

Вопросы новой экономики

Рецензируемый научно-методический журнал

№ 3 2007

Редакция:

Главный научный редактор
Авдокушин Евгений Федорович
доктор экономических наук, профессор

Директор проекта (главный редактор)
Сизов Владимир Сергеевич
доктор экономических наук, профессор

Зам. главного редактора
Корепанова Ирина Геннадьевна
кандидат педагогических наук

Научные редакторы
Кузьминова Татьяна Владиславовна
доктор экономических наук, профессор

Юлов Владимир Федорович
доктор философских наук, профессор

Цень Ольга Александровна
кандидат экономических наук, доцент

Костромина Татьяна Борисовна
кандидат экономических наук, доцент

Литературный редактор
Журавлева Ольга Николаевна
кандидат филологических наук, доцент

Поддержка проекта
Центр общественных наук МГУ
Институт новой экономики ГУУ
Межрегиональная группа ученых –
институт проблем новой экономики
Российский университет кооперации
Институт экономических стратегий

Журнал зарегистрирован 30 ноября 2006 г.
в Министерстве РФ по делам печати,
телевещания и средств массовых
коммуникаций

Регистрационный номер ПИ №ФС77-26481

Позиция редакции может не совпадать с
мнением авторов

Перепечатка материалов только по
согласованию с редакцией

© **Вятский социально-экономический институт, 2007 г.**

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета
Глазьев Сергей Юрьевич
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН (г. Москва)

Члены редакционного совета
Агеев Александр Иванович
доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН (г. Москва)

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

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

Герстенбергер Хайде
доктор политических наук, профессор
(Германия)

Князьков Владимир Сергеевич
доктор технических наук, профессор (г. Пенза)

Кочетов Эрнест Георгиевич
доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН (г. Москва)

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

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

Осипов Юрий Михайлович
доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН (г. Москва)

Петров Юрий Николаевич
доктор педагогических наук, профессор
(г. Нижний Новгород)

Соловьев Вячеслав Александрович
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Журнал выходит 4 раза в год
Распространяется
в Российской Федерации
и зарубежных странах
Фото на 1 стр. обложки А.А.Сизовой
Фото на 2 стр. обложки И.В. Папырина

ISSN: 1994 – 0556

Отпечатано с готового оригинал-макета
в ОАО «Кировская областная типография» Зак. 1731. 2007 г.

Содержание

ОТ РЕДАКЦИИ

Сизов В.С.

О новой экономике и благе России 4

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Новичков А.В.

Механизм рыночного
ценообразования в управлении
экономическими системами 6

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Авдокушин Е.Ф.

Финансовая экономика в системе
новой мировой экономики 17

ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Павлов В.П.

Перспективы развития особых
экономических зон как модульно-
трансграничных институтов
включения народного хозяйства
России в мировую экономическую
систему 26

Кудряшова И.А.

Инвестиционные аспекты
глокализации мировой экономики 34

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Сизов В.С.

Диагностика профиля
организационных стратегий 43

Гвоздкова Г.Ю.

Об использовании механизма
стратегического управления
организационной культурой 49

ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

Ильченко И.А.

Авторские права, патенты и
госты: в поисках компромисса 55

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

Куприна А.В.

Инвестиционные процессы в
Тюменской области 61

Куприна А.В.

Повышение
конкурентоспособности
Тюменской области 65

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ

Иванова В.Н.

Человек и экономика: опыт
динамической интеграции 70

ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Александрова Н.С.

Позиция научной школы на
технологии обучения в системе
высшего профессионального
образования
(гуманистический контекст) 78

Караваев Н.В.

Негосударственные вузы:
история и современность 86

МИРОВОЗЗРЕНИЕ

Герасимова Е.Л.

Проблема эстетического в
древнекитайском мировоззрении 93

ЗАОЧНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Виноградский Б.Б.

Сизов В.С.

Менеджмент в
китайской традиции 100

Contents

FROM EDITORS

Sizov V.S.

On New Economy and Flourishing of Russia	4
---	---

FINANSOMICS

Avdokushin E.F.

Financial Economy in a System of New World Economy	6
---	---

THEORETICAL ASPECTS

Novichkov A.V.

Market Pricing Mechanisms in Economic System Management	17
--	----

GLOBALIZATION PROCESSES

Pavlov V.P.

Economic Zones Development Prospects as Module-Transbordering Institutions of Entering the Russian National Economy into World Economic System	26
--	----

Kudryashova I.A.

Investment Aspects in World Economy Glocalization	34
--	----

STRATEGIC MANAGEMENT

Sizov V.S.

The Diagnostics of Organizational Strategies Profile	43
---	----

Gvozdkova G.Y.

Strategic Management of Organizational Culture	49
---	----

RUSSIAN REFORMS

PRACTICE

Ilchenko I.A.

Copyrights, Patents and GOSTs: in Search of Compromise	55
---	----

REGIONS' DEVELOPMENT

Kuprina A.V.

Investment Processes in Tumen Region	61
---	----

Kuprina A.V.

Competitiveness Increase in Tumen Region	65
---	----

SCIENTIFIC DISCUSSIONS

Ivanova V.N.

Man and Economy: Dynamic Integration Experience	70
--	----

HIGHER EDUCATION

Alexandrova N.S.

Scientific School Position to Educational Technologies in a System of Higher Professional Education (Humanitarian Context)	78
---	----

Karavaev N.V.

Non-state Higher Schools: History and the Present	86
--	----

WORLD OUTLOOK

Gerassimova E.L.

Aesthetic Outlook Problem in Ancient China	93
---	----

CORRESPONDENCE UNIVERSITY

Vinogradsky B.B.

<i>Sizov V.S.</i> Manadgment in Chinese Tradition	100
--	-----

О новой экономике и благе России

On New Economy and Flourishing of Russia

Все хотят блага России, а больше всех – согласно позиции официальных новостей – Правительство и чиновники: однако, если судить по телерепортажам и СМИ, – то это уже будут разнообразные политики и партии, которые они представляют: если же попробовать проанализировать ситуацию, находясь на каком-нибудь форуме или конференции, – никаких сомнений не останется в том, что блага для России в первую очередь хотят, безусловно, ученые, писатели и предприниматели. И в результате может сложиться впечатление, что все представители общества преследуют единую цель, все заодно, все в одной упряжке! Только вот никак она не превратится в знаменитую русскую тройку, резво несущуюся по необъятным просторам под веселый и радостный перезвон колокольчиков на зависть иноземным соседям! И это при том, что у многих нет никаких сомнений, что и Правительство с чиновниками, и журналисты, и политики, и ученые, и предприниматели – абсолютно все желают роста экономического и политического статуса страны и искренно радуют о благе России! Отчего же складывается настолько нерадостная картина, если все о благе пекутся? И почему сегодняшняя российская ситуация с ее возмоз неразрешимых противоречий и социальных проблем больше напоминает Лебедя, Рака и Щуку из басни.

В чем кроется причина того, что от очередных успехов Лебедя, которыми он бравит, Раку «ни горячо, ни холодно», а Щуке так и вовсе становится нечем дышать? При этом Раку приходится прилагать титанические усилия, чтобы просто удержаться на земле после очередного «успеха» своих «соупряжников». Щука же, как всякая рыба, ищет, где глубже, и тянет всех в омут, не задумываясь о том, каково там будет остальным.

Кто есть кто в этой аллегории, не имеет значения, но становится понятным, что у каждой социальной группы или, если хотите, – класса свое представление о благе России. Это представление базируется, прежде всего, на осознании собственных выгод, которые не вполне верно отождествляются с благом для России в целом. Очевидно, что политики и чиновники – это еще не вся Россия, как бы им этого ни хотелось. Как и ученые, предприниматели, журналисты или артисты, даже если они объединены в ту или иную партию, – тоже всего лишь часть нашего общества. Вот и получается: то, что является благом для чиновника, не является таковым для предпринимателя или ученого, а для какого-нибудь учителя или фермера – и вовсе смерть.

Может возникнуть вопрос: как же быть со стабильно увеличивающимися экономическими показателями, о которых наглядно свидетельствуют ежегодные статистические отчеты Росстата? Рост ВВП, средней заработной платы, снижение инфляции – все это очевидно. Однако налицо чудовищная дифференциация доходов населения, а следовательно, и возможностей в приобретении благ, различающаяся в разных социальных группах в десятки раз. К тому же следует учитывать увеличивающуюся территориальную дифференциацию, при которой средние доходы жителей столицы становятся больше доходов жителей других регионов в 3-6 раз!

Да, действительно, в наше время сотни тысяч, а быть может, и несколько миллионов россиян стали жить значительно лучше предыдущего «советского» поколения. Однако элементарные расчеты того, сколько продуктов питания и повседневной одежды мог позволить себе приобрести 25 лет назад средний «советский человек» на свою «среднюю»

зарплату в 120-140 рублей, после уплаты обязательных платежей (налогов и коммунальных расходов), и того, что может позволить себе купить сегодня такой же усредненный россиянин (исключая москвичей) на свою усредненную зарплату в 6000 – 8000 рублей, после тех же обязательных вычетов, покажут, что за прошедшие 25 лет, включая и последние годы, гордо именуемые «периодом экономического роста», покупательная способность россиян осталась практически той же, в то время как в развитых странах или даже в Китае она серьезно увеличилась. Так о каких успехах и о чьем благосостоянии нам свидетельствуют цифры Росстата? О том, «что в целом по больнице температура нормализуется»? Но если продифференцировать среднюю зарплату (не говоря уже о пенсиях), окажется, что десятки миллионов россиян сегодня не могут жить даже на таком очень скромном уровне благосостояния, который могло себе позволить предыдущее поколение.

Эта ситуация прекрасно известна экономистам, которые об этом много пишут, и правящим кругам, которые об этом предпочитают молчать. Мы же затронули данную проблему для того, чтобы подчеркнуть очевидную мысль: благо какой-либо страны (рассматриваемой не как синоним государства) бессмысленно выражать в цифрах ВВП, инвестиций в промышленность и роста капитализации. Априори предполагается, что выигрывают от этого так или иначе все граждане, но на самом деле большей части россиян не перепадает ничего. По всем правилам развитого капитализма, если то или иное предприятие получило дополнительную прибыль, его соб-

ственники вполне «законно» (поскольку у нас законы такие) рассуждают, что эта прибыль принадлежит им и только им, и распоряжаются ею по своему усмотрению. А обычные работники, не являясь более собственниками криминально приватизированных предприятий, получают ровно столько, за сколько они готовы продать свой труд, чтобы не умереть с голоду, как и положено при капитализме.

Какой же вывод? Может ли Россия стать процветающим государством? Да, конечно! Она практически уже является таковой. Но значит ли это, что вскоре нашу страну ждет всеобщее благоденствие? Вот по данному поводу есть большие сомнения. Все потому, что Лебедь, Рак и Щука думают и действуют в соответствии со своими понятиями о благе, вместо того чтобы найти общую, единую для всех основу, которая на самом деле очень проста. Благо России – это совокупная удовлетворенность всех ее граждан своей жизнью и благодарных судьбе за то, что они россияне!

Редакция журнала убеждена, что новая экономика – это, прежде всего, гуманистическая, антропоцентрическая экономика. Задачи новой экономики заключаются не только в изучении хозяйственной деятельности людей, того, каким образом создаются нужные им блага, но и в ответе на вопрос, как удовлетворить разносторонние потребности каждого индивида, как достичь того, чтобы личность испытывала наслаждение от своей деятельности во благо других и всего общества в целом.

Призываем наших читателей к дискуссии на эту тему, к активному высказыванию своих мнений и предложений!

*Сизов В.С., главный редактор журнала
«Вопросы новой экономики»*

**Механизмы рыночного ценообразования в управлении
экономическими системами**

А.В. Новичков,

доктор экономических наук, профессор Российского государственного
социального университета
г. Москва

Market Pricing Mechanisms in Economic System Management

A.V. Novichkov

Economic measuring base (subjective or objective) defines pricing mechanism including mathematic model. This criterion may serve as a base to classify all existing models of pricing mechanism, which can be both subjective and objective.

Основа экономического измерения (субъективная или объективная) определяет модель механизма ценообразования, в том числе и математическую. Этот критерий вполне может быть положен в основу классификации всех существующих моделей механизма ценообразования, которые могут быть как субъективными, так и объективными.

Математической основой экономического измерения, а следовательно и основой построения математической модели, является тип математических величин – индивидуальные (неусредненные), средние, предельные (приростные) или другие, применяемые при моделировании. Выбор зависит от того, какой тип экономического измерения имеется в виду – стоимостный или полезностный; что лежит в основе – материя или сознание. Природе стоимостного измерения и объективным моделям механизма ценообразования, построенным на базе теории ценности Маркса, соответствуют средние или средневзвешенные величины. Рыночная ценность должна рассматриваться, с одной стороны, как средняя ценность товаров, произведенных в данной сфере производства, с другой стороны – как индивидуальная ценность товаров, которые производятся при средних условиях данной сферы и которые составляют значитель-

ную массу продуктов последней. А природе полезностного измерения и субъективным моделям механизма ценообразования соответствуют, напротив, предельные (дифференциальные) величины, указывающие меру приращения одних величин по отношению к другим.

Обычно в субъективных теориях ценности рассматривают единичный рынок (рынок одного товара), например рынок автомобилей, зерна или станков. Для этого рынка не сложно построить теорию и модель механизма ценообразования, представленную в макроэкономике в виде концепции, согласно которой цены единичных рынков устанавливаются на основе пересечения кривых спроса и предложения (см. рис. 1).

Между ценой и количеством покупаемого товара с фиксированным количеством денежных ресурсов у покупателя существует, очевидно, обратно пропорциональная связь, то есть если P – цена, а K – количество продаж, то можно сказать, что:

$$P = \text{const}/K \quad (1)$$

Это выражение функции обратной пропорциональности, имеющей вид:

$$Y = C/X$$

Можно утверждать, что чем больше в формуле (1) количество продаж, тем меньше

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

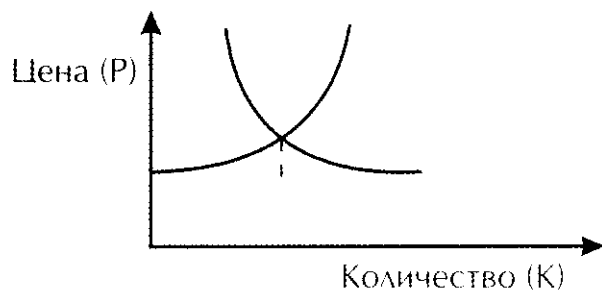


Рис. 1. Цена единичного рынка

цена. Противоположная ситуация возникает, когда речь идет об объеме продаж – чем меньше цена, тем большее количество товаров продается. По формуле (1) можно построить кривую спроса (рис. 2).



Все вышеизложенное справедливо для рынка покупателя. Для продавца же напротив: чем выше цена, тем больше он готов продать. С точки зрения продавца количество продаж, на которое он согласен, должно расти с увеличением цены товара, хотя степень роста считается неизвестной.

Исключение составляет парадокс Самуэльсона, согласно которому при увеличении цены объем продаж уменьшается. Однако неоклассическая школа обходит это недоразумение, не объясняя его подробно, и считает за несущественное исключение из правил.

Предположим, что связь между количеством продаж и ценой прямо пропорциональна, то есть

$$P = \text{const} \cdot K \quad (2)$$

Графически это можно показать следующим образом (рис. 3).

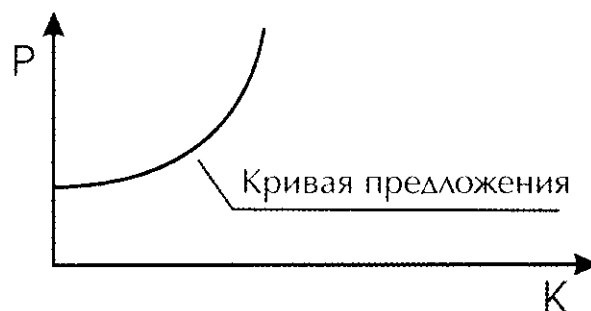


Рис. 3. График предложения

Точка пересечения спроса и предложения, полученная наложением одного графика на другой, получила в теории название микроэкономического анализа точки равновесия (цены равновесия). Графически это представлено на рис. 4.

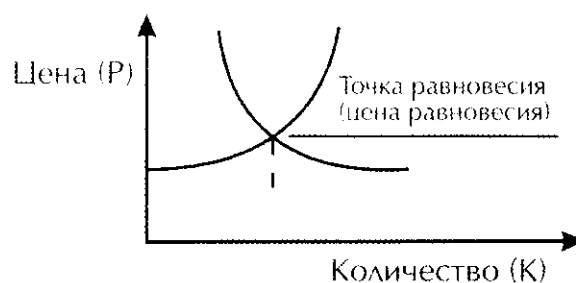


Рис. 4. График спроса и предложения

Для дальнейших рассуждений введем понятие эластичности спроса, показывающее, на сколько единиц изменится покупательный спрос при изменении цены товара на одну единицу. Эластичность позволяет оценить динамику спроса. Допустим, что кривая спроса и предложения представлены в виде прямой. Тогда с понижением цены покупательный спрос увеличивается на δK_1 , как на рис.5.

Изменение δK невелико, следовательно, спрос неэластичный. Пусть прямая идет отлого, тогда рисунок изменится (рис. 6).

$$\text{Здесь } \delta K > \delta K_1$$

Рассматриваемая теория в макроэкономике получила название количественной. Эта по природе субъективная теория, как уже отмечалось ранее, имеет целый ряд недостатков:

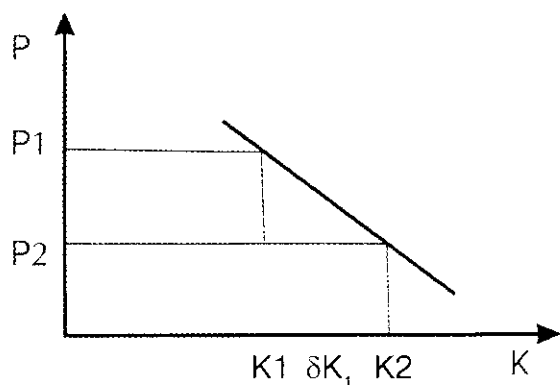


Рис. 5. График неэластичного спроса

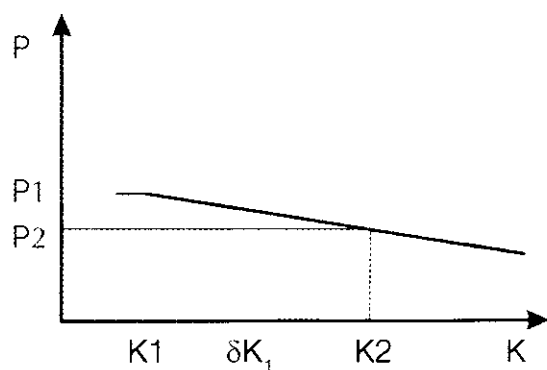


Рис. 6. График эластичного спроса

в формулах (1) и (2) практически невозможно назвать величины используемых констант (const), их нельзя даже предсказать или спрогнозировать. А раз const неизвестны, то графики спроса и предложения можно построить только качественно.

