конфисковать все имевшееся у подданных оружие, а также разрушить крупные укрепления внутри страны.

В то же время Цинь Шихуанди провел целый ряд важных и полезных для страны реформ. В частности он стандартизировал иероглифическое письмо, а также меры длины, веса и ёмкости. Стандартизации коснулась даже длина осей у телег, так как телеги с длинными осями выходили из колеи и портили дороги, проложенные в мягком грунте. Были введены единые денежные монеты – золотые и медные.

Цинь Шихуанди известен еще и как строитель Великой китайской стены, над постройкой которой трудилось около 2 млн. человек; было построено порядка 4 тыс. км. Позже Великая стена не раз реконструировалась и достраивалась и в «окончательном» виде имела длину более 5,5 тыс. км. Впрочем, серьезным препятствием для большой вражеской

армии она не являлась, но сдерживала разорительные набеги небольших северных кочевых племен на приграничные районы.

Несмотря на проведенные беспрецедентные реформы, империя, созданная Цинь Шихуанди, оказалась непрочной. Почти сразу после его смерти (в 210 г. до н. э.) по всей стране начались вооруженные восстания. Его сын и преемник на троне Эршихуанди (то есть «Второй император») не смог сдерживать натиска мятежей и дворцовых интриг. Спустя три года он покончил жизнь самоубийством. Его преемником стал племянник Цинь Шихуанди – Цзыин, но и он не смог взять ситуацию под контроль. В конце 207 г. до н. э. армия восставших, возглавляемая выходцем из простого народа Лю Баном, захватила столицу. Вскоре по приказу военачальника Сян Юя, Цзыин был казнен, и на этом история династии Цинь закончилась. Лю Бан взял титул императора Срединной империи, но еще в течение четырех лет шла война против Сян Юя. В итоге император стал победителем, основав новую династию – Хань (206 г. до н. э. – 220 г.).

Во времена царствования Хань Китай сформировался как империя с теми законами, традициями, обычаями и культурой, которые сохранялись с незначительными изменениями вплоть до XX столетия. Именно со времен династии Хань жители Поднебесной империи стали именовать себя ханьцы. По переписи 2 г. до н. э. население Ханьской империи составляло около 60 млн. человек. Наряду с Римской империей это было самое большое государство древнего мира [5, 123]. Для такого огромного государства был необходим совершенный управленческий аппарат. Количество имперских чиновников в то время насчитывалось более 130 тыс. человек [5, 123]. Официальной идеологией стало конфуцианство, вплоть до того, что императором У-ди был издан приказ, запрещающий принимать на государственную службу сторонников школы «фацзя» (то есть «законников», или легистов). Но в действительности в управлении государством и его экономи-

ческой жизнью во многом использовались методы легистов: тотальное насилие, военные агрессии против соседних народов, государственные монополии на незаменимые товары (например, соль и железо), принцип наград и наказаний, принцип равных возможностей для представителей разных социальных слоев населения и т. п.

Период Хань также делится на две части: Ранняя (или Западная) Хань (206 г. до н. э. – 9 г.) и Поздняя (или Восточная) Хань (25–220 гг.). Период с 9 по 25 гг. называют династией Синь («Новая»). Дело в том, что к 9 г. н. э. власть правителей Хань ослабла из-за их недальновидности, слабости и процветавшего при дворе фаворитизма. Одновременно с этим назревало недовольство и в крестьянских массах, все больше оказывавшихся закабаленными крупными землевладельцами. В этой ситуации один из родственников императрицы Ван Ман, занимавший пост регента при малолетнем императоре, провозгласил воцарение собственной династии и попытался возродить идеалы раннежоусского государства. В связи с этим Ван Ман восстановил знатные титулы, наследственные должности, запретил куплю и продажу рабов, ввел собственную монету, а также установил государственную монополию на важнейшие товары. Но засухи и наводнения, которым Китай подвергался в течение нескольких лет подряд, вызвали голод и массовые мятежи. В результате в 23 г. повстанцы заняли императорскую столицу Чанъань, а Ван Ман погиб. Ситуацией сумел воспользоваться один из знатных отпрысков ханьского дома Лю Сю, который в 25 г. провозгласил воссоздание ханьской династии. Столицей стал город Лоян, из-за чего его династия получила название Восточная Хань [4, 77–78].