Следовательно, на основе качественно построенных графиков можно сделать только лишь качественные выводы. Поэтому так называемая «количественная теория» на самом деле есть не что иное, как «качественная теория».

Можно утверждать, что для построения теории ценообразования эффективного рынка следует исходить не из качественных изменений, а из количественных. Это связано с тем, что наряду с невозможностью определения цены «количественная теория» имеет еще целый ряд недостатков:

- точка пересечения спроса и предложения

не дает ответа, по какой именно цене состоится купля-продажа товаров, то есть теория не является количественной;

- в реальной экономике продажа товаров осуществляется не на единичных рынках, а на рынках, где реализуются, по крайней мере, группы схожих товаров;

- в теории неоклассического анализа отсутствует главный и необходимый элемент механизма ценообразования – деньги, который вообще «выпадает» из теории. Деньги связаны косвенно лишь субъективной качественной составляющей через сложную функцию – идею равновесия со всеми элементами механизма ценообразования (спросом, предложением и ценой). Причем эта связь сложная, функциональная, и ее невозможно проследить и определить. Таким образом, можно утверждать, что строить подобные графики можно лишь после того, как совершен акт купли-продажи.

Исходя из отмеченных особенностей «количественной теории» можно сказать, что субъективные теории не дают ответа на вопрос: какова качественная и особенно количественная связь между ценами товаров, их спросом, предложением и деньгами (эквивалентом)? Другими словами, «количественная» и другие субъективные теории на самом деле являются качественными теориями и не могут служить серьезной научной основой для построения математической модели механизма ценообразования на двух типах рынка. «Количественная теория» вообще не может считаться научной, так как в ней отсутствует ее количественная сторона. Эта теория скорее похожа на простое предположение или гипотезу, но именно на этом предположении построены практически все количественные выводы и математические модели ценообразования (исключение составляет лишь модель А. Курно): количественные выводы и модели Л. Вальраса, В.К. Дмитриева, Дж.Р. Хикса, В. Парето, В. Леонтьева, В.Н. Новожилова, Л.В. Канторовича, Н.А. Кондратьева, С.Г. Струмилина и других исследователей, опиравшихся на данную теорию. Отмеченные недостатки – далеко не

полный перечень причин, по которым нельзя считать перечисленные математические модели механизма ценообразования удачным математическим описанием.

Представляется, что на рынке, где продается группа товаров, количественная теория ценообразования должна строиться в виде системы цен, основанной на двух типах рынка. Возникает вопрос: возможно ли построить подобную теорию и теоретически рассчитать цены и создать механизм ценообразования на этих двух типах рынка? Для ответа предлагается изменить подход к традиционной теории ценообразования.

В практике ценообразования цены считаются заданными, уже сложившимися величинами. Они могут повышаться или понижаться с течением времени. Однако редко кто задается вопросом, почему цены такие, а не другие. Чтобы ответить на него, недостаточно сослаться на взаимодействие и изменение только спроса и предложения, на качественную теорию, называемую «количественной». Необходима теория, которая ответила бы на вопросы о сущности цены, о механизме взаимосвязи цен, спроса, предложения и денег (золотого или серебряного эквивалента), цен и рынков, их систем и т. п. Эта теория должна быть количественной, то есть позволять с большой точностью рассчитывать цены, по которым товары будут действительно продаваться на рынке. Построенная на основе такой теории система ценообразования может послужить основой для моделирования механизма ценообразования и формирования эффективно функционирующего рынка.

По известной методологии количественной теории, которую поддерживают экономисты А. Маршалл, Дж.Б. Кларк, К. Виксель, Ф. Визер, Ф. Уинстон, Ф. Эджуорт, А. Пигу, Л. Вальрас, П. Самуэльсон, Дж. Кейн и др., цены — это фиксированные величины. Количество продаж зависит от уровня этих цен и наоборот. Иными словами, цена, спрос, предложение, деньги (золотой и серебряный эквивалент) — это независимая переменная, уже сформировавшаяся данная величина, и одновременно зависимая переменная: от нее, как от функции, зависят все

другие элементы механизма ценообразования. Элементы механизма, таким образом, предстают и как функция, и как аргумент одновременно. Таким образом, цены представляются этой группой исследователей не только как независимые функции, от которых зависят спрос и предложение, но и как зависимые от сложных функций спроса и предложения.

Согласно всем субъективным экономическим теориям, в том числе и последней теории неоклассического анализа, цена, спрос и предложение связаны в единый треугольник идеей равновесия как сложной функцией, зависящей от трех функций: цены, спроса и предложения. Причем этот порочный треугольник не включает в себя один из названных ранее элементов механизма ценообразования (золотой и серебряный эквивалент или их образ — деньги). Этот элемент «выпадает» не только из субъективных теоретических схем, но даже из объективной теории Маркса. Следствием этого является пробел в теории ценности, который достаточно сложно объяснить как субъективной, так и объективно-трудовой теорией. Неоклассики стараются объяснить выпадение из схемы денег (серебряного или золотого эквивалента) с помощью включения эквивалента (денег) во все три элемента одновременно как одного из аргументов (элементов) функций (цены, спроса и предложения). А их последователи — монетаристы идут еще дальше и включают в функции цены, спроса и предложения деньги (золотой или серебряный эквивалент) как функцию, зависящую от остальных элементов механизма ценообразования, которая вместе с ними формируется идеей равновесия.

Несмотря на эти искусственные построения, субъективные теории остаются лишь качественными — как у неоклассиков, так и у монетаристов. Думается, что в вопросе о том, является ли цена функцией или это переменной величиной (аргумент) в ряду перечисленных элементов механизма ценообразования (цена, спрос, предложение и эквивалент), следует провести четкие разграничения, хотя эти элементы и находятся в диалектическом единстве.

Неоспоримым фактом является, во-первых, всеобщая зависимость как самих элементов механизма, так и взаимозависимости их сущностных взаимосвязей; во-вторых, на сущностном уровне проявляется первичность оцениваемых человеком материальных потребностей с одной стороны описанного треугольника и зависимость от количества товаров (услуг) от издержек с другой стороны треугольника (ценность, потребность, издержки). Аналогичная зависимость прослеживается и на уровне самого механизма ценообразования как явления. Обе эти зависимости объединяет их объективная природа. Таким образом, на сущностном уровне ценность товаров (услуг) определяется из трудности их получения. Из этого следует, что цена на уровне явления – это, с одной стороны, зависящая переменная от спроса (то есть от количества товаров, услуг, необходимых для удовлетворения потребностей), а с другой стороны, зависящая переменная от предложения (количества товаров (услуг), предлагаемых на рынке).

Следовательно, можно утверждать, что:

- 1) цена зависит от спроса и предложения;
- 2) основу этой зависимости составляет объективная составляющая, а построенная на ней субъективная составляющая формирует субъективную цену;
- 3) сложившаяся совокупность объективной и субъективной цен предстает как рыночная цена, предлагаемая на рынке;
- 4) объективную основу цены составляют затраты хозяйственного труда, а субъективную – субъективные представления об этих затратах хозяйственного труда;
- 5) цена является функцией, зависящей от спроса и денег (золотого или серебряного эквивалента) хозяйственного труда;
- 6) затраты хозяйственного труда количественно и качественно пропорциональны золотому или серебряному эквиваленту;
- 7) спрос, предложение, цена и эквивалент, наряду с объективной основой, сформированной затратами хозяйственного труда, имеют и субъективную основу, формируемую сознанием человека из объективных оценок (ко-

личества денег, платежеспособного спроса, предложения, золотого или серебряного эквивалента, цены).

Из всех перечисленных наиболее важен вывод о том, что цена – функция, зависящая от трех аргументов. При этом цена не является фиксированной величиной, заранее определенной спросом (платежеспособным) и предложением, как это представляют субъективные теории. Она представляет диалектическую цепочку взаимосвязей и взаимозависимостей всех четырех элементов механизма ценообразования, в которой один из элементов первичен.

Можно утверждать, что объективная основа цены формируется следующим образом:

- *на сущностном уровне* функцией является ценность товара (услуги), а материализованная потребность, издержки и эквивалент – аргументами этой функции. В свою очередь, потребность и издержки есть функции, зависящие от одного аргумента – от эквивалента, измерившего хозяйственный труд. Они находятся от него в строгой качественной и количественной зависимости;
- *на уровне явления* цена товара (услуги) – функция, а спрос (платежеспособный), предложение и эквивалент – аргументы этой функции.

В свою очередь, спрос (платежеспособный), предложение являются функциями, зависящими от одного аргумента – количества денег или эквивалента (серебра или золота), измерившего хозяйственный труд. Они находятся от него в строгой качественной и количественной зависимости.

Таким образом, и на сущностном уровне и на уровне явления можно говорить о системе, состоящей из двух уравнений (функций) с одним общим аргументом (эквивалентом), который может выступать в разных материальных формах – в виде бумажных денег, серебра, золота, раковин и любых других предметов.

Выяснив, что цена – это функция, зависящая от нескольких аргументов, находящихся в диалектическом единстве, можно переформировать задачу построения количественной

теории. Чтобы определить цены, следует исходить, прежде всего, из потребностей субъектов экономической системы рыночных отношений (человека, семьи, предприятия, государства, мирового сообщества) и их издержек как первой объективной составляющей. Для человека потребности – это спрос на средства производства и предметы потребления, для предприятий – это физические объемы сырья, капиталовложений, рабочей силы и т. д., иными словами, спрос на них. Из этих потребностей, формирующих спрос, и следует исходить в создании количественной теории и определении цены на товары.

Вторая объективная составляющая – издержки, затраты труда всех вышеперечисленных субъектов. Эти затраты найдут свое отражение в деньгах (серебряном или золотом эквиваленте) и будут учтены на рынке.

Таким образом, количественная теория выглядит так: цена – это функция, зависящая от двух функций – спроса и предложения, которые, в свою очередь, зависят от одной переменной величины – денег (золотого или серебряного эквивалента), определяющейся количественными затратами человеческого труда общества в целом и каждого из субъектов в отдельности.

Создавая количественную теорию, следует помнить, что система – механизм ценообразования в условиях рыночных отношений – должна быть замкнутой, конечной. Для этого необходима система ограничений, прежде всего, эквивалента (денег во всех их формах, золота или серебра) или денежных ресурсов. Количественная теория должна быть основана на двух переменных:

- физических объемах спроса на товары;
- ограниченной сумме денежных ресурсов (конечной величине золотого или серебряного эквивалента).

Функцией этой количественной теории должна быть цена.

Для определения задачи эффективного рыночного ценообразования введем понятие насыщенного рынка, ибо без него нельзя построить эффективно работающую систему ценообразования. Насыщенным товарами

рынком считается конкурентный рынок покупателя. Это объясняется тем, что на рынке имеются две подсистемы (определяющие две функции – спрос и предложение) – рынок покупателя и рынок продавца. Отсюда рынок как регулируемая и эффективная система может существовать только тогда, когда совершаются акты купли-продажи между этими подсистемами.

Следующий аргумент, обосновывающий насыщенность рынка как регулируемой рациональной системы, – математическое определение любой регулируемой системы, по которой любая регулируемая система является насыщенной.

На основе регулируемой системы рынка можно построить количественную теорию (в отличие от ненасыщенного рынка, не являющегося саморегулируемой системой), которая отторгает эффективную систему ценообразования в качестве регулятора хозяйственной деятельности и создает несаморегулируемую, непредсказуемую, а следовательно, неэффективную систему ценообразования.

Задача эффективного рыночного механизма ценообразования заключается в определении цен на рынках двух типов (рынке продавца и рынке покупателя) и создании системы эффективных цен. Существование этих двух типов рынка способствует возникновению разных механизмов ценообразования на товары.

Для создания системы эффективных регулирующих цен следует объединить эти механизмы с целью получения единого рационального саморегулируемого механизма ценообразования в системе рыночных отношений.

Рынок продавца, как правило, устанавливается в экономической системе рыночных отношений, не насыщенной товарами. Эта система характеризуется принципом «все, что производится – все продается (раскупается)». Поэтому продавец сам устанавливает цены, так как он предлагает ограниченное количество товаров и устанавливает для себя предполагаемую выручку или доход от продажи.

Рынок покупателя – это рынок, насыщенный

ный товарами. Предполагается, что имеется изобилие товаров, требующих продажи на этом рынке: предложение превышает платежеспособный спрос, и покупатель устанавливает объемы продажи. Денежные ресурсы, которые покупатель может истратить на покупку нужных товаров, у него имеются в ограниченном количестве – величина постоянная (const). Поэтому цена продаж (покупок) должна определяться соотношением платежеспособного спроса и денежных ресурсов. Если продавец не согласен продавать по ценам, диктуемым покупателями, то акт купли-продажи не состоится. Это означает, что рынок не функционирует, возможен натуральный обмен товаров – бартер, а это не представляет интереса (с точки зрения исследования).

Рассмотрим насыщенный рынок, на котором много товаров, много продавцов, много покупателей, у которых определенное количество (ограниченное в сумме) денег (золотого или серебряного эквивалента) и денежных суррогатов. На насыщенном рынке покупателя попробуем заранее определить цены, по которым должны продаваться товары, если известны коэффициент спроса по каждой группе товаров и денежные ресурсы покупателей.

Подобная попытка уже была осуществлена французским математиком и экономистом А. Курно, который построил математическую модель механизма ценообразования для единичного рынка товаров. Суть его рассуждений сводилась к следующему. Рассматривая линейную модель рыночного ценообразования, он проанализировал рынок единичного товара. Задача выглядела так: на единичном рынке цена неизвестного товара – x ; спрос покупателей на товары (коэффициент спроса на товары) или физические объемы спроса – a ; денежные ресурсы покупателя – b . Необходимо составить уравнение связи между этими двумя переменными. Уравнение имеет следующий вид:

$$ax = b \quad (3)$$

Отсюда следует, что

$$x = b/a \quad (4)$$

Уравнение (4) – это не что иное, как обратная зависимость между ценой и величиной спроса в «количественной теории». Если имеется единичный рынок, то задача решается мгновенно.

Попробуем усложнить условия, увеличить число переменных и функций (коэффициентов спроса и цены). С усложнением условий, то есть с увеличением числа товаров, появляются новые неизвестные. Чтобы решить задачу рыночного ценообразования для n товаров, следует найти $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – число неизвестных, то есть функций, определить систему уравнений:

$$\begin{cases} n - \text{число товаров} \\ x_1, x_2, x_3, \dots, x_n \end{cases}$$

Для решения подобной системы необходимо иметь n уравнений. Можно сделать вывод о том, что задача рыночного ценообразования по группе n товаров может быть количественно решена, если имеется информация по n вариантам покупательского спроса. Как же тогда выглядит уравнение купли-продажи, отражающее механизм эффективного рыночного ценообразования? Наиболее существенными элементами этого уравнения будут: a – спрос; b – денежные ресурсы; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – цены товаров. В линейном уравнении эффективного рыночного механизма ценообразования объемы покупок даны, то есть известны потребности, а следовательно, и спрос. Цены покупателя должны быть связаны линейным уравнением, причем каждое линейное уравнение (каждый вариант спроса) содержит n неизвестных и n уравнений, то есть система ценообразования имеет вид $(n \times n)$. Чтобы в каждом уравнении отразить n покупателя, n товара, который он покупает, следует коэффициент a спроса снабдить двумя номерами. Первый номер коэффициента спроса означает номер покупателя, второй – номер товара (a_{mi}).

Тогда система линейных уравнений может быть представлена в следующем виде:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n = b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n = b_2 \\ \dots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n = b_m \end{cases} \quad (5)$$

Решая систему уравнений (5), в которой известны все коэффициенты спроса a и все свободные члены b , можно найти решение этой системы, то есть вычислить цены товаров $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$. Возникает вопрос: как решить эту систему? Решением системы (5) можно считать совокупность численных значений неизвестных, при подстановке которых в систему каждое уравнение превращается в тождество.

В линейной алгебре существуют различные методы решения системы линейных уравнений: метод Гаусса, метод Крамера и матричный метод. Попробуем решить систему (5) методом Крамера, так как он более всего подходит для решения системы в виде (5). Для этого коэффициенты при неизвестных ценах i и j обозначают соответственно номеру уравнения неизвестного. Тогда можно составить линейную систему уравнений, аналогичную формулам Крамера. Эта система позволяет рассчитать приблизительные цены на n товаров, по которым будут совершаться акты купли-продажи. Для этого записывается решение системы уравнений по формулам Крамера при условии, что определитель системы $\delta = 0$: тогда формула Крамера имеет вид:

$$x_1 = \delta_1/\delta; x_2 = \delta_2/\delta; x_3 = \delta_3/\delta; \dots; x_n = \delta_n/\delta$$

Для этих формул Крамера можно записать все дополнительные и главный определитель. Однако прежде чем найти решение системы уравнений, необходимо исследовать ее на совместимость, то есть определить, есть ли решение данной системы или нет. Из формул Крамера следует, что:

1) данная система уравнений совместна и имеет единственное решение, если определитель системы $\delta \neq 0$;

2) данная система уравнений совместна, но не определена (то есть имеет бесконечно много решений), если $\delta = 0$ и все вспомогательные определители тоже равны 0;

3) данная система уравнений не совместна, если главный определитель $\delta \neq 0$, но хотя бы один из вспомогательных определителей $\delta_i = 0$.

Рассмотрев три возможных случая решения системы, можно сделать вывод, что формулы Крамера подходят для решения системы уравнений, если накладывать систему ограничений. Можно добиться, чтобы было выполнено условие первого рассмотренного случая (то есть $\delta \neq 0$). В этом случае система уравнений является определенной, то есть имеет единственное решение, а во втором и третьем случаях – неопределенной, то есть имеет бесчисленное множество решений. Экономически это означает, что в первом случае система уравнений имеет единственное решение – все цены по группе, содержащей n товаров, определяются однозначно, что и нужно было найти: цену на товар, по которой он будет продан.

Во втором и третьем случаях однозначной системы цен нет, то есть возможны совершенно различные варианты цен для одних и тех же товаров, которые будут определены при решении этой системы. Эти цены неинтересны с точки зрения исследования, поэтому положительным решением этой системы будет первый вариант – однозначная система цен.

Возникает вопрос: какие экономические показатели необходимы для того, чтобы решить уравнения этой системы цен? Выше отмечалось, что для составления линейной модели механизма эффективного рыночного ценообразования следует иметь две группы данных: первая – это все коэффициенты a_{ij} – покупательного спроса, вторая – это объемы денежных ресурсов для каждого варианта покупательного спроса – δ_i ; Σ_{in} – сумма всех денег, находящихся в обращении. Кроме того, для решения системы уравнений необходимы условия (ограничения):

а) насыщенный конкурентный рынок покупателя;

б) ограниченные денежные ресурсы покупателей, их сумма – известная величина const;

в) пространственное ограничение и система ограничений должны учитывать территориальные особенности (материальные границы данного общества – государства). Сам механизм ценообразования в связи с этим должен рассматриваться либо как система – замкнутое общество (государство) с ограниченным (минимальным) объемом торговли с другими обществами (государствами), сопредельной территорией и ограниченным золотым или серебряным эквивалентом этого государства, либо как открытое общество (государство). Во втором случае система ограничений – это территория всей цивилизации, например, Земли и весь эквивалент Земли, имеющийся в обращении. В первом случае механизм ценообразования как система имеет территориальное ограничение и ограничение объемов торговли рамками одного государства и поэтому количественно и качественно прост. Во втором случае он значительно усложняется, особенно в части техники расчета цен и учета товарной массы, массы услуг количества и качества эквивалента;

г) сумма h_p должна быть кратна количеству золотого или серебряного эквивалента, а в случае использования бумажных и иных денег – пропорциональна количеству золота или серебра;

д) решение системы – $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – положительные величины. Знак «=» свидетельствует, что цена, рассчитанная методом решения системы уравнений, не отражает каких-то условий и определена неверно; следовательно, вся система должна быть перепределена и решена заново. Решение будет истинным лишь в случае, когда $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – положительные величины. По ценам товаров, не удовлетворяющих этому ограничению, должны быть проверены и уточнены коэффициенты спроса, денежные ресурсы покупателей, другие условия и ограничения. После их корректировки возможно повторное определение цен;

е) система должна быть ограничена по времени (год, 5 лет и т. д.).

Система ограничений, превращающая динамичную систему в линейную.

1. Пространство – const.

2. Время – const.

3. Количество денег (эквивалента) – const.

4. Единая денежная единица. (Один вид денег предполагает наличие единого эквивалента – меры).

Закрыв систему «ценностей – цен» с помощью системы ограничений, можно преобразовать динамичную систему в равновесную управляемую систему, что позволяет ее исследовать, анализировать, видоизменять и модернизировать.

Ценностно-ценовая система оценки и измерения организованной материи сама по себе является закрытой, замкнутой через ее организацию, что ограничивает ее от остальной хаотичной системы (это и позволяет функционировать ей как линейной закрытой, ограниченной системе).

Данные (две их группы) для решения системы (5) можно получать двумя способами: способом заказов, когда известны предварительные заказы на все виды товаров, реализуемых на рынке, и количество денег (эквивалента) для покупки этих товаров, и статистическим способом. Если не имеется заказов, то, проведя статистический анализ данных по объему продаж (то есть определив коэффициент) и по выставленным на рынок денежным ресурсам за некоторый предыдущий период (день, месяц, квартал, год и т. д.), можно определить две группы данных с высокой степенью вероятности. Увеличение этой вероятности может быть достигнуто с помощью соединения этих двух способов, что позволит определить с большей точностью цены на товары и услуги, которые будут представлены на рынок и куплены.

Любое отклонение от этого правила или вычисленной системы цен должно непрерывно учитываться и корректироваться для точного определения цен и эффективного функционирования механизма ценообразования. Созданная таким образом система – математическая модель механизма ценообразования, которая при корректной постановке за-

дачи позволит решить систему (5), то есть найти цены на товары и услуги. Решение системы (5) – это цены ($x_p, x_2, x_3, \dots, x_n$). Представляется, что они могут изменяться в узких границах (то есть с малой погрешностью). Это позволяет создать эффективную систему цен, прогнозировать поведение цен, составлять индикативные планы воспроизводства товаров и услуг, устанавливать оптимальные пропорции в национальном и мировом хозяйстве.

Данная система может успешно применяться с целью долгосрочного прогнозирования поведения цен, использоваться как инструмент индикативного планирования на макро-, мезо- и микроуровнях, служить методикой и моделью расчета цен, особенно в стратегических, государственных, оборонных отраслях промышленности.

Создание системы определения и прогноза цен потребует технического обеспечения компьютерной и вычислительной техникой с большими объемами памяти, быстродействием и разветвленной информационной сетью.

Представляет интерес вопрос о пересчете, определении в каждый вновь последующий год количества труда, количества денег (через эквивалент и количество товаров–услуг) в обществе. Пересчет системы (5) в этом смысле должен осуществляться с учетом изменений, произошедших в количестве труда за текущий или прошлый год. Система должна учесть изменившиеся условия. (Труда количественно стало больше или меньше, результатов больше или меньше и на сколько.) Для ответа на этот вопрос следует обратиться к функции А. Курно $ax = b$.

Из уравнения видно, что B, A и X – величины, которые подвержены изменениям, причем эти изменения согласно закону всеобщей экономической пропорциональности пропорциональны, но не обязательно одинаковы.

Возникает вопрос: как их определить?

Изменения величин B, A и X можно обозначить соответствующими коэффициентами.

Обозначим:

K_B, K_A и K_X

$K_B = B_0/B_{-1}; K_A = A_0/A_{-1}; K_X = X_0/X_{-1}$

Опишем шкалу известных предыдущих величин (рис. 7).

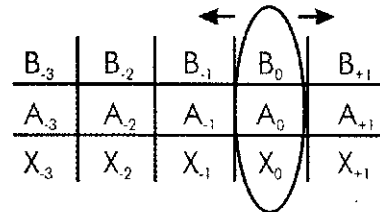


Рис. 7. Шкала предыдущих известных величин

Есть 2 варианта определения изменений величин B, A и X через коэффициенты K_B, K_A, K_X .

I вариант

Принять в виде K_B отношение B_0 текущего года к B_{-1} к предыдущему.

$K_B = B_0/B_{-1}; K_A = A_0/A_{-1}; K_X = X_0/X_{-1}$

Преимущество этого варианта – простота счета.

Недостаток: в условиях пропорционального роста величин B, A и X за несколько лет предшествующего периода использование этого коэффициента даст хорошую, точную, приемлемую количественную оценку. В условиях непропорциональной динамики подобный коэффициент использовать рискованно (так как идет разброс, и мера неопределенности возрастает существенным образом).

II вариант

Можно использовать среднюю оценку за несколько лет предшествующего периода, то есть коэффициенты K_B , как и K_A, K_X вычислить по формуле:

$K_B = (B_{-2}/B_{-3} + B_{-2}/B_{-1} + B_{-2}/B_0)/3$

$K_A = (A_{-2}/A_{-3} + A_{-2}/A_{-1} + A_{-2}/A_0)/3$

$K_X = (X_{-2}/X_{-3} + X_{-2}/X_{-1} + X_{-2}/X_0)/3$

III вариант

Можно построить функцию экстраполяции по результатам предшествующих периодов (см. рис. 8).



Рис. 8. Функция экстраполяции

$$b_1 t^3 + b_2 t^2 + b_3 t + b_4 = y \quad (6)$$

Смысл формулы (6) состоит в том, что по результатам предшествующего периода строится интерполяционный многочлен. Если есть четыре точки, то этот многочлен имеет вид 3-й степени:

- 1) $b_1 t^3 + b_2 t^2 + b_3 t + b_4 = y_b$
- 2) $a_1 t^3 + a_2 t^2 + a_3 t + a_4 = y_a$
- 3) $x_1 t^3 + x_2 t^2 + x_3 t + x_4 = y_x$

Потом его значение высчитывается в точке X , равной прогнозируемому периоду (рис.9).

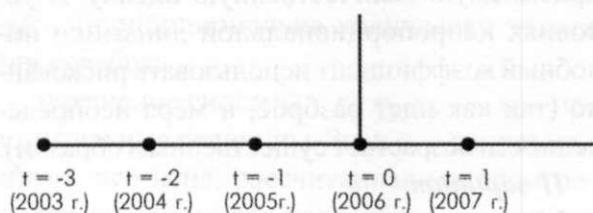


Рис. 9. Периоды использования функции экстраполяции

За 0 выберем

$t = 0$ – 2006 г.; $t = 1$ – 2007 г.; $t = -1$ – 2005 г.

t – величина относительная, а шаг выбираем равным 1.

Тогда $K_A = y_A$; $K_B = y_B$; $K_X = y_X$

Отрицательные особенности использования метода: сложно построить и вычислить интерполяционную сеть.

Преимущества метода: в определенной степени учитывается динамика явления.

С вычислением b'_1 – прогнозируемого значения получаем прогнозируемое значение искомого величины (K_A , K_B , K_X).

На графике (рис. 10):

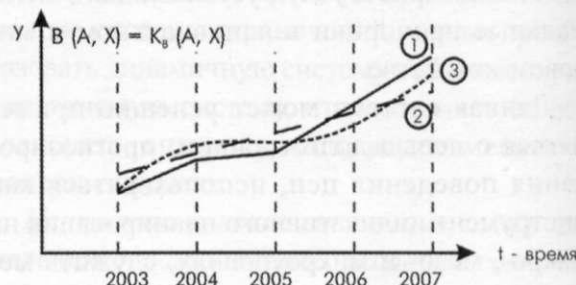


Рис. 10. График значений коэффициентов K_A , K_B , K_X

в первом случае:

1-й коэффициент означает, что графически соединили 1-ю и 2-ю точку и продлили (экстраполировали) на период 2007 г.;

во втором случае:

находим некое среднее поведение на всем периоде (штрихпунктирная прямая), некую среднюю тенденцию и получаем другую оценку; здесь колебания и динамика не учитываются (слабо учитываются).

в третьем случае:

строится некая кривая (на графике изображена точками), которая отражает в некоторой степени поведение за последние несколько лет. Можно утверждать, что эта оценка более приближенная и реальная.

Возникает вопрос: каков оптимальный период измерения?

Представляется, что измерение предпочтительнее проводить до моментов скачкообразных изменений искомых параметров, когда поведение функции A , X и B достаточно стабильно.

**Финансовая экономика в системе
новой мировой экономики¹**

Е.Ф. Авдокушин,

Председатель межрегиональной группы ученых –

«Институт проблем новой экономики»,

доктор экономических наук, профессор

г. Москва

Financial Economy in a system of New World Economy

E.F. Avdokushin

Nowadays the world economy acquires the features and essence of financial economy. International financial economy (finansomics) is a special economic segment, which bases on: turning the majority of financial markets in to open systems, united into a global financial market, global control over money and fictions capital; global credit; global financial rent.

Представления о новой мировой экономике, как и о «новой экономике» вообще, являются достаточно многообразными и находятся в процессе разработки российских и зарубежных экономистов.

Современная мировая экономика может быть охарактеризована как новая мировая экономика, поскольку целый ряд факторов, признаков, устоявшихся тенденций, превратившихся в закономерности, уже превысил тот критический уровень, когда количество переходит в качество и рождается новое явление. Это явление имеет родовые отличия и во многом связано со старой (традиционной) системой, однако по целому ряду признаков может быть признано новым. Не вдаваясь в подробности анализа всех основных элементов мировой экономики, рассмотрим некоторые из них.

Прежде всего, новая мировая экономика – это глобальная экономика с той или иной степенью зрелости ее сегментов. При этом глобализация сопровождается нарастающими процессами национальной идентификации, стремлением к национальному самовыражению, использованию универсализированных экономических механизмов в сочетании с

традиционными национальными экономическими инструментами. Эта специфика современного этапа глобализации предстает как глокализация, в которой сочетаются автономизация и интеграция, конкуренция и кооперация (конперация), альянсы разного рода. Пожалуй, больше всех в этом отношении преуспел Китай, осуществляющий широкомасштабную китаизацию глобальных процессов, а также некоторые арабские режимы.

Новую мировую экономику характеризуют ее новые субъекты, реализующие новую систему международных экономических отношений как отношений сотрудничества в условиях растущей конкуренции по всем направлениям политики, экономики, идеологии. К числу этих субъектов можно отнести:

- глобальные ТНК, ТНБ, новые ТНК развивающихся стран; альянсы крупнейших международных корпораций, в том числе через транснациональные слияния и поглощения;

- союзы и альянсы ряда государств, спаянные в той или иной степени в группировки интеграционного типа;

- международные финансовые центры, мировые города;

¹ Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ, ПРОЕКТ № 05-02-02336а

- международные экономические организации;
- неправительственные (негосударственные) организации;
- разного рода антропоструктуры, организованные по сетевому принципу.

Новая мировая экономика базируется на новом МРТ, в котором основную роль играют не природные преимущества, полученные страной (климат, география расположения, сырьевые и др.), а рукотворные преимущества, приобретённые в результате более эффективного неиспользования НТП, инновационности и креативности непосредственных производителей и менеджмента. Новое МРТ основано на управляемой и совершенствуемой специализации, помноженной на эффективную международную кооперацию труда и производства, на базе аутсорсинга, офшоринга, разного рода сетевых структур. Это новое МРТ, все более становясь непосредственной производительной силой, предстает как механизм многонационального сотрудничества в условиях глобализирующейся конкуренции. Кооперация становится важнейшим механизмом нового МРТ, его движущей силой и базой развития.

Центральным звеном, ядром новой мировой экономики является международное интернационализированное производство, в основном опирающееся на новое МРТ. Именно международное производство предстает как важная отличительная черта новой мировой экономики, в то время как для традиционной мировой экономики наиболее характерной чертой и сутью была международная торговля. Международная торговля попрежнему остается «фасадом» мировой экономики, однако при этом модифицирует свои функции, обслуживая не только национальное производство, но и потребности международного производства, организуемого крупными и глобальными ТНК в рамках интернационализированных глобальных производственно-сбытовых цепочек.

Современный глобальный рынок – это совокупность цепочек добавленной стоимости. Данные цепочки перерастают в производственно-сбытовые сети по производству, обмену, рас-

пределению производимого продукта, тех или иных полуфабрикатов, ингредиентов, субстанций и т.п. Международная торговля становится связующим инструментом, обслуживающим этот трансграничный товарообмен. Ареал доставки до потребителя продукта, предназначенного для конечного потребления, сокращается, причем даже по традиционным продуктам: нефти, газу и другим сырьевым и продовольственным товарам, которые подвергаются стадийной переработке, обогащению, переупаковке и т. п.

В результате возникает новая ситуация, когда торговля из механизма, в основном обслуживающего национальное производство, дополняет свои функции инструментарием по обслуживанию международного производства. Внешняя торговля большинства государств реально становится международной, обслуживающей не только межстрановой, как правило, двухсторонний товарооборот, но и все в большей степени – многосторонние интернационализированные производственно-сбытовые товарные отношения цепочек добавленной стоимости.

Международное производство, обслуживаемое международной торговлей, существует благодаря интернационализированному финансовому капиталу. Однако новая мировая экономика не могла бы быть названа таковой, поскольку и традиционная мировая экономика, и вся система присущих ей международных экономических отношений тесно связана с финансовыми факторами. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения (МВФКО) всегда обслуживали реальные торгово-экономические процессы, протекающие в мировой экономике. В новой мировой экономике возникает, во-первых, новое качество финансового капитала как всеобъемлющего и всепроникающего, а во-вторых, происходит разрыв между реальной частью международных валютно-финансовых отношений и их спекулятивной, виртуальной частью.

Со второй половины 50-х гг. XX в. роль международных валютно-финансовых и кредитных отношений (МВФКО) в мировой экономике меняется как по объему, так и по ка-

честву и структуре. В последней четверти XX в. происходит взрывной рост финансового сектора мировой экономики². Именно в финансовой сфере процессы глобализации получили наибольшее развитие. К числу основных предпосылок этого можно отнести решения Бреттон-Вудской конференции. Другой предпосылкой стали потребности транснационального капитала в интернационализации и глобализации валютно-финансовой и кредитной сферы. Важными факторами формирования особого статуса мировой финансовой сферы стала отмена в середине 70-х гг. XX в. режима фиксированных валютных курсов, что способствовало размыванию границ прежде замкнутых национальных финансовых пространств, стимулировало экспансию иностранного капитала на национальные финансовые рынки.

Существенным фактором глобализации финансовой сферы стала информационно-коммуникационная революция. Компьютеризация, системы электронных счетов и кредитных карт, спутниковая и оптоволоконная связь позволяют практически мгновенно перемещать финансовую информацию, заключать сделки, переводить средства с одних счетов на другие в любые точки земного шара. Это привело к резкому сокращению транзакционных издержек и явилось одним из важнейших факторов образования мирового финансового рынка.

В свою очередь, усиление конкуренции на мировом рынке финансовых услуг вынудило развитые страны пойти в 80-90-е гг. XX в. на дерегулирование финансовой деятельности: снятие ограничений с величины процентных ставок, снижение налогов и комиссионных сборов с финансовых транзакций, открытие иностранным банкам доступа на национальный финансовый рынок и др. Следствием развития информационных технологий и дерегулирования финансовой деятельности

стала интенсификация международных транзакций. Финансовый сектор современной мировой экономики получает к концу XX в. беспрецедентное развитие.

Финансовый сектор мировой экономики включает пять сегментов:

- сделки с валютой;
- международное кредитование;
- торговлю акциями и облигациями, а также деривативами;
- международные банковские депозиты;
- торговлю международными ценными бумагами.