Закат Хань начался в последней четверти II в. н. э. При дворе значительную роль играли евнухи, определявшие реальную политику государства. Само же государство находилось в полном экономическом упадке (вплоть до того, что в начале III в. были отменены деньги, а их роль выполняли зерно и

шелк). В китайском обществе царил атмосфера близкого конца, приобретшая в том числе религиозные формы. В частности, большое влияние приобрела тайная секта «Тайпин Дао» – «Небесный путь Великого равенства», которую возглавлял маг и целитель Чжан Цзюэ. Было объявлено, что конец династии Хань и установление всеобщего равенства придется на год очередного 60-летнего календарного цикла – 184 г. Надо заметить, что члены секты реально готовили переворот. Власти узнали об организуемом восстании и казнили более тысячи человек, причастных к его подготовке в Лояне. Тогда Чжан Цзюэ подал сигнал к всеобщему восстанию. Отличительным знаком восставших были повязанные на головах желтые платки, оттого движение получило название «Восстание Желтых Повязок». Восстание охватило всю страну, и только благодаря вмешательству крупных землевладельцев, набравших за свой счет армии, повстанцы были разбиты, а Чжан Цзюэ убит. Но ханьские правители потеряли контроль над страной. Реальная власть перешла в руки выдвинувшихся в период подавления восстания военачальников. Император был изгнан из столицы и постоянно находился в ставке полководца правительственных войск Цао Цао. А в 220 г. н. э. старший сын Цао Цао, Цао Пи, заставил императора отречься от престола и, объявив себя императором, основал новую династию Вэй.

Однако у него было недостаточно сил, чтобы контролировать всю территорию Поднебесной, и вскоре полководец Лю Бэй, ставка которого была в Сычуане, провозгласил себя императором династии Хань. Его царство получило название Шу. Чуть позже (в 222 г.) Сунь Цюань объявил о создании еще одного царства – У. Этот период китайской истории получил название Троецарствия (220–265 гг.).

Конец разделения империи на три отдельных государства пришел вместе с захватом вэйского трона Сыма Янем (в 265 г.), до этого захватившим царство Шу. Он основывает династию Цзинь (в китайской истори-

ографии – Западная Цзинь), а спустя 15 лет одерживает победу над царством У и вновь объединяет Китай в целостную империю.

Государственное управление и система налогообложения в это время осуществлялись в двух формах: 1) посредством создания и сбора податей с военных поселений численностью по 50 человек, необходимость в которых была обусловлена тем, что приходилось охранять от набегов пограничные малонаселенные земли; 2) сбора податей с крестьянских дворов. Постепенно военные поселения были упразднены вследствие их неэффективности.

В 308 г. северные кочевые племена гуннов, под предводительством Лю Юаня захватывают северные и западные территории страны, и он объявляет себя императором. В 311 г. гунны овладевают столицей г. Лоян, и с этого момента историки отсчитывают начало периода «Нань бэй чао» – «Северных и Южных государств», поскольку фактически Китай был разделен на две части – северную и южную.

В Северном Китае власть гуннов продолжалась до 351 г., когда гуннское царство, называемое Хоу-Чжао, было захвачено другим кочевым народом – сяньбийцами, пришедшими из Маньчжурии. Предводитель сяньбийцев Муюн Цзюнь также объявил себя императором, провозгласив династию Янь и царство Цянь-Янь. Но и они не выдержали столкновения с еще одними завоевателями, вторгшимися на территорию Северного Китая с его западных окраин – тибето-тангутами. К 370 г. они полностью покорили все населявшие этот регион народы. В это же время в центральной китайской долине вождь племен ди по имени Фу Цзянь создает государство Раннее Цинь со столицей в Чаньане и соединяется с тибето-тангутами, сяньбийцами и гуннами для завоевания Южного Китая. В решающей битве при Фэйшуй (383 г.) огромная армия кочевников терпит поражение, а вскоре перестает существовать и само объединенное государство Цянь-Цинь, которое распадается на ряд небольших государств.

На севере Китая снова укрепляются сяньбийские племена, и в 386 г. появляется государство, именуемое историками Хоу-Вэй, или Вторая Вэй. В 398 г. верховный вождь сяньбийских племен из рода тоба Тоба Гуй провозглашает себя императором династии Северная Вэй. Он и его наследники к 439 г. окончательно покоряют все территории Северного Китая.

Из принципов государственного управления, которыми пользовался Тоба Гуй, особо следует отметить следующие:

- установление чинов и административных областей по китайскому образцу;
- привлечение китайских специалистов (то есть образованных представителей завоеванного народа) к государственному строительству и законотворчеству;
- переселение завоеванных народов и обеспечение их семей земельными наделами и скотом с целью получения от них налогов.