По динамике развития и масштабам операций эта сфера деятельности за короткий период (10-15 лет) в десятки и даже сотни раз превысила объемы мировой торговли товарами и услугами, а также объёмы международного движения прямых инвестиций. Так, объемы мировой торговли в первом десятилетии XXI в. не превышали 12 трлн. долл. (по экспорту), а ежегодный приток прямых иностранных инвестиций колебался в пределах от 650 млрд. долл. до 1,4 трлн. долл., с общей суммой накопленных ПИИ около 9 трлн. долл.

В новой мировой экономике финансовый капитал все больше выдвигается на ключевые позиции. Современный финансовый капитал – особая экономическая категория. Посредством своих связей с различными отраслями и сферами хозяйства он контролирует не только денежный и финансовый, но и все виды рынков, имеет отношение ко всему, что связано с экономической деятельностью человека и общества. Финансовый капитал контролирует и рынок ресурсов, и рынок товаров и услуг, и рынок технологий, инноваций и др.

Финансовый капитал включает в себя:

- финансовую часть, представляющую и обслуживающую реальную экономику;

² По мнению некоторых экономистов, уровень развития финансовых рынков – доля инвестиций, привлеченных с помощью выпуска акций, количество компаний на рынке, объем банковского кредита и др. – только в 90-е гг. существенно превысил показатели 1913 г. См.: Rajan R., Zingales L. The Great Riversals: The Politics of Financial Development in the 20 th Century II OE CD. № 265. 2000.

- виртуальную составляющую;
- спекулятивную часть.

Финансовый капитал, таким образом, представляет собой противоречивое единство, где преобладающую роль все больше играют виртуальная и спекулятивная части, оказывающие определяющее влияние на формирование и развитие финансово-экономических процессов.

В ходе развивающейся со второй половины XX в. финансовой либерализации и глобализации, поддержанной информационно-коммуникационной революцией, происходит разрыв между МВФКО, как обслуживающими систему МЭО (международную торговлю, инвестиции, перемещение других факторов производства), и их относительно самостоятельной, по преимуществу виртуальной спекулятивной составляющей. Еще в середине 80-х г. XX в. П. Дракер отмечал, что финансовый рынок стал играть независимую от рынка товаров и услуг роль. Так, уже к концу 80-х гг. XX в. операции на мировых фондовых биржах более чем на 90% не имели отношения к торговле и инвестированию капитала.

В свое время Дж. Кейнс отмечал, что денежное обращение имеет огромное самостоятельное значение, а не представляет собой лишь отражение соответствующего обращения товаров и услуг. Сфера денег во второй половине XX в. все более расширялась, а спекуляция на изменениях курсов валют превращалась в наиболее выгодную рыночную операцию.

Спекулятивная, во многом виртуальная, часть финансового капитала становится преобладающей по масштабу и степени влияния на мировую экономику. Возникает ситуация разрыва, неадекватности между реальным сектором экономики и рынком ценных бумаг (особенно дериватов), ситуация действительных противоречий между реальным и фиктивным капиталом как часть общей нестабильности. Многомиллиардные переливы, оттоки спекулятивного капитала с рынков одних стран на финансовые рынки других дестабилизируют экономическую обстановку

стран, из которых происходит отток капитала. Данное явление становится толчком для страновых, региональных, мировых валютно-финансовых кризисов.

Мировая экономика приобретает черты, свойства и сущность финансовой экономики. Конечно, мировая экономика всегда имела в той или иной степени значительную финансовую составляющую, но только в конце XX в. она приобретает качество финансовой экономики.

Каковы ее основные черты?

Международная финансовая экономика (финансомика) – это особый экономический сегмент, который базируется на:

- превращении большинства финансовых рынков в открытые системы, объединенные в общий глобальный финансовый рынок;
- глобальном контроле над денежными потоками и фиктивным капиталом;
- глобальном кредите (то есть кредите особого рода);
- глобальной финансовой ренте.

Финансовая рента присваивается международной финансовой олигархией посредством:

- 1) регулирования учетной ставки и валютных курсов;
- 2) использования мировых валют;
- 3) регулирования системы международных долговых отношений;
- 4) деятельности международных финансовых центров.

В развитии международной финансовой экономики можно выделить три основных этапа.

Первый этап – конец 1950-х – 1960-е гг. Этот этап характеризуется либерализацией и интернационализацией системы МВФКО. Именно в этот период появляются новые финансовые инструменты, такие как евродоллар, евровалюта, ценные евробумаги, то есть международные, интернационализированные валюты и ценные бумаги. Формируются международные рынки евровалют и еврорынков капиталов. В тесной связи с этим процессом возрастает роль международных фи-

нансовых центров (Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне и др.), появляются офшорные центры.

Второй этап (1970 – 1980 гг.) связан с активизацией деятельности в международном финансовом бизнесе ведущих ТНК, ТНБ, других международных финансовых корпораций, началом тотальной финансовой либерализации. Этот этап характеризуется:

- растущим рынком евровалют и еврорынком капиталов;
- становлением и развитием системы новых финансовых инструментов, в особенности производных финансовых инструментов – деривативов;
- активизацией международной деятельности разнообразных финансовых фондов (пенсионных, страховых, паевых и т.п.);
- институционализацией развивающихся финансовых рынков;
- возникновением международного кризиса задолженности;
- процессом секьюритизации³.

Третий этап – 1990 г. – начало XXI в. Этот этап характеризуется глобализацией мировой экономики и, прежде всего, ее финансовой составляющей на базе развития информационно-коммуникационных технологий. На этом этапе происходит:

- активная консолидация национальных фондовых рынков, а также совершенствование и развитие инфраструктуры трансграничных операций, то есть продолжается глобализация мировой финансовой сферы и формирование финансомики;
- ускоренный рост объемов и спекулятивного характера мирового финансового рынка.

За 1990-2004 гг. соотношение между совокупной капитализацией акций и мировым ВВП выросло более чем вдвое – с 45% до

94%. Характерно, что оборот торговли акциями увеличился в 80 раз, а показатель ликвидности рынка акций (отношение годового оборота к суммарной капитализации), составляющий менее 1% в начале 90-х гг., в 2004 г. увеличился на два порядка – до 113%. Активно проходило наращивание капитализации рынков долговых ценных бумаг: за тот же период оно выросло почти вдвое – с 73% до 143%⁴.

Особенно впечатляющими темпами росли объемы рынков производных финансовых инструментов. В 1990 – 2004 гг. только биржевой рынок деривативов вырос в 10 раз, а номинальная стоимость базовых активов, по отношению к которым осуществлялась торговля деривативов, достигла к концу 2003 г. 47 трлн. долл., заметно превзойдя мировой ВВП. Еще быстрее рос рынок внебиржевых деривативов, достигший в 2004 г. 248 трлн. долл.

По данным Международной ассоциации свопов и производных, к концу 2006 г. суммарный объем валютных свопов, свопов и опционов на процентные ставки достиг 286 трлн. долл. (почти в 6 раз больше мирового ВВП), тогда как в 1990 гг. их стоимость составляла 3,45 трлн. долл.⁵. В производные ценные бумаги обращается все, что угодно, включая ожидаемые прибыли отраслей и корпораций, прогнозы на погоду и теракты. Размах, как отмечает один из известнейших американских финансистов У. Баффет, ограничивается «лишь воображением людей, которые, как иногда кажется, безумны». По мнению того же У. Баффета, деривативы – это «финансовое оружие массового уничтожения», «бомба замедленного действия»⁶.

Столь же масштабный рост объемов торгов и преимущественно спекулятивный их характер свойствен и для мирового валютного рынка, который в 2006 г. достиг рекордного пока-

³ Секьюритизация может быть представлена как механизм перевода и использования разного рода денежных (товарных) обязательств (закладные, земельные сертификаты, финансовые обязательства и др.) в качестве ценных бумаг. Подробнее см.: ж-л «Проблемы новой экономики». 2007. № 2.

⁴ Эксперт. 2005. № 44. С. 70 – 71.

⁵ Financial Times. 18.06.2007.

⁶ Forbes 2003. № 1.

зателя – 2 трлн. долл. в день и соответственно порядка 500 трлн. долл. в год.

На фоне роста объема спекулятивных сделок с валютой и торгов производными финансовыми инструментами происходит последовательное увеличение разрыва между мировыми финансовыми активами и мировым ВВП. Финансовые активы в 2005 г., согласно ежегодному докладу Mc Kinsey Global Institute «Карта мировых рынков капитала», выросли до 140 трлн. долл. Величина финансовых активов превысила мировой ВВП более чем в 3 раза (3,16). Этот показатель финансовой глубины экономики в 2004 г. составлял 2,99, 1995 г. – 2, а в 1980 г. финансовые

активы были равны ВВП. В США, где финансовые рынки являются самыми зрелыми, отношение активов к ВВП достигло в 2005 г. 4,05 (1995 г. – 3), а в Европе – 3,03 (1,8 в 1995г.)⁷. В середине 2007 г., по данным Международной ассоциации фондовых бирж, куда входят 54 площадки, стоимость акций компаний составила 53,6 трлн. долл.⁸. (см. таблицу 1).

Таким образом, разрыв вырос только за счет этой компоненты, поскольку, по данным Mc Kinsey, стоимость торгуемых акций в 2005 г. составляла 44 трлн. долл. (на банковских депозитах лежало 38 трлн. долл., частный долг составлял 35 трлн. долл., а государствен-

Таблица 1

Капитализация мировых рынков акций на конец года (млрд. долл.)

Страна	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007*
Великобритания	205	328	849	1408	2577	3058	3164
Германия	72	184	355	577	1270	1221	1401
Италия	25	59	149	210	768	798	802
США	1448	2325	3059	6858	15104	17001	19369
Франция	55	79	314	522	1441	1713	1952
Япония	380	979	2318	3667	3157	4573	5026
Развитые рынки	2546	4490	8809	15887	29631	36460	39802
Бразилия	9	43	16	148	226	475	546
Индия	8	14	39	127	148	553	798
Китай				42	591	402	453
Корея	4	7	111	182	148	718	812
Мексика	13	4	33	91	125	239	269
Россия				16	41	531	977
Саудовская Аравия				41	68	646	756
ЮАР		55	138	281	204	549	623
Все формирующиеся рынки	79	178	589	1905	2475	6472	8962
Весь мир	2728	4668	9398	17782	32405	42932	53654

* – капитализация на 01.06.2007

Составлено по: www.world-exchange.org; данные бирж.

⁷ Данные Mc Kinsey Global Institute доклад «Карта мировых рынков капитала». 2007.

⁸ Reuters 21.03.2007.

⁹ Данные Mc Kinsey Global Institute. В сумму финансовых активов всего мира и отдельных регионов экономисты Mc Kinsey включают капитализацию фондовых рынков, внешние и внутренние долги государств и компаний, а также банковские депозиты.

¹⁰ Там же.

ный – 23 трлн. долл.)⁹. К 2010 г., по прогнозу Mc Kinsey, стоимость мировых финансовых активов достигнет 214 трлн. долл., превысив мировой ВВП в 3,4 раза¹⁰.

Рост финансовой составляющей экономики особенно замечен в Европе. Отношение финансовых активов к ВВП выросло со 180% в 1995 г. до 303% в 2005 г. В Великобритании, например, этот показатель вырос с 278% до 359%¹¹. В конце марта 2007 г. капитализация европейского фондового рынка (24 фондовых рынка, включая фондовые рынки России и Турции) достигла, по данным Thomson Financial, 15,72 трлн. долл. и превысила капитализацию фондового рынка США, составившего 15,64 трлн. долл. Последний раз фондовый рынок Европы превышал по размеру американский 100 лет назад перед Первой мировой войной. С начала 2003 г., по данным Thomson Financial, капитализация американских компаний выросла на 70,5%, а европейских – на 160%. Кроме того, в пользу европейского фондового рынка сыграла роль и ситуация на валютном рынке. За тот же период евро подорожал по отношению к доллару на 26%, фунт и рубль – на 18%¹². Значительный вклад в рост капитализации европейского фондового рынка внесла Россия. Российский фондовый рынок в 2006 г. вырос с 490 млрд. долл. до 1 трлн. долл. В настоящее время на Россию приходится от 5,5 до 6% от общеевропейской капитализации фондового рынка¹³.

Следует отметить, что, по данным других авторитетных провайдеров индексов, таких как MSCI и FTSE, которые учитывают количество акций в свободном обращении, рынок США на 37% больше, чем рынок Европы. Это объясняется тем, что у многих европейских компаний крупные пакеты акций остаются под контролем правительств и семей; среди них «Газпром», «Роснефть», Pirelli, Fiat, Gaz de France и др.

Мировая финансовая система все больше переориентируется на сделки. В 1980 г. 42% финансовых сбережений было размещено на банковских депозитах. В 2005 г. этот показатель снизился до 27%¹⁴. Рынок капитала постоянно аннексирует посредническую функцию у банковской системы. А банки все больше начинают специализироваться не на собственно банковском бизнесе с его долгосрочными займами и долговременными отношениями с клиентами, а на инвестиционном банкинге.

Существенным показателем растущей самостоятельности финансовики становится нарушение связи между финансовыми и экономическими показателями, например, между ВВП и динамикой фондовых индексов. В традиционной (не финансовой) экономике эта связь прослеживалась достаточно четко (хотя фондовый рынок, как правило, несколько опережал ВВП). В глобализирующейся мировой экономике появляется разрыв (а не просто опережение) между ростом ВВП и ростом мирового фондового рынка. Наиболее заметен этот процесс в постиндустриальных странах: США, Германии, Великобритании. Так, например, с начала 2003 г. разрыв между ростом фондового рынка и ВВП оказался весьма значительным.

Индекс ДАХ вырос почти втрое, а ВВП сократился на 0,2%, в 2004 вырос на 1,6%, а в 2005 г. – на 0,9%. Рост фондовых индексов как в Германии, Великобритании, так и в США связан с тем, что в фондовый рынок входят глобальные корпорации этих стран, которые экспортируют продукцию по всему миру и меньше зависят от тенденций национальной экономики. Подобная тенденция становится заметной и для продвинутых развивающихся финансовых рынков. Однако связь между ростом фондовых рынков и экономикой пока сохраняется на большинстве разви-

¹¹ *Financial Times*. 18.06.2007.

¹² *Financial Times*. 04.04.2007.

¹³ *РБК-daily*. 04.04.2007.

¹⁴ *Financial Times*. 18.06.2007.

вающихся рынков, в том числе и в России, где экономика страны и индекс РТС растут вместе с ценами на нефть. Сильнее зависят от местного рынка и те индексы, в которые входят небольшие компании, достаточно молодые или слишком мелкие для зарубежной экспансии.

Значительно возрастает скорость осуществления финансовых операций и соответственно – рост оборотов, когда многомиллиардные суммы переводятся в доли секунды, что способствует повышению волатильности финансовых рынков и накоплению серьезных рисков, которые пока сложно выявить и контролировать. Благодаря растущей волатильности финансовых рынков финансовые спекулянты способны «сделать» миллиарды долларов за весьма короткий период, в то время как у «производительного» капиталиста на это часто уходила вся жизнь. В результате политическое напряжение растет, растет и критика финансового капитализма.

Отмечается также активизация разработки и использования системы разного рода валютно-финансовых рейтингов, отражающих финансовую и бизнес-конъюнктуру и одновременно воздействующих на неё.

Кроме того, уже очевидно вступление мировой экономики в полосу региональных и глобальных финансовых кризисов. Только за 10 лет (с 1994 г.) разразилось четыре кризиса – три локальных (Мексика, Турция, Аргентина) и один мировой, затронувший и Россию. И хотя в XXI в. число финансовых кризисов заметно сократилось (некоторые экономисты связывают это с наличием успешных механизмов в арсенале финансомики), тем не менее угроза глобального финансового кризиса по-прежнему витает в воздухе, и практически никто точно не знает, в какой сфере он может разразиться. Другим источником возможного финансового кризиса может стать деятельность разного рода альтернативных инвестиционных фондов, в частности фонда прямых инвестиций, и хедж-

фондов. Количество хедж-фондов выросло с 610 в 1990 г. до 9575 в I квартале 2007 г. Под их управлением находится около 1,6 трлн. долл.; в отличие от фондов, специализирующихся исключительно на долгосрочных вложениях, хедж-фонды выполняют классические функции спекулянтов и арбитражеров. Деятельность хеджевых фондов может привносить дополнительные факторы нестабильности на финансовые рынки за счет использования агрессивных инвестиционных стратегий. Ряд положений традиционного инвестиционного анализа и анализа рисков в применении к деятельности хеджевых фондов не соответствует современным условиям функционирования международных финансовых рынков, так как не учитывает динамическую природу инвестиционной деятельности данной группы инвесторов.

Фонды прямых инвестиций установили рекорд по объему привлеченных средств. По данным Private Equality Intelligence, в 2006 г. 684 фонда привлекли 432 млрд. долл.¹⁵. Фонды прямых инвестиций – стали конгломератами, которые торгуют финансовыми компаниями ради финансовой выгоды.

К другим характерным чертам финансомики можно отнести:

- обострение кризиса международной задолженности¹⁶;
- появление новой мировой валюты – евро;
- стандартизацию и унификацию нормативной базы регулирования операций на финансовом рынке. Законодательные нормы регулирования операций на фондовых рынках США, Западной Европы и Восточной Азии имеют схожее содержание. Они касаются требований в области корпоративного управления финансовой отчетностью корпораций, инсайдерской торговли, деятельности аналитических и консультационных служб, рейтинговых компаний и др. Главное внимание уделяется требованиям финансовой отчетности корпораций и корпоративному управлению. Достоверность этой отчет-

¹⁵ *Financial Times*. 18.06.2007.

¹⁶ Подробнее в следующей статье.

ности корпораций обеспечивается соблюдением установленных стандартов бухгалтерской отчетности. Основная задача – унифицировать эти стандарты во всех развитых странах и обеспечить их применение всеми промышленными и финансовыми корпорациями.

Для нынешнего этапа характерно также развитие информационно-коммуникационных сетей в финансовой сфере и все большая виртуализация мировых финансов. Полная интеграция бизнес-процессов на основе интернет-технологий позволяет создавать системы сбора и анализа бизнес-информации, которые способствуют переходу к полной автоматизации, то есть виртуальным финансам, где полностью устраняется процесс обработки транзакций¹⁷.

В целом можно констатировать, что финансовика, возникшая в результате глобальной финансовой революции и революции в сфере информационно-коммуникационных технологий, характеризует радикальную трансформацию индустриального капитализма в финансовый капитализм (как один из основополагающих признаков постиндустриального общества). Является ли это состояние современной экономики положительным или отрицательным для общественно-экономического прогресса? Пока вряд ли можно дать однозначный ответ. Однако из имеющейся практики можно привести как положительные, так и отрицательные характеристики финансовики. В числе положительных мо-

ментов можно назвать более высокую эффективность, мобильность финансового капитала, привитие более жесткой финансовой дисциплины для производственного менеджмента и некоторые другие.

Принимая эти аргументы в пользу финансовики, следует отметить, что финансовый капитал, больше чем промышленный, склонен к спекулятивным действиям, к риску, а финансовые рынки в сравнении с товарными, которые фактически во второй половине XX в. стали полностью управляемыми, склонны к нестабильности, волатильности. Управление финансовикой весьма слабо, часто интуитивно, поскольку еще не выработаны адекватные механизмы, способные обуздать возможные потрясения этой сферы. Финансовика, порождая огромные возможности для одних субъектов экономической жизни, ставит под сомнение эффективность бизнеса для представителей многих других хозяйствующих субъектов. Возникают новые элиты, которые в глазах представителей традиционных экономик не являются заслуженными представителями бизнеса (спекулянты), а иногда и не легитимны.

Финансовика остается пока одной из малоизученных сфер новой экономики. Поэтому углубленное исследование этой проблемы, одной из «значимых примет нашего времени»¹⁸, представляется весьма важным и актуальным с точки зрения как теории, так и практики.

¹⁷ По мнению зарубежных специалистов, полностью такой процесс станет реальным к 2010 г. См.: Маргарет Кей. Трансформирование функций финансов. М.: ИНФРА – М, 2005.

¹⁸ Financial Times. 18.06.2007.

**Перспективы развития особых экономических зон как
модульно-трансграничных институтов включения народного
хозяйства России в мировую экономическую систему**

П.В. Павлов,

доцент кафедры экономики и финансов Таганрогского института
управления и экономики, доктор экономических наук
г. Таганрог

**Economic Zones Development Prospects as Module-Transbordering
Institutions of Entering the Russian National Economy into
World Economic System**

P.V. Pavlov

The introduction of Free Economic Zones at the local economic polygon can create a model of legal solution the problem of preparation and integration of the whole national economy into the system of world economic relations and acceleration the processes of economic development in the country.

Утрата Россией передовых позиций в мире и ослабление научно-технического и технологического потенциала страны, связанные с сокращением исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития, оттоком за рубеж специалистов, деградацией наукоемких производств, усилением внешней технологической зависимости, повлияли на принятие курса по возрождению народного хозяйства страны и увеличению ВВП государства. Как показывает мировой опыт, одним из наиболее эффективных механизмов форсирования темпов экономического роста являются свободные экономические зоны (СЭЗ). Внедрение СЭЗ на локальном хозяйственном полигоне может создать модель правового решения проблемы обеспечения подготовки и собственно процесса интеграции всей национальной экономики в систему мирохозяйственных связей и способствовать ускорению процессов экономического развития страны. По мнению А.М. Басенко, одним из условий успешного функционирования свободных экономических зон

как стыковочного модуля национальной и мировой экономик является отработка правового поля их существования¹.

Практика создания СЭЗ в России начала свой отсчет с конца 80-х гг. XX в., однако отсутствие на тот момент единого законодательства и четкого правового регулирования СЭЗ, базирующегося на продуманной концепции их создания и развития, построенной на основе апробированных мировой практикой подходов, привело к тому, что процесс формирования СЭЗ в России изначально не достиг желаемых результатов.

Перспективы создания и развития СЭЗ в российской экономике сегодня во многом зависят от формирования в сравнительно сжатые сроки эффективного специального законодательства. Устройство СЭЗ должно регламентироваться четко сформулированным законом, а не постоянно меняющимися решениями исполнительной власти. Утрата государством руководящей роли в создании столь сложного экономического института, как СЭЗ, привела к тому, что одни СЭЗ со-

¹ Басенко, А.М. *Свободные экономические зоны в механизме интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей: Монография. Ростов н/Д.: РГУ, 2002. С. 93.*

здавались по решению Совета Министров РСФСР («Находка», «Ева», «Алтай», «Сахалин», «Янтарь», «Даурия»), другие – по постановлению Правительства РФ (зона экономического благоприятствования «Ингушетия», «Кавказские Минеральные Воды»), третьи – в результате распоряжения Верховного Совета РСФСР («Кузбасс» в Кемеровской области, «Садко» в Новгородской области), четвертые – указом Президента (ЗСТ «Шереметьево», СТЗ «Московский франко-порт в районе аэропорта «Внуково» и «Франко-Порт Терминал – Западный речной порт», СЭЗ «Кабардино-Балкария»), пятые – федеральными законами (в Калининградской и Магаданской областях)². Без базового федерального закона о СЭЗ реализация любых принимаемых по вопросу о свободных зонах правовых решений (будь то президентские указы, постановления правительства или парламентские акты) неизбежно сталкивалась с приоритетностью более общих норм регулирования хозяйственной деятельности, установленных специальными разделами федерального законодательства.

В связи с этим после долгих политических и экономических дискуссий в 2005 г. был принят Федеральный закон РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»³ и открыт новый специальный раздел в федеральном законодательстве – раздел об особых экономических зонах (ОЭЗ). Концепция ОЭЗ, заложенная в новом законе, разработана применительно к условиям РФ с учетом задач экономического роста национальной хозяйственной системы страны и предлагается в качестве перспективной модели развития отдельных российских территорий, обладающих хорошими предпосылками для образования полюсов роста. Благодаря совершенствованию процесса законодательного регулирования ОЭЗ, мощной системе налоговых и таможенных льгот и преференций, курс на организацию особых экономических

зон трех видов: технико-внедренческих, промышленно-производственных и туристско-рекреационных – позволит решать насущные задачи российской экономики:

- создание условий для развития инновационной инфраструктуры, обеспечивающей использование результатов научных исследований и разработок при ограниченном привлечении государственных средств;
- применение механизмов и стимулов развития инновационных организаций, работающих в области коммерциализации технологий;
- подготовка менеджеров для инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах;
- привлечение в приоритетные отрасли экономики капитальных вложений;
- повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, замещение импортной продукции продукцией собственного производства;
- повышение эффективности промышленных организаций на основе новых технологий и освоения производства наукоемкой продукции;
- расширение информационных услуг, разработка новых технологий производства продукции;
- повышение конкурентоспособности туристской и другой деятельности в сфере туризма, развитие деятельности по использованию природных лечебных ресурсов;
- рост туристских потоков на территории особых экономических зон сохранение окружающей среды, природных и культурных ценностей, развитие инновационной, транспортной и социальной инфраструктуры.

Все это привело к тому, что 28 ноября 2005г. состоялось заседание первых конкурсных комиссий по отбору заявок на создание особых экономических зон технико-внедренческого и промышленно-производственного типов. На конкурс поступило 72 заявки из 47

² Павлов, П.В. *Свободные экономические зоны в развитии национальной экономики. Монография под науч. ред. проф. А.Ю. Архипова. Таганрог: Изд-во ТИУиЭ, 2005. С. 15 — 24.*

³ *Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».*

субъектов Федерации, из них на организацию промышленно-производственных зон - 43 заявки. Победителями конкурса по созданию особых экономических зон были признаны следующие регионы⁴.

Зона технико-внедренческого типа – 4 региона:

1. Санкт-Петербург. Специализация – разработка информационных технологий, средств связи различного назначения и бытовой радиоэлектронной аппаратуры. Предполагаемый доход государства – 25 млрд. руб.; предусматривается создание 12 тыс. рабочих мест.

2. Москва (г. Зеленоград). Специализация – разработка и освоение изделий микросистемотехники, интегральной оптики, интеллектуальной системы навигации. Предполагаемый доход государства – 40 млрд. руб.; предусматривается создание 15 тыс. рабочих мест.

3. Московская область (г. Дубна). Специализация – производство программных продуктов, систем электронного приборостроения, исследования в области лекарственных препаратов, медицинской техники и материалов. Предполагаемый доход государства – 42 млрд. руб.; предусматривается создание 13 тыс. рабочих мест.

4. Томская область (г. Томск). Специализация – развитие информационно-коммуникационных и электронных технологий. Предполагаемый доход государства – 70-90 млрд. руб.; предусматривается создание свыше 10 тыс. рабочих мест.

Зона промышленно-производственного типа – 2 региона:

1. Липецкая область (г. Липецк). Специализация – производство бытовой электротехники и комплектующих для нее. Предполагаемый доход государства – 39 млрд. руб.; предусматривается создание 9,1 тыс. рабочих мест.

2. Татарстан (г. Елабуга). Специализация – производство автокомпонентов, автобусов, бытовой техники, создание высокотехнологической продукции нефтехимического направления. Предполагаемый доход государства – 41 млрд. руб.; предусматривается создание 9,8 тыс. рабочих мест.

Строительство этих зон началось с 1 января 2006 г., на что в федеральном бюджете 2006 г. было предусмотрено 8 млрд. руб.⁵, и аналогичный объем средств был выделен из региональных и муниципальных бюджетов. В 2007 г. на аналогичные цели из федерального бюджета выделено 11,1 млрд. руб.⁶

Отдельное внимание при создании ОЭЗ было уделено сфере туризма. Туризм оказывает значительный мультипликативный эффект на экономическое и социальное развитие и тем самым влияет на диверсификацию экономики. По прогнозам Всемирного Совета по туризму и путешествиям, до 2016 г. темп роста международного туризма в мировом ВВП (к 2006 г.) с учетом мультипликативного эффекта составит 105,8%, а по Евросоюзу – 110%. По России этот показатель может достигнуть 2%, а с учетом мультипликативного эффекта вырасти до 9,1%. Поэтому 18 января 2007 г. Правительство Российской Федерации одобрило создание семи туристско-рекреационных зон в следующих регионах: Ставропольский край, Калининградская область, Иркутская область, Краснодарский край, Республика Алтай, Алтайский край, Республика Бурятия. Председатель Правительства РФ М.Е. Фрадков 3 февраля 2007 г. подписал соответствующие постановления⁷, а Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации 2 марта 2007 г. заключило от имени Правительства Российской Федерации соглашения с администрациями регионов-победителей о создании на территории этих регионов особых экономических зон туристско-рекреационного типа.

⁴ Трушин, А. Игра в открытую экономику // Прямые инвестиции. 2006. № 3(47). С. 10 – 12.

⁵ Федеральный закон от 26 декабря 2005 г. № 189-ФЗ «О федеральном бюджете на 2006 год». Ст. 119.1.

⁶ Федеральный закон от 19 декабря 2006 г. № 238-ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год». Ст. 63.

Подписанные соглашения определяют обязательства Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, на территории которых созданы туристско-рекреационные ОЭЗ, по вопросам финансирования, проектирования и строительства объектов инфраструктуры этих зон.

Создание этих семи особых экономических зон предусматривается осуществлять за счет различных источников финансирования, общий объем которых ориентировочно составит до 2016 г. около 325,2 млрд. руб. Из федерального бюджета потребуется 44,54 млрд. руб., что составляет 13,6% от общего объема инвестиций (на финансирование проектов согласно заявкам – 27,45 млрд. руб., на внешнюю транспортную инфраструктуру – 17,09 млрд. руб.), из бюджетов субъектов Российской Федерации – 15,2 млрд. руб., из местных бюджетов – 5,1 млрд. руб., из внебюджетных источников – 260,4 млрд. руб. Бюджетные средства планируется использовать на строительство объектов инженерной инфраструктуры⁸.

При активном развитии уже созданных ОЭЗ в России планируется создание ОЭЗ других типов. Правительство РФ 29 марта 2007 г. одобрило проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и другие нормативные правовые акты Россий-

ской Федерации» в части создания ОЭЗ портового типа⁹.

Однако организационно-правовая база ни одного из экономических институтов не стоит на месте, а является гибким инструментом финансовой и социальной политики государства. В связи с этим даже самые современные законодательные акты не могут полностью удовлетворять потребностям реальной действительности в связи с динамично развивающейся ситуацией в стране. Поэтому повышению эффективности функционирования ОЭЗ в России будет способствовать постоянное совершенствование действующего законодательства, создание оптимальных методов контроля за его исполнением, а также обеспечение комплекса мер по стабилизации экономической, правовой и социальной ситуации в стране. Это позволит более обоснованно принимать решения о целесообразности создания ОЭЗ, решать вопросы о получении налоговых и таможенных льгот, упорядочить процедуру проведения контроля деятельности ОЭЗ; создаст благоприятные предпосылки для успешного функционирования особых экономических зон в системе внешнеэкономической деятельности России на различных уровнях экономической системы. Поэтому при дальнейшем углублении и развитии законодательства об ОЭЗ для более эффективного развития данного института необходимо учесть специализированный российский опыт применения свободных (осо-

⁷ Постановления Правительства РФ от 3 февраля 2007 № 67 – 73 «О создании на территориях муниципального образования «Майминский район» и муниципального образования «Чемальский район» Республики Алтай особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», «О создании на территории муниципального образования «Прибайкальский район» Республики Бурятия особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», «О создании на территории Алтайского района Алтайского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», «О создании на территории Краснодарского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», «О создании на территории Ставропольского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», «О создании на территории Иркутского районного муниципального образования Иркутской области особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», «О создании на территории Зеленоградского района Калининградской области особой экономической зоны туристско-рекреационного типа».

⁸ Из доклада Министра Минэкономразвития Г. Грефа. Информационный портал Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) – www.rosuez.ru.

⁹ Информационный портал Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) – www.rosuez.ru. Информационное письмо от 30.03.07 г.

бых) экономических зон, суммирующий особенности регулирования деятельности по их созданию и функционированию.

ОЭЗ нужно создавать только для реализации крупных приоритетных инвестиционных проектов. Данная норма позволит сделать особенности правового регулирования инструментом узконаправленного действия, не допуская его применения к тем проектам, которые не удовлетворяют критерию крупномасштабности. Анализ крупномасштабности проектов субъектов Российской Федерации должны проводить до подачи заявки на участие в конкурсе по созданию ОЭЗ по критериям, устанавливаемым Правительством РФ. На сегодняшний день приоритетным считается инвестиционный проект, суммарный объем иностранных вложений в который составляет не менее 1 млрд. руб., а минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале коммерческой организации – не менее 100 млн. руб., к тому же включенный в перечень, утверждаемый Правительством РФ¹⁰.

Методика оценки инвестиционных проектов существует, и она отражена в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, а также частично – в Положении об основных требованиях к содержанию технико-экономического обоснования необходимости создания свободных складов, а также необходимости создания свободных таможенных зон и осуществления локальных проектов на их территории¹¹. Однако данная методика слишком сложна и далеко не полностью учитывает специфику режима ОЭЗ. Для устранения этих противоречий были разработаны предложения по адаптации данной

методики к особенностям режима ОЭЗ, заключающиеся в следующем¹².

Обязательному учету при принятии решения о предоставлении права применения режима ОЭЗ подлежит факт принадлежности данного проекта к конкретной государственной целевой программе (с указанием возможной суммы финансирования). Положительным фактором при рассмотрении проектов является ориентированность их на развитие депрессивных регионов.

При оценке проектов необходимо учитывать возможность осуществления приоритетных для государства направлений, развитие отраслей и подотраслей народного хозяйства. Важную роль в повышении уровня технико-экономического развития и, соответственно, в освоении внутриотраслевой специализации играют разработка и осуществление правильной промышленной политики государства, учитывающей тенденции развития международной торговли. Целью такой политики в России должно стать стимулирование опережающего развития отраслей, обеспечивающих более глубокую переработку сырья, и высокотехнологичных секторов, потенциально способных к соперничеству на мировом рынке.

Приоритетные направления, которым необходима государственная поддержка в реализации инвестиционных проектов, должны определяться Правительством РФ с участием Минэкономразвития и торговли РФ, Минфина РФ, Минпромэнерго РФ и других федеральных органов исполнительной власти на основе анализа сложившейся экономической ситуации в стране и с применением специальных методик. Должны поощряться про-

¹⁰ Федеральный закон РФ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Ст. 2.

¹¹ Положение об основных требованиях к содержанию технико-экономического обоснования необходимости создания свободных складов, а также необходимости создания свободных таможенных зон и осуществления локальных проектов на их территории. Утверждено письмом ГТК РФ от 23.11.99 г. № 01-15/29776.

¹² Павлов, П.В. *Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся мировое хозяйство: Монография под науч. ред. проф. А.Ю. Архипова. Ростов н Д.: Изд-во РГУ, 2006.*

екты, направленные на изобретение и внедрение новых видов товаров и услуг, позволяющих создать временную «монополию на производство» на мировом рынке¹³.

Однако экономическая ситуация в стране постоянно меняется, и поэтому перечень проектов необходимо пересматривать не реже одного раза в год. Для реализации программ по созданию ОЭЗ государству необходимо провести инвентаризацию народного хозяйства страны (отдельных отраслей, подотраслей, предприятий и даже видов продукции) с точки зрения инвестиционного сотрудничества и по результатам данной инвентаризации определить приоритетные сферы, в которых участие инвесторов наиболее желательно.

Для устойчивого развития экономики России необходимо ориентировать политику создания ОЭЗ на наиболее высокотехнологичных сферах производства, компенсирующих отрицательные климатическую и управленческую ренты за счет ренты интеллектуальной. Этим путем и шел СССР, но торможение технологического прогресса не дало ему стать мировым лидером в деле создания новых теоретических разработок и их конвертации в технологии и производства. Российские высокие технологии в основном еще существуют, несмотря на слом создавшей их социально-экономической системы. Отрасли, поддерживающие их, сегодня входят в оборонно-промышленный комплекс (ОПК) как наименее подверженные необратимому уничтожению в ходе разрушения прежних органов управления государством. ОПК России пока еще может воспринять новейшие научные достижения, разработать на их основе самые высокие технологии, довести их до организационно-технологических способов и секретов производства и таким образом

подтянуть остальные отрасли до конкурентоспособного уровня. Но следует учитывать, что за последние 10-15 лет технологическая пирамида надстроилась еще на один «этаж» – сегодня наиболее эффективными стали метатехнологии¹⁴.