Более поздний император династии Северная Вэй Тоба Хун (471–499 гг.) продолжил вводить в государственное устройство управленческие новшества, прежде всего связанные с системой налогов и обработкой земли. Во-первых, людям не имеющим земли, но желающим ее обрабатывать, разрешалось переселяться в другие районы и занимать пустоши. Во-вторых, крестьянам разрешалось продавать и покупать землю, принадлежащую владельцу на праве собственности. В-третьих, как свободным, так и рабам надели земли сдавались в аренду с учетом имеющихся у них в семье женщин и волов. В счет аренды они отдавали часть урожая, а также шелковую материю. Земля после смерти арендатора возвращалась обратно землевладельцу. То есть появилась более прогрессивная по сравнению с предыдущим периодом феодальная система землевладения. Это сразу принесло свои плоды: быстро начало восстанавливаться и развиваться сельскохозяйственное производство.

Административная организация в этот период представляла собой структуру пятичленных объединений: пять соседних дворов

объединялись в пятидворье (линь); пять пятидворий образовывали среднее структурное звено (ли); а высшее – объединение пяти средних звеньев, или 125 дворов (дан). Во главе каждого структурного звена стоял старшина [1, 297]. Такая система управления существовала на протяжении долгого времени.

Одним из наиболее важных дел, проводимых Тоба Хуном, была китаизация сяньбийцев, выражением которой стало принятие родом Тоба китайской фамилии Юань.

В первой половине VI в. Северная Вэй распалась на два противоборствующих государства – Западная Вэй (535–556 гг.) и Восточная Вэй (534–550 гг.). Западная Вэй при этом была более успешна и после ряда трансформаций (Северная Чжоу, 557–581 гг.) стала основой для нового объединенного государства образованного сановником Ян Цзянь, объявившим себя императором (Вэнь-ди) новой династии Суй (589–618 гг.).

Первое южнокитайское государство, Восточное Цзинь, основано Сыма Жуем (в 316 г.). Здесь в состав управленческой верхушки входили только знатные переселенцы с Севера. Административные должности разделялись на «чистые» и «грязные». «Чистые» – это в основном высшие посты в столичной администрации, которые занимались представителями аристократии, знатными выходцами из Северного Китая, причем занять их можно было уже в юности. «Грязные» – это менее престижные должности, которые занимались людьми более низкого происхождения, не младше 30 лет и после прохождения экзаменационных испытаний [4, 81].

В 420 г. полководец Ли Юй свергнул цзиньского императора и объявил об установлении династии Сун, которую уже в 479 г. сменила династия Ци. А в 501 г. после очередного дворцового переворота военачальник Сяо Янь провозгласил династию Лян, которую в свою очередь сменила в 557 г. династия Чэнь.

В 589 г. северокитайская армия династии Суй напала на царство Чэнь и с его покорением вновь была образована единая китайс-

кая империя. Столицей империи стал город Чанъань.

Сын Ян Цзяня, второй суйский император Ян-гуан (Ян-ди), видел успех управления империей в усилении ее транспортной инфраструктуры, которая бы способствовала передвижению войск, людей и товаров на обширной территории, что, с одной стороны служило делу единения страны, а с другой – ее экономическому росту. Для этого он занялся реализацией грандиозного проекта – строительством Великого (Императорского) канала протяженностью более 1000 км, соединившего две самые большие и значимые реки Китая – Хуанхэ и Янцзы, а вместе с ними и две части империи – Север и Юг. Кроме этого, строились и восстанавливались другие значимые каналы и дороги.

Ян-гуан решил перенести столицу в город Дунду (древний Лоян), для чего также затеял масштабное строительство, в котором одновременно принимало участие до двух миллионов человек. А на реке Янцзы строилась еще одна – южная столица государства – г. Янчжоу. В то же время велось активное восстановление и укрепление Великой Китайской стены, а также завоевательные походы на соседние территории.

Все затеянные императором Ян-гуаном проекты имели огромное значение для развития страны, но вместе с тем и требовали непомерных финансовых и людских ресурсов. Повсюду чувствовалось напряжение, которое усилилось в результате неудачных попыток завоевать Корею. В итоге, к концу периода правления Ян-гуана в широких массах уси-

лилось недовольство проводимой им политикой. Сначала восстали завоеванные прежде тюрки (615 г.), а затем повсеместно начались крестьянские выступления, вплоть до крупных восстаний. Император был вынужден бежать в южную столицу Янчжоу, где скоропостижно скончался (617 г.).

Этими обстоятельствами воспользовался один из его приближенных военачальников Ли Юань, который победил других претендентов на трон и подавил восстания, а в 618 г. установил новую династию Тан (618–907 гг.) со столицей в Чанъане.