Правительство РФ должно устанавливать формальные критерии отбора предприятий-претендентов на получение статуса резидента ОЭЗ. Такими критериями, помимо указанных в Соглашениях о ведении промышленно-производственной, технико-внедренческой или туристско-рекреационной деятельности, должны стать: отсутствие задолженности по платежам в федеральный бюджет, экспортная или импортозамещающая ориентация производства в перерабатывающих отраслях, использование российского сырья, материалов, комплектующих, оборудования, рост занятости населения, небольшой срок окупаемости затрат, обеспечение роста доли затрат российской стороны с каждым годом реализации инвестиционного проекта. Кроме того, при анализе представленных инвестиционных проектов необходимо учитывать следующие факторы:

- навыки управления и опыт предпринимательской деятельности претендента;
- профессионализм руководящего персонала претендента;
- компетентность, стратегию в области маркетинга;
- опыт в осуществлении аналогичных проектов;
- данные об объемах операций на внешнем рынке;
- имеющийся опыт работы с использованием таможенных режимов переработки на таможенной территории и под таможенным контролем, свободной таможенной зоны, свободного склада;

¹³ Постановление Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470 «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации». Приложение 2.

¹⁴ Делягин, М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2003.

- положительная репутация перед таможенными и налоговыми органами;
- отсутствие серьезных финансовых санкций контролирующих органов.

Срок действия Соглашения о ведении промышленно-производственной и технико-внедренческой деятельности не должен превышать срока реализации резидентом ОЭЗ конкретного инвестиционного проекта и не обязательно должен равняться сроку действия режима ОЭЗ. Эта мера направлена на то, чтобы функционирование резидентов в ОЭЗ не превратилось в очередную «дыру» в бюджете. Жесткая привязка срока, в течение которого можно пользоваться льготами, к сроку реализации конкретного инвестиционного проекта должна повысить ответственность предприятий, пользующихся этой льготой, и не позволить использовать ее в качестве постоянной, то есть когда ее применение будет продолжаться по инерции после исчезновения причин, из-за которых она была предоставлена.

Срок действия самой ОЭЗ не всегда стоит ограничивать 20 годами¹⁵. Желание законодателей установить максимальный срок функционирования зоны в пределах возможного горизонта экономического планирования вполне объяснимо. Однако если ОЭЗ эффективна и приносит государству прибыль, необходимо в законодательстве об ОЭЗ предусмотреть возможность пролонгации срока ее действия.

Помимо норм о юридической основе создания ОЭЗ, в специальном законодательстве РФ о создании ОЭЗ должна определяться и юридическая основа их развития. Ею признается федеральная государственная программа или Концепция развития ОЭЗ, утверждаемая Правительством РФ. Благодаря приобщению органов власти субъектов РФ к разработке государственной программы развития ОЭЗ и управлению их деятельностью, им предоставляется возможность оказывать активное влияние на направленность и содер-

жание социально-экономических реформ в ОЭЗ.

Создание благоприятных условий и мер, облегчающих эффективный выход регионов и хозяйствующих субъектов на внешние рынки, следует проводить на комплексной основе, охватывающей всю систему государственного управления и необходимых мер на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях. К таким условиям, прежде всего, можно отнести государственное ориентирование предприятий организационно-правовыми и экономическими инструментами на эффективное производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на внешние рынки при максимальном использовании отечественных ресурсов на основе взвешенной промышленной и внешнеэкономической политики.

Весьма существенную роль при создании ОЭЗ играют также эффективное государственное управление, регулирование, контроль, координация в области деятельности ОЭЗ, а также реальная государственная поддержка и содействие этой деятельности. Профессиональное ведение деятельности в ОЭЗ предполагает рациональное взаимодействие между контролирующими органами государственной власти, с одной стороны, и резидентами ОЭЗ – с другой. Важна отлаженная обратная связь между государственными органами и самими участниками ОЭЗ. Целесообразно законодательно закреплённое приобщение участников ОЭЗ к законотворческому процессу через участие в подготовке законодательных предположений и иных нормативно-правовых актов в рамках совершенствования положений об ОЭЗ. Разумно использовать для этого возможности Агентства по управлению ОЭЗ и Наблюдательного совета ОЭЗ.

Факт присутствия иностранных вложений в создании ОЭЗ, безусловно, является положительным фактором и способствует ускорению технического прогресса и повышению качества экономического роста страны-реци-

¹⁵ Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ». Ст. 6, п. 6.

пиента. Размещая капитал в регионе, компании с иностранным участием привносят современные технологии и технику, новые способы организации производства и управления, выход на мировой рынок. Но несмотря на все очевидные плюсы от присутствия иностранного капитала на внутреннем рынке, инвестиционную политику в ОЭЗ следует применять в зависимости от отраслевого принципа.

Необходимо определить список отраслей, классифицированных в отношении допуска в ОЭЗ иностранных инвесторов следующим образом:

- отрасли, в которых инвестиции разрешены;
- отрасли, в которых инвестиции поощряются;
- отрасли, в которых инвестиции ограничены;
- отрасли, в которых инвестиции запрещены.

Льготы иностранным инвесторам необходимо предоставлять в обмен на передачу тех-

нологий и ноу-хау в производства, находящиеся на территории ОЭЗ.

Особую осторожность следует проявлять в отношении либерализации нетарифных средств, регулирующих экспорт и импорт резидентами ОЭЗ. Это связано с тем, что на территории РФ свободная рыночная экономика не столь совершенна, как экономика развитых зарубежных стран; следовательно, для создания конкуренции необходимы выборочные меры нетарифного регулирования для производимой в ОЭЗ продукции: лицензирование, квотирование, сертификация.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что, несмотря на заметные положительные сдвиги в развитии процесса регулирования такого сложного механизма экономической деятельности, как особые зоны, определенный методический инструментарий все еще требует доработки, а отдельные вопросы регулирования деятельности ОЭЗ до настоящего времени вообще не рассмотрены и не реализованы.

Инвестиционные аспекты глокализации мировой экономики

И.А. Кудряшова,

заведующий кафедрой мировой экономики

Кемеровского института (филиала) Российского государственного

торгово-экономического университета,

кандидат экономических наук, доцент

г. Кемерово

Investment Aspects in World Economy Glocalization

I.A. Kudryashova

Glocalization of the world economy is a modern multi level form of transformation the international economic relations, which leads to the growth of local ones.

Современный этап развития мирового хозяйства переживает сложный, диалектический процесс, формируемый под воздействием разнонаправленных тенденций интернационализации и регионализации, глобализации и локализации.

В последнее время все большее число исследователей подчеркивает, что глобализация сопровождается процессами противоположной направленности, которые в зависимости от анализируемой проблемы называются «дифференциацией», «регионализацией»¹, «локализацией»² или «фрагментацией»³.

Понятие экономической «глокализации» встречаем у участников проекта «Планета Земля XXI», организованного по инициативе влиятельной японской газеты «Асахи Симбун». При этом глобализация рассматривается ими как стратегия фирмы, разрабатываемая с учетом возможностей как международной экономической интеграции, так и внутренних хозяйственных условий зарубежной страны, в которую данная фирма вкладывает капитал и с которой она имеет деловые интересы. Последнее понятие определяется как

«локализация» и означает, что фирма-инвестор должна строить свою политику в отношении собственных зарубежных филиалов таким образом, чтобы данные филиалы стали глубоко интегрированной в местную экономику частью «локального сообщества». При этом размер фирмы не имеет значения – главное, чтобы ее деятельность распространялась за рубеж. Исходя из этого, участники проекта определяют «глокализацию» как стратегию развития бизнеса, интегрирующую глобализацию и локализацию.

Среди отечественных авторов встречаем понятие глокализации у В. И. Черенкова, который трактует данное явление как феномен тотальной глобализации и как предмет экономической географии, подчеркивая трансформацию результатов экономического развития в пространственной организации социально-экономической инфраструктуры общества. Исследуя глобальную маркетинговую среду, он связывает глокализацию с «образованием таких социально-экономических систем контроля и управления, в которых совмещается общая централизация управления

¹ Актуальные вопросы глобализации. Круглый стол «МЭ и МО» (Выступление А. Неклессы) // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 4, 5. С. 38

² Rosenau J. *New Dimensions of Security. The Interaction of Globalizing and Localizing Dynamics* // *Security Dialogue*. 1994 / Vol. 25 (3). P. 256.

³ Актуальные вопросы глобализации. Круглый стол «МЭ и МО» (Выступление Г. Дилигенского) // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 4, 5. С. 38.

с учетом локальных экономических интересов и делегированием на периферию полномочий принятия решений в пределах установленной центром компетенции»⁴.

По нашему мнению, данные определения носят ограниченный характер, связанный в первом случае со стратегическими аспектами ведения бизнеса, а во втором – с пространственной направленностью глобальной экономики, что требует более углубленного исследования и вызывает необходимость формулировки теоретического понятия «глокализации» в масштабе мировой экономики. Это позволяет нам выдвинуть следующее определение:

Глокализация мировой экономики – это современная многоуровневая форма трансформации международных экономических отношений, которая приводит к опережающему росту локальных (внутрирегиональных, страновых, отраслевых) экономических потоков (торговли, прямых инвестиций, миграционных потоков трудовых ресурсов, информационного и технологического обмена) по сравнению с их общей динамикой в мировом масштабе, к усложнению и усилению разнородной конкурентной борьбы в мировых масштабах между ТНК, МНК, национальными государствами, региональными экономическими группировками, коллективно отстаивающими свои позиции на мировой арене; является мерой растущего сближения двух полюсов – глобальности и локальности.

В начале XXI в. на долю внутрирегиональной торговли в трех главных регионах (Западная Европа, Северная Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион) приходилась примерно половина мирового экспорта. Общая тенденция глокализации наиболее отчетливо выявляется в Западной Европе. Удельный вес внутрирегиональной торговли (экспорта) в общем экспорте западноевропейских стран превысил к началу XXI в. 60%⁵.

В современных условиях международное движение капитала в 50 раз превышает международный товарооборот и играет более значительную роль, чем торговля товарами и услугами. В условиях современной интеграции миграция капитала становится (наравне с деятельностью ТНК) основной движущей силой процесса глобализации. Та же тенденция глокализации подтверждается данными UNCTAD и обнаруживается в виде значительной и, в большинстве случаев, растущей доли внутрирегиональных прямых инвестиций (см. табл. 1).

Географическая структура мировых потоков ПИИ во многом носит локальный характер. С одной стороны, на рубеже веков постоянно расширялся круг развивающихся стран, принимающих меры по либерализации режима в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что в свою очередь привело к увеличению притока иностранных инвестиций в их экономику. Данный факт сыграл ключевую роль в подъеме национальной экономики многих развивающихся стран. Но с другой стороны, несмотря на быстрый рост ПИИ в развивающиеся страны, инвестиции остаются высоко концентрированными в так называемых странах с новой индустриальной экономикой из Азии и Океании. В привлечении иностранных инвестиций, а также и в экспорте капитала заметно преуспел Китай. Так, за период 1990 – 2005 гг. приток иностранных капиталовложений в Китай возрос более чем в 15 раз и составил в 2005 г. 317,8 млрд. долл. (см. табл. 1). Развивающиеся страны, относящиеся к категории беднейших, представляют небольшой интерес для инвесторов из промышленно развитых стран. На долю этих государств будет приходиться все уменьшающаяся часть мирового потока прямых инвестиций. В 90-е гг. увеличился поток иностранного капитала в страны Восточной Европы и СНГ. Основной поток идет в Венгрию, Польшу, Чехию.

⁴ Черенков, В. И. *Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции*. СПб.: Изд-во С.-Петербурга. 2003. С. 29.

⁵ Буторина, О., Захаров, А. *Измениться или умереть // Эксперт*. 2005. № 15. 18-24 апреля. С. 78.

Таблица 1

*Накопленные запасы прямых иностранных инвестиций (ПИИ)
по регионам в период 1990 – 2005 гг., (млрд. долл.)*

Регион мира	Приток ПИИ			Отток ПИИ		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Мир	1789	5802	10129	1791	6471	10671
Развитые страны в том числе:	1418	3976	7117	1642	5578	9271
Европа	815	2297	4731	887	3643	6244
Великобритания	203	438	816	229	897	1237
США	394	1256	1625	430	1316	2051
Япония	9,8	50,3	100,8	201,4	278,4	386,5
Развивающиеся страны	370	1756	2756	148	871	1273
в том числе:						
Африка	58,4	151	264,4	20	44,7	53,9
Латинская Америка	118,1	539	937,4	60,5	211,7	345,3
Бразилия	37,2	103	201	41	51,9	71,5
Азия	191	1062	1550	68	614	873
КНР	20,7	193,3	317,8	4,4	27,7	46,3
Индия	1,6	17,5	45,2	0,1	1,8	9,5
Сингапур	30,4	112,6	186,9	7,8	56,7	110,9
Гонконг (КНР)	45	455,4	532,9	11,9	368,3	470,4
СНГ	-	55,2	199,1	-	20,8	123,7
в том числе:						
Россия	-	32,2	132,5	-	20,1	120,4

Источник: World Investment Report. N. Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P.303.

В 90-е гг. стала проявляться тенденция к вывозу ПИИ из развивающихся стран; вывоз увеличивался и достиг максимального значения в объеме 99 млрд. долл. в 2000 г. Спад в мировой экономике привел к более чем двукратному сокращению данного показателя, однако в последние годы объемы ПИИ, вывезенных из развивающихся стран, стали увеличиваться и к 2004 г. достигли 83,2 млрд. долл. (см. табл. 2).

Показательно, что если в начале 90-х гг. доля развивающихся стран в общемировом вывозе ПИИ составляла лишь 3%, то в 2000г. она увеличилась до 10%, а в 2004 г. – до 11%⁶. Объем ПИИ, ввезенных в развивающиеся

страны, существенно превышает вывоз: в 2004 г. эти страны привлекли ПИИ на 243 млрд. долл., за 2005 г. данный показатель увеличился на 13%⁷.

Глобализация экономики приводит к усложнению и усилению конкурентной борьбы в мировых масштабах, которая ныне разворачивается на трех переплетающихся друг с другом уровнях. Во-первых, это конкуренция между ТНК или между еще более крупными хозяйственными блоками, образованными теми же ТНК, базирующимися в разных странах, а подчас в одной и той же стране. Во-вторых, это соперничество национальных государств, поддерживающих

⁶ World Investment Report. N. Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 303.

Таблица 2

Географическая структура мировых потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ), (млрд. долл.)

Группы стран	2002		2003		2004		2005
	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз
Развитые страны	547,8	599,9	442,2	577,3	380,0	637,4	573,2
Развивающиеся страны	155,5	47,8	166,3	29,0	233,2	83,2	273,6
В т.ч.: Азия и Океания	92,0	36,0	101,4	17,2	147,6	69,4	172,7
Латинская Америка	50,5	11,4	46,9	10,6	67,5	10,9	72,0
Африка	13,0	0,4	18,0	1,2	18,1	2,9	28,9
Юго-Западная Европа и страны СНГ	12,8	4,5	24,1	10,6	34,9	9,7	49,9
Мир в целом	716,1	652,2	632,6	616,9	648,1	730,3	896,7

Источники: *World Investment Report. N. – Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 303-307.*

UNCTAD Investment Brief. 2006. N.1. P.2.

«свои» ТНК и национальный капитал средствами государственной внешнеэкономической политики. И наконец, в-третьих, это региональные экономические группировки, коллективно отстаивающие свои позиции на мировой арене⁸.

В конечном итоге глокализация, с одной стороны, представляет собой укрупнение регионов свободного действия для ТНК в рамках регионального союза, а с другой стороны, может использоваться как инструмент против конкурентов из других стран – не участников союза. На современном этапе глокализация способствует формированию мощных ТНК в рамках региона, которые в будущем смогут проникать в экономики стран других союзов. В целом глокализация действует как защитная мера для начинающих ТНК, в процессе развития которых захват новых рынков будет сближать региональные союзы, укрупняя и увеличивая взаимодействие различных регионов мира.

Либерализация международных экономических отношений и хозяйственная модернизация стран третьего мира привели к повышению конкурентоспособности местных фирм, и наиболее успешные из них стали

проявлять интерес к транснационализации и учреждению зарубежных предприятий. Развивающиеся страны пошли по пути организации и поддержки собственных ТНК, призванных стать одним из инструментов сокращения отставания от «центра» мировой экономики.

По материалам UNCTAD, за период с 1990 по 2003 гг. доля ТНК, базирующихся в развивающихся странах, увеличилась с 8% до 25%. На основе «Доклада о мировых инвестициях», подготовленного этой организацией, система ТНК развивающихся стран в мировой экономике представлена данными табл.3.

Наибольшего прогресса в области транснационализации добились страны Азии, в которых базируются более 20% ТНК мира и размещаются более 40% зарубежных филиалов. Здесь следует особо отметить НИС первой и второй волны (в особенности Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южную Корею и Малайзию), а также Китай и Индию. Исследуя крупнейшие ТНК, базирующиеся в развивающихся странах, можно констатировать увеличение абсолютных показателей их хозяйственной деятельности за рубежом и одновремен-

⁷ UNCTAD Investment Brief. 2006. N. 1. P. 2.

⁸ Sweezy, P. V. *More (or less) on globalization. «Monthly Review». 1997. Vol. 49. № 4. P. 12 – 13.*

Таблица 3

Вовлеченность развивающихся стран в мировую систему ТНК в 2003 г.

	Развивающиеся страны в целом		В том числе					
			Азия		Латинская Америка		Африка	
	тыс.	доля в мире, %	тыс.	доля в мире, %	тыс.	доля в мире, %	тыс.	доля в мире, %
Базирующиеся ТНК	18,0	25,8	14,8	21,2	2,9	4,2	0,3	0,5
Размещенные зарубежные филиалы	353,3	48,6	293,9	42,6	35,	65,2	5,9	0,8

Источник: World Investment Report. N. Y., Geneva: UNCTAD, 2005.P.303.

ное уменьшение доли зарубежных активов и объемов продаж (табл. 4). Степень транснациональности указанных корпораций все же ниже, чем у ТНК, происходящих из развитых стран.

Из вышеуказанных корпораций 39 базируются в Азии, а именно в Гонконге – 10, Сингапуре – 9, Тайване – 8, Китае – 5; Южной Корее – 3; Малайзии – 3; Индии – 1. Развивающиеся страны Африки и Южной Америки представлены ЮАР и Мексикой, в каждой из которых четыре ТНК, и Бразилией с 3 корпорациями.

Таким образом, образование основ целостного хозяйственного комплекса в регионе усилило интерес к нему со стороны ТНК. Расширение возможностей для международного производства в регионе Юго-Восточной Азии привело к росту числа материнских компаний и иностранных филиалов ТНК.

Однако сохраняется большой разрыв между указанными компаниями и ТНК, базирующимися в «центре» мирового хозяйства. Например, зарубежные активы самой масштабной корпорации мира General Electric сопоставимы с суммарными накопленными ПИИ

Таблица 4

Основные экономические показатели крупнейших 50 ТНК развивающихся стран

Показатели	2000	2001	2002	2003
Активы, (млрд. долл.)	541	515	464	711
Из них: за рубежом	155	181	195	249
Доля зарубежных активов в общем объеме активов (%)	28,7	35,1	42,0	35,0
Объемы продаж (млрд. долл.)	393	355	308	513
Из них: за рубежом	186	143	140	202
Доля зарубежных продаж в общем объеме продаж (%)	47,3	40,3	45,4	39,9
Количество занятых (тыс. чел.)	1321,5	1159,5	1503,3	3096,6
Из них: за рубежом	403,0	501,9	713,6	1077,2
Доля занятых за рубежом в общем объеме занятых (%)	30,5	43,3	47,5	34,8

Источник: Сапунцов, А. Л. Транснациональные корпорации развивающихся стран в мировой экономике / Российский внешнеэкономический бюллетень. 2006. № 5. С. 22.

ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

крупнейших 50 нефинансовых ТНК развивающихся стран⁹. Характерной чертой ТНК развитых стран является их меньшая степень транснационализации и сохранение масштабной национальной составляющей с крупными активами и персоналом. Тем не менее, в последние годы наиболее передовые ТНК, базирующиеся на «периферии» мировой экономики, стали увеличивать инновационную активность и, подобно западным корпорациям, расширять объемы зарубежных НИОКР.

Эксперты UNCTAD обращают особое внимание на долгосрочные тенденции в движении трансграничного инвестиционного капитала. Огромную роль в этом процессе играет «триада» (США, ЕС, Япония), доля которой в вывозе ПИИ остается на уровне 60 – 70%. Внутри этой группы усиливается роль ЕС, на который в настоящее время приходится почти половина глобального импорта и экспорта ПИИ как в годовом, так и в кумулятивном исчислении.

Рост ПИИ в 2004 и 2005 гг. в значительной мере определялся активизацией трансграничных слияний и поглощений, особенно внутри группы развитых стран. Объем таких инициатив вырос в 2004 г. на 88% – до 716 млрд. долл., а их число на 20% – до 6134 млрд. долл.¹⁰ К мегапроектам, то есть к проектам стоимостью более 1 млрд. долл., отнесена 141 сделка. Новой особенностью таких мегаслияний стало резкое увеличение инвестиций в их рамках, осуществленных коллективными инвестиционными фондами.

Значительная часть трансграничных инвестиций осуществляется ТНК, многие из которых находятся в частных руках. По оценке UNCTAD, в мире насчитывается 77 тыс. материнских компаний, которые имеют более 770 тыс. иностранных филиалов с персоналом в 62 млн. человек, выпускающих экспортную продукцию на 4 трлн. долл. в год¹¹.

Среди 100 ведущих нефинансовых ТНК многие специализируются на добыче нефти,

Таблица 5

10 крупнейших нефинансовых ТНК, оцениваемые по зарубежным активам в 2004 г. (млрд. долл.)

№	Название корпорации	Страна базирования	Отрасль	Активы		Количество работников		Продажи		Филиалы	
				Заруб.	Общие	Заруб.	Общие	Заруб.	Общие	Заруб.	Общие
1	General Electric	США	электроника	448,9	750,5	142000	307000	56,8	152,8	787	1157
2	Vodafone Group	Великобрит.	телекоммуник.	247,8	258,6	45891	57378	53,3	62,5	70	198
3	Ford Motor	США	автомобил.	179,8	305,4	102749	225626	71,4	171,6	130	216
4	General Motors	США	автомобил.	173,7	479,6	114612	324000	59,1	193,5	166	290
5	British Petroleum Company	Великобрит.	нефтяная	154,5	193,2	85500	102900	232,3	285	445	611
6	ExxonMobil	США	нефтяная	134,9	195,2	52968	105200	202,8	291,2	237	314
7	Royal Dutch/Shell Group	Великобрит. / Нидерланды	нефтяная	129,9	192,8	96000	114000	170,3	265,2	328	814
8	Toyota Motor Corporation	Япония	автомобил.	122,9	233,7	94666	265753	102,9	171,5	129	341
9	Total	Франция	нефтяная	98,7	114,6	62227	111401	123,3	152,3	410	576
10	France Telecom	Франция	телекоммуник.	85,6	131,2	81561	206524	24,2	58,5	162	227

Источник: World Investment Report 2006. – www.unctad.org.

⁹ Сапунцов, А. Л. Транснациональные корпорации развивающихся стран в мировой экономике // Российский внешнеэкономический бюллетень. 2006. № 5. С. 22.

¹⁰ World Investment Report 2006. – www.unctad.org

¹¹ О положении с прямыми иностранными инвестициями в мире в 2005 г. // БИКИ. 14.11.2006, 16.11.2006. № 130 (9076), № 131 (9077).

производстве автомобилей, фармацевтической продукции, электронной техники, электротехнических товаров, а также на предоставлении телекоммуникационных и коммунальных услуг.

Лидерами в последние годы остаются одни и те же корпорации – «General Electric», «Vodafone», «Ford Motor» (см. табл. 5). В 2004г. 85 из 100 ведущих ТНК имели штаб-квартиры в одной из стран «триады», в том числе в США – 25 корпораций. Пять ТНК представляли развивающиеся страны и территории – Китай, Гонконг, Малайзию, Сингапур и Республику Корсью.

Таким образом, повышение степени транснационализации мировой экономики увеличило значение ТНК в хозяйственных системах стран и привело к возрастанию взаимозависимости процессов регионализации, локализации и глобализации, а следовательно, процесса глокализации мировой экономики.

Глокализация активизировала и межстрановой перелив капитала; особенно этот процесс заметен на примере ЕС. Создание единого рынка, унификация правил в странах региона способствовали миграции транснационального капитала в регион и позволили ТНК более рационально распределять свои издержки, используя экономию на масштабах, а также использовать общее управление взаимосвязанными трансграничными операциями.

Как уже отмечалось, глокализация экономики может действовать и в направлении, обратном глобализации. На локальный характер процессов указывает и тот факт, что экспорт товаров из ЕС (за вычетом внутривнутрирегиональных поставок) составляет всего 9% ВВП, что доказывает функционирование ЕС как самодостаточной, самообеспеченной системы. Между тем, динамика движения международного капитала на рынках объединенной Европы свидетельствует об активном вовлечении сферы иностранных инвестиций

в процесс глобализации мировой экономики.

Рассматривая отраслевые аспекты глокализации, отметим, что основную часть притока ПИИ поглощает в настоящее время сектор оказываемых услуг, особенно в области финансов, недвижимости и связи. Обращает на себя внимание снижение удельного веса обрабатывающей промышленности и резкое увеличение притока ПИИ в добывающую промышленность и, прежде всего, в нефтяной сектор.

Приток ПИИ в ЕС-15 вырос за 2005 г. на 109% – до 388 млрд. долл., но самой активной страной была Великобритания, где приток таких инвестиций увеличился в 3 раза – с 56 млрд. долл. в 2004 г. до 165 млрд. долл. в 2005 г. Иностранные инвесторы интересовались сферой финансовых услуг, связью и транспортом. В кумулятивном исчислении ПИИ в Великобритании на конец 2005 г. составили 817 млрд. долл., что обеспечивает этой стране второе место после США¹².

В Дании и Швеции приток ПИИ в 2005 г. вырос до 5 и 13 млрд. долл. соответственно. 12 стран ЕС, входящих в Европейский валютный союз, получили в 2005 г. ПИИ в объеме 205 млрд. долл. Поступление инвестиций во Францию выросло более чем в 2 раза – с 31 млрд. до 64 млрд. долл., что является самым большим показателем с 2001 г. Более динамичное развитие экономики Франции и целенаправленный курс на привлечение иностранного капитала позитивно сказались на ввозе ПИИ. Приток прямых инвестиций в Австрию вырос более чем в 3 раза – до 4 млрд. долл., в основном благодаря покупкам иностранными юридическими лицами пакетов акций австрийских предприятий. Как и в прошлые годы, основными покупателями были германские компании: на их долю пришлось 70% ввоза ПИИ в Австрию. Их привлекали благоприятная ситуация в австрийской экономике, более низкий уровень оплаты труда

¹² О положении с прямыми иностранными инвестициями в мире в 2005 г. // БИКИ. 14.11.2006, 16.11.2006. № 130 (9076), № 131 (9077). С. 4.

и близость Австрии к новым странам – участникам ЕС.

Поступление ПИИ в Германию в 2005 г. выросло до 33 млрд. долл., а в Нидерланды – до 44 млрд. долл. В обеих странах имела место крупная репатриация капитала, осуществленная филиалами иностранных фирм в пользу материнских компаний. Пример этих стран свидетельствует о значительной волатильности в сфере внутрифирменного кредитования, обусловленной различиями в сфере налогов и банковских процентных ставок, изменениями валютных курсов, прибылью бизнеса ТНК и их иностранных филиалов. Благодаря приобретению иностранцами финансовых компаний в Италии приток ПИИ в эту страну вырос в 2005 г. до 20 млрд. долл. Усиление открытости финансовой сферы привлекло вкладчиков капитала¹³.

В настоящее время между европейскими государствами остается очень много различий в языке, истории, практике ведения бизнеса и т.д. Но по мнению большинства аналитиков, «Европа обязательно должна сохранить экономическое единство, чтобы европейский бизнес мог успешно конкурировать с транснациональными гигантами США, Японии и других бурно развивающихся регионов мира. Это особенно важно в тех областях, в которых Европа стремится утвердить свою конкурентоспособность. Общеευропейская кооперация является единственной возможностью эффективного развития в таких областях, как научные исследования и создание информационного общества. При наличии глобального рынка для какого-то товара кооперация в создании этого товара обеспечивает синергетический эффект для успешной конкуренции на этом рынке»¹⁴.

По мнению исследователей европейской интеграции, приток ПИИ стимулируется

именно углублением интеграции. В период с 1946 по 1970 гг. число производственных филиалов европейских ТНК, расположенных в других странах ЕС, увеличилось более чем в 6 раз (с 68 до 434), тогда как количество таких филиалов в странах, не являющихся членами ЕС, выросло только с 95 до 311¹⁵. Инвестиции в рамках ЕС росли более быстрыми темпами, чем за пределами Европейского Союза. Европейские интеграционные процессы сделали экономику их участников более привлекательной и для американских, и для японских инвестиций. Создание НАФТА в 1994 г. также привело к приросту ПИИ в экономику Мексики с 4,3 млрд. долл. в 1993г. до 11 млрд. уже в следующем году.

Наряду с увеличением объема ПИИ в ЕС активизировались обмен в области НИОКР, передача новых технологий, совместное использование снабженческих и распределительных сетей. Имеет место тенденция к последовательной унификации национальных правил в отношении ПИИ, исходящей из необходимости признания интересов всех участвующих сторон, обеспечения взаимной выгоды, поиска оптимального баланса прав и обязательств участников многосторонних инвестиционных соглашений.

Особую роль в многосторонних усилиях по выработке наиболее эффективной политики в отношении ПИИ играет Всемирная торговая организация, поскольку зависимость между торговлей и инвестициями достигла сейчас такой глубины, что их раздельное регулирование теряет смысл.

Вообще мировой опыт свидетельствует, что либерализация инвестиционных режимов предполагает облегчение доступа иностранных инвесторов в растущее число отраслей, ранее для них закрытых, в том числе в сферу услуг (телекоммуникации, обществен-

¹³ Там же.

¹⁴ Экономика Европейского союза: Учебник Г. Ю. Гагарина, В. В. Громыко, З. М. Окрут, О. В. Сагинова. М.: Экономистъ, 2003. С. 223 - 224.

¹⁵ Онгоро, Т. Н. Прямые иностранные инвестиции в экономику развивающихся стран: опыт анализа западных теоретических оценок и международной статистики. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. С. 140.

ный транспорт и др.). Меньшее значение придается регулированию их оперативной деятельности (обеспечение показателей производственной деятельности, порядок и пределы использования иностранного персонала и рабочей силы). Обычной практикой становится разрешение иностранным инвесторам свободно переводить за границу свои прибыли и ренатриировать инвестиционный капитал.

Процессы глокализации имеют противоречивую направленность.

С одной стороны, в процессы глокализации вовлекаются собственно производство, обращение (включая обращение товаров, капиталов, услуг, денежной массы, ценных бумаг), сфера принятия решений (на уровне предпринимательских союзов, национальных правительств, международных межправительственных и наднациональных организаций), что способствует: созданию развитой инфраструктуры, обеспечивающей перемещение товаров, услуг, капиталов; принятию адекватных тенденциям глобализации и интернационализации экономических и политических решений со стороны правительственных органов; качественному повышению уровня регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д. Таким образом, интеграция и межинтеграционные связи содействуют глобализации экономики благодаря координации мер по устранению препятствий на пути международного движения товаров, капиталов, услуг, созданию институтов для осуществления совместной экономической деятельности.

Но с другой стороны, глокализация, приводящая к развитию экономического регионализма, имеющего очевидные протекционистские черты, тем не менее либерализует взаимные экономические связи. До тех пор пока регионализм по крайней мере не ухудшает условия для торговли с остальным миром, он может считаться положительным фактором развития международной торговли и международного разделения труда.

Среди факторов, наиболее существенно повлиявших на процессы глокализации эко-

номики, следует выделить экономию на масштабах, дифференциацию продукции, наукоемкость производства, концентрацию каналов распределения, потенциал трансфертного ценообразования, роль правительства, рост технологических возможностей, снижение издержек транспорта и связи.

Литература

1. Актуальные вопросы глобализации. Круглый стол «МЭ и МО» (Выступление А. Неклессы) // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 4, 5.
2. Буторина О., Захаров А. Измениться или умереть // Эксперт. – 2005. – № 15. – С. 78.
3. О положении с прямыми иностранными инвестициями в мире в 2005 г. // БИКИ. – 14.11.2006, 16.11.2006 – № 130 (9076), № 131 (9077).
4. Онгоро Т. Н. Прямые иностранные инвестиции в экономику развивающихся стран: опыт анализа западных теоретических оценок и международной статистики [Текст] : монография. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 176 с.
5. Сапунцов А. Л. Транснациональные корпорации развивающихся стран в мировой экономике // Российский внешнеэкономический бюллетень. 2006. № 5. С. 22.
6. Черенков В. И. Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции [Текст] : монография. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2003 – 367 с.
7. Экономика Европейского Союза [Текст]: учебник / Г. Ю. Гагарина, В. В. Громыко, З. М. Окрут, О. В. Сагинова. – М.: Экономист, 2003 – 399 с.
8. Rosenau J. New Dimensions of Security. The Interaction of Globalizing and Localizing Dynamics // Security Dialogue. 1994.
9. Sweezy P. V. More (or less) on globalization. – Monthly Review. – 1997. – Vol. 49. – № 4. – P. 12-13
10. UNCTAD Investment Brief. – 2006. N. 1. – № 2.
11. World Investment Report. N. – Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 303.

Диагностика профиля организационных стратегий**В.С. Сизов,**

ректор Вятского социально-экономического института,

доктор экономических наук, профессор

г. Киров

Profile Diagnostics of Organizational Strategies**V.S. Sizov**

The construction of the profile of organizational strategies, which is used in enterprise work, enables the leader to see a real situation, how strategic management is realized. It gives an opportunity to change the organizational strategy and improve the efficiency.

Как указывает О.С. Виханский, «организации обычно не располагают информацией, достаточной для эффективного стратегического планирования, ни о себе, ни о своем окружении; нет у них и талантливых управляющих, которые могли бы заниматься разработкой и реализацией стратегии»¹.

В то же время следует признать, что любая фирма (предприятие, компания) вне зависимости от того, осознаёт она это или нет, в своей жизнедеятельности обязательно использует те или иные организационные стратегии. Известные сегодня различные виды организационных стратегий, как правило, создавались не умозрительно в кабинетах теоретиков менеджмента и маркетинга, а были обнаружены ими в ходе научных наблюдений за действиями фирм.

Автор, опираясь на свои исследования и наблюдения, считает, что любая фирма использует в своей повседневной практике как минимум два вида стратегий: «официальную» стратегию – закреплённую в организационных документах и стратегических планах, и «неофициальную» стратегию, выражающуюся в реальных действиях, которые сотрудники и руководство фирмы предпринимают неосознанно, исходя из внутренних

представлений и убеждений, сложившихся у них в силу воспитания, обучения и характера. Официальная стратегия может декларироваться и навязываться «сверху», но в силу феномена, получившего в экономической литературе название «корпоративная культура», реализовываться реально будет «неофициальная стратегия».

Такая стратегия, носителем которой являются различные люди, не является чем-то единым и складывается из разных типов стратегий; основным движущим мотивом для них являются те внутренние ценности и убеждения, которые разделяют их носители – руководители фирмы. Графически такую стратегию можно выразить в форме многоугольника, в углах которого находятся точки отсчета по осям значимости тех или иных ценностей.

Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус и Б. Хьюстон в своих исследованиях убедительно показывают, что в конечном счете различные научные школы стратегий ведут поиск тех конкурентных преимуществ, которые позволяют организациям быть более успешными относительно других подобных им. И в зависимости от подхода к тому, что является причиной конкурентных преимуществ, исследователи принципиально выделяют четыре

¹ Виханский, О.С. *Стратегическое управление*. М.: Гардарики, 1998. С. 44.

² См.: Кэмпбел Д. *Стратегический менеджмент* / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. С. 249 – 253.

типа стратегий: преднамеренные (плановые), спонтанные (эмержентные), конкурентного позиционирования и стержневых компетенций².