Список литературы

1. Адамчик. В. В. История Китая / В. В. Адамчик, М. В. Адамчик, А. Н. Бадан и др. – Мн.: Харвест, 2004.
2. Бадак А. Н. Всемирная история: Становление государств Азии / А. Н. Бадак, И. Е. Войнич, Н. М. Волчек и др. – Мн., М., 2000.
3. История Китая: Учебник / Под ред. А. В. Меликсетова. – 3-е изд. – М., 2004.
4. Малявин. В. В. Китайская цивилизация. – М., 2001.
5. Никифоров. В. Н. Очерк истории Китая: II тысячелетие до н.э. – начало XX столетия. М., 2002.
6. Погребенные царства Китая / Пер. с англ. А. Чекмарева. – М., 1998.
7. У-Цзин. Семь военных канонов Древнего Китая. Пер. с англ. Котенко Р.В. – СПб, 2001.

Продолжение в следующих номерах

**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. Исмаилова, 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. Fukanq 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» Корепановой И.Г. по адресу электронной почты: nauka@vsei.ru

Стоимость публикации объемом до 1/2 усл. печ. листа – 1000 руб., от 1/2 до полного усл. печ. листа – 2000 руб. Автору наложенным платежом высылается один экземпляр журнала бесплатно.

Стоимость одного журнала, высылаемого наложенным платежом – 500 руб.

Стоимость дополнительного экземпляра журнала для автора – 400 руб.

Уважаемые коллеги!

***Предлагаем Вам размещение Вашей рекламы и рекламных статей
в нашем журнале.***

Дополнительную информацию Вы можете получить на сервере института:

www.vsei.ru

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ
В ЖУРНАЛЕ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»**

<p>А 2/1 – разворот страниц</p> <p>1) 20 000 руб. – полноцветная печать 2) 10 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Б 1/1 – страницы вертикально</p> <p>1) 15 000 руб. – полноцветная печать 2) 7 500 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>В 1/2 – страницы вертикально</p> <p>1) 10 000 руб. – полноцветная печать 2) 5 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	
<p>Г 1/2 – страницы горизонтально</p> <p>1) 10 000 руб. – полноцветная печать 2) 5 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Д 1/3 – страницы горизонтально</p> <p>3 500 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Е 1/4 – страницы горизонтально</p> <p>2 750 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Ж 1/4 – страницы вертикально</p> <p>2 750 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>

З 1/6 – страницы

2 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)

Полноцветная печать:

- И** вторая страница обложки 18 000 руб.
- К** третья страница обложки 18 000 руб.
- Л** четвертая страница обложки 23 000 руб.

При размещении рекламных мест в двух номерах журнала и более рекламодателям предоставляются индивидуальные скидки на размещение рекламы:

2 рекламных места	5%
3 рекламных места	7%
4 рекламных места	10%
5 рекламных мест	15%
6 рекламных мест	20%
7 рекламных мест и более	25%

ВНИМАНИЕ!

В случае, если рекламодатель выбирает варианты для размещения рекламы А, Б-1, В-1, Г-1, И, К, Л – Редакция предоставляет рекламодателю двадцать номеров журнала бесплатно.

ВЯТСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ осуществляет набор в аспирантуру

Аспирантом является лицо, имеющее высшее образование, сдавшее вступительные экзамены и зачисленное в аспирантуру для подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата наук.

Соискателем является лицо, имеющее высшее образование, прикрепленное к вузу и подготавливающее диссертацию на соискание ученой степени кандидата наук без обучения в аспирантуре.

Аспирантура как ступень образования ставит своей целью расширение и углубление теоретической подготовки обучаемого, овладение им методами научных исследований, умением самостоятельно вести научную и педагогическую работу. Итогом обучения в аспирантуре является присвоение ученой степени кандидата наук, что происходит по результатам успешной защиты диссертационной работы.

ВСЭИ осуществляет набор для обучения по специальностям:

- Общая педагогика, история педагогики и образования;
- Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; экономика природопользования).

Форма обучения:

- очная;
- заочная;
- соискательство.

Срок обучения:

- по очной форме – 3 года;
- по заочной форме – 4 года.

Работой аспирантов руководят лучшие российские специалисты, доктора наук из Москвы, Нижнего Новгорода, Кирова и других городов.

Обучение в аспирантуре платное.

Дополнительную информацию Вы можете получить на сервере института: www.vsei.ru.

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, 62-35-43.

ДЛЯ ЗАМЕТОК