Рассмотрим эти типы стратегий подробнее. Они могут быть представлены как две оппозиционные пары: преднамеренные противоположны эмержентным, а стратегия конкурентного позиционирования противопоставляется стратегии стержневых компетенций.

Преднамеренные стратегии специально разрабатываются путем разработки бизнес-целей, для достижения которых формулируются и реализуются стратегические задачи. Исполнение таких стратегий отслеживается и контролируется. Преднамеренные стратегии выстраивают процессы управления в понятиях логики и рациональности, ставят четкие, ясные цели и применяют системный подход.

Спонтанные стратегии появляются и развиваются самопроизвольно, без какого-либо заранее определенного планирования, не имеют конкретных общих целей, не следуют задуманному пути компании к успеху. Основная их идея заключается в том, что стратегия должна вырабатываться постоянно, то есть все время, так как любая организация действует в быстро меняющемся окружении. Эмержентные стратегии результативны при последовательной поведенческой модели организации.

Вторая пара представлена стратегией конкурентного позиционирования и противоположной ей стратегией стержневых компетенций. В соответствии с мнением М. Портера, предложившего теорию конкурентного позиционирования, в каждой отрасли имеется ограниченное число ключевых стратегий. Компаниям следует выбрать для

себя правильную стратегию, чтобы получить конкурентное преимущество на своем рынке.

Стратегия, основанная на стержневых компетенциях в достижении конкурентных преимуществ, напротив, подчеркивает роль отдельной компании. Благодаря наличию стержневых компетенций, она выгодно отличается от других конкурентов в глазах потребителей. Под стержневыми компетенциями понимается сочетание ресурсов, умений, знаний и технологий.

Сегодня широкое распространение получил метод диагностики корпоративной культуры Камерона и Куинна OCAI, основанный на рамочной конструкции конкурирующих ценностей организации³ (см. рис.1).

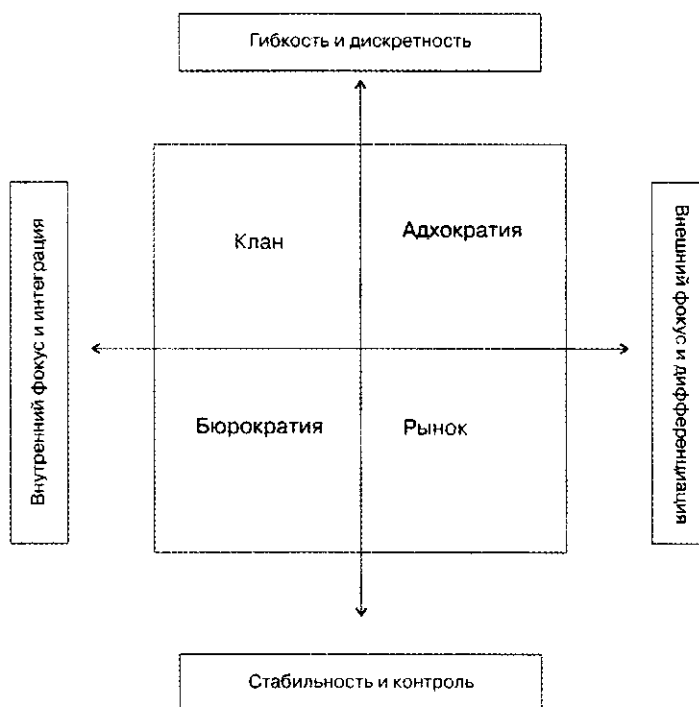


Рис. 1. Модель типов организационной культуры

³ См.: Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. СПб: Питер, 2001.

Если использовать в качестве шаблона предложенную Камероном и Куинном рамочную конструкцию конкурирующих ценностей, но наполнить ее содержанием, определяющим специфику различных организационных стратегий, то в нее хорошо вписываются четыре названных выше типа стратегий, выделенных Кэмпбелом, Стоунхаусом и Хьюстоном (рис. 2).

Произведем приложение критериев организационной эффективности применительно к эффективности стратегической. Континууму «гибкость и дискретность – стабильность и контроль» будет соответствовать континуум, длящийся от стратегической подвижности, спонтанности и ситуативности на одном крае (обозначен на рис. 2 как «спонтанность и ситуативность») и постепенно переходящий к противоположным качествам стратегической определенности, плановости и контролируемости (обозначен на рис. 2 как «определенность и контролируемость») на другом крае.

Континууму «внутренний фокус и интеграция – внешний фокус и дифференциация» будет соответствовать континуум, длящийся от стратегического выбора, отталкивающегося от собственных ресурсов и компетенций, которыми обладает компания (обозначен на рис. 2, как «акцент на внутренних ресурсах»), до непреложной значимости бизнес-окружения для стратегически верной ориентации организации во внешней среде (обозначен на рис. 2 как «акцент на внешней среде»).

Таким образом, в полученные четыре квадранта укладываются описанные выше типы стратегий по Кэмпбелу, Стоунхаусу и Хьюстону (см. рис. 2).

Это дало возможность предложить для диагностики анкету, вопросы которой направлены на выявление с помощью экспертов того, каким типам стратегических действий

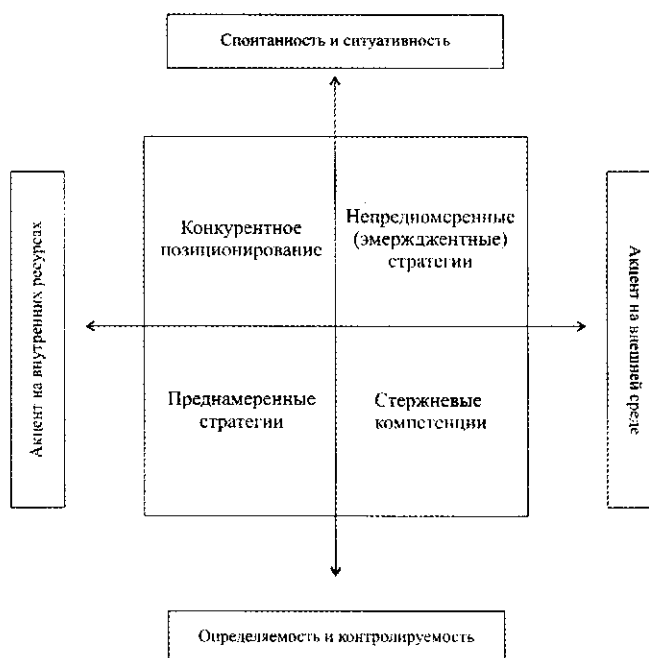


Рис. 2. Модель типов стратегий по признаку конкурирующих ценностей организационной эффективности

в реальности отдается предпочтение в анализируемой фирме.

Расчет оценок производится следующим образом. Необходимо в отдельности сложить баллы всех ответов А, В, С, D. Каждую из полученных сумм следует разделить на 6, вычислив таким образом среднюю оценку по каждой из четырех альтернатив. Далее эти оценки откладываются на соответствующих шкалах рамочной конструкции конкурирующих ценностей и соединяются между собой, образуя четырехугольник (см. рис. 3). Конфигурация полученного четырехугольника будет обозначать профиль используемой фирмой стратегии. Этот профиль наглядно показывает соотношение различных типов стратегий, которые используются организацией.

Профиль организационных стратегий позволяет руководителю увидеть реальную ситуацию, складывающуюся на его предприятии со стратегическим управлением. Следовательно, он может сделать соответствующие выводы, выстроить необходимый стратеги-

ческий профиль и наметить план действий по переводу организационной стратегии в более правильное направление.

Ряд проведенных «пилотных» эмпирических исследований предварительно указыва-

ет на правоту наших предположений и их высокое практическое значение. Однако окончательные выводы делать еще рано, поскольку не набран достаточный объем эмпирического материала для анализа.

Анкета экспертной оценки типа используемых стратегий

1. Важнейшие характеристики		Баллы
A	Выбор одной определенной генерической стратегии, дающей конкурентное преимущество на рынке	
B	Стратегии появляются и развиваются спонтанно, без заранее определенного жесткого планирования. Стратегии вырабатываются постоянно в силу быстро меняющегося окружения	
C	Стратегии направлены на более эффективное использование своих ресурсов, что отличает организацию в глазах потребителей от конкурирующих с ней	
D	Специально разрабатываются цели и задачи разного уровня и сроков исполнения. Выполнение стратегии отслеживается и жестко контролируется	
	Всего	100
2. Общий стиль лидерства в организации		Баллы
A	Менеджер, уполномоченный делать выбор, анализировать, принимать решения	
B	Харизматическое лидерство. Стратегия как «видение» лидером перспективы	
C	Лидеры – талантливые руководители, способные находить и прочно удерживать рыночную «нишу», умеющие работать с кадрами	
D	Все действия и операции подчинены логике, являются рациональными	
	Всего	100

3.	Характер управления человеческими ресурсами	Баллы
A	Акценты на кодексы поведения и этику ведения бизнеса	
B	Поощрение творчества, подбор в команду креативно мыслящих личностей. Использование различных стилей управления	
C	Важность корпоративного обучения, менеджмента знаний, развития творческой инициативности	
D	В разработке функциональных и операционных стратегий участвуют руководители разных уровней	
	Всего	100
4.	Базовая теория менеджмента (способ управления)	Баллы
A	Выбор правильной экономической и конкурентной стратегии в соответствии с ситуацией на отраслевом рынке	
B	Отсутствие конкретных целей, распланированного пути к успеху. Стратегия вырабатывается постоянно	
C	Наличие навыков, превосходящих навыки конкурентов, завоевание репутации у потребителей	
D	Цели и задачи отражены в долгосрочных формализованных планах. Осуществляется жесткий контроль над их исполнением	
	Всего	100
5.	Стратегии качества	Баллы
A	Стратегический анализ издержек и цепочек ценностей	
B	Поиск новых уникальных товаров и услуг позволяет избегать прямой конкуренции на рынке. Стандартам качества уделяется незначительное внимание	
C	Компания – это «цепочка создания ценностей» для потребителя	
D	Осуществляется текущий и итоговый контроль над исполнением стратегических планов всех уровней и подразделений, с внесением необходимых корректив	
	Всего	100
6.	Критерии эффективности	Баллы
A	Прочность конкурентной позиции, низкие издержки	
B	В постоянно меняющихся условиях может существовать много стратегий. Постоянно возникают новые и неожиданные стратегии	
C	Главные составляющие успеха – это наличие специфических качеств компании, которые не могут быть с легкостью скопированы или приобретены конкурентами	
D	Наличие четких графиков выполнения планов, целей и задач по срокам исполнения	
	Всего	100

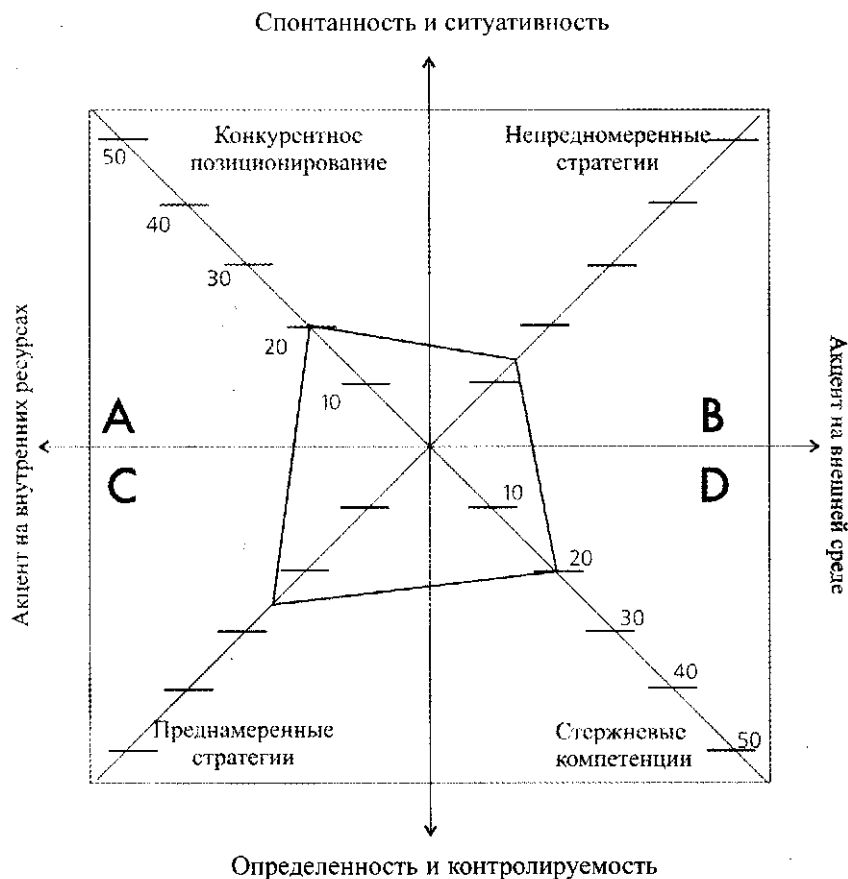


Рис. 3. Пример построения профиля организационных стратегий

Литература

1. Виханский, О.С. Стратегическое управление. – М.: Гардарики, 1998.
2. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001.
3. Кэмпбел, Д. Стратегический менеджмент / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003.
4. Сизов, В.С. Стратегическое управление производственным процессом. – М.: Экономика, 2004.

**Об использовании механизма стратегического управления
организационной культурой**

Г.Ю. Гвоздкова,

декан гуманитарного факультета

Вятского социально-экономического института

г. Киров

Strategic Management of Organizational Culture

G.Y. Gvozdkova

On of the most important tasks for realizing the aims of strategic management of organizational culture is to make and to use a special economic mechanism which provides strategic process movement.

В проводимых автором исследованиях были обнаружены соответствия между основными типами организационных стратегий и культуры. В частности, были выделены модели эффективного сочетания пар «стратегия – культура».

Можно говорить о том, что одной из главных задач стратегического управления организационной культурой является формирование ее заданного типа, соответствующего одной из моделей эффективного взаимодействия «стратегия – культура». Другой важной задачей такого управления будет являться максимизация и углубление всех позитивных черт и качеств, присущих взятому за основу формирования типу культуры.

Автор предлагает следующее определение понятия «стратегическое управление организационной культурой».

Стратегическое управление организационной культурой – это моделирование эффективной организационной культуры для реализации стратегических целей и задач организации и последовательное формирование трудового коллектива в соответствии с параметрами заданной модели посредством специфических управленческих приемов.

В ходе реализации целей стратегического управления организационной культурой од-

ной из наиболее важных задач является выстраивание и использование специального хозяйственного механизма, обеспечивающего надлежащее движение стратегического процесса.

Сущность механизма стратегического управления представляется как система объективно обусловленных методов и функций стратегического управления на основе использования соответствующего набора взаимосвязанных и взаимодействующих экономических инструментов в сочетании с административными регуляторами хозяйственных процессов на различных структурных уровнях экономики.

Содержанием механизма стратегического управления организационной культурой является выбор эффективной модели организационной культуры и тех взаимообусловленных методов и функций стратегического управления, посредством которых запускается и поддерживается на необходимом уровне процесс создания и жизнеобеспечения этой модели в предпринимательской организации.

Таким образом, *механизм стратегического управления организационной культурой* – это алгоритм взаимодействия комплекса методов и инструментов стратегического управления, направленных на формирование и под-

¹ Kenneth, R. Andrews *The Concept of Corporate Strategy*, rev. edn., copyright (c) by Richard D. Irwin, Inc., 1980.

держание на должном уровне эффективности заданной модели организационной культуры.

Стратегическое управление организационной культурой является сложным, многофакторным процессом, состоящим из отдельных элементов, взаимодействующих друг с другом. В своем динамическом единстве они обеспечивают работу механизма такого управления. Основные элементы механизма стратегического управления организационной культурой (МСУОК) показаны на рис. 1.

1. Определение *миссии*, ее *основных целей* и особого «*стратегического видения*».

С этого элемента начинается создание как механизма стратегического управления вообще, так и МСУОК в частности.

Миссия в широком понимании – это не только предназначение и смысл существования организации, но и констатация ее философии, включая определение ее ценностей, верований и принципов, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность².

«...Видение – это идеальная картина будущего, то состояние, которое может быть достигнуто при самых благоприятных условиях»³.

Главные цели организации отражают наиболее глобальные тенденции и направления ее развития. Они формулируются под влиянием миссии, так как она определяет, какие из многочисленных возможных способов достижения основной цели приемлемы для данной организации, а какие нет⁴.

Этот элемент МСУОК не только создается первым, но и является определяющим для последующей жизнедеятельности всей организации. Он также косвенно определяет будущую организационную культуру, при условии, что демонстрируемые миссия, «видение» и основная цель являются для организации реально значимыми.

2. *Организационная стратегия*. Тип организационной стратегии оказывает определяющее влияние на три элемента МСУОК. На рис. 1: третий элемент – стратегическое планирование; шестой элемент – тип существующей организационной культуры; восьмой элемент – организационная структура.

3. *Стратегическое планирование* – это процесс выработки и конкретизации стратегии организации в форме стратегического плана на период времени, равный периоду реализации стратегии. Основная цель стратегического планирования заключается в моделировании будущей успешной деятельности предприятия (на весь период реализации стратегии). Главная задача стратегического планирования – обеспечение гибкости и нововведений в деятельность организации, необходимых для достижения ее целей в изменяющейся среде.

Применительно к МСУОК стратегическое планирование в обязательном порядке включает большой блок стратегических целей и действий по их исполнению, различных по срокам (долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных), которые направлены на реализацию стратегической задачи по формированию эффективной модели организационной культуры.

3.1. В третьем элементе МСУОК имеется важный субэлемент – *текущее планирование*, выделяемое нами особым образом.

Текущее планирование заключается в определении промежуточных целей на пути достижения стратегических целей и задач. При этом детально разрабатываются средства и способы решения задач, использование ресурсов, внедрение новой технологии⁵.

Текущее планирование осуществляется путем детальной разработки (обычно на один год) оперативных планов для компании в целом и ее отдельных подразделений⁶.

² Виханский, О.С. Менеджмент: Учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. 4-е изд. М.: Экономистъ, 2005. С.227.

³ Глушаков, В.Е. Стратегический менеджмент. Минск, 2001. С. 60-61.

⁴ Сизов, В.С. Стратегическое управление воспроизводственным процессом. М.: Экономистъ, 2004. С. 63.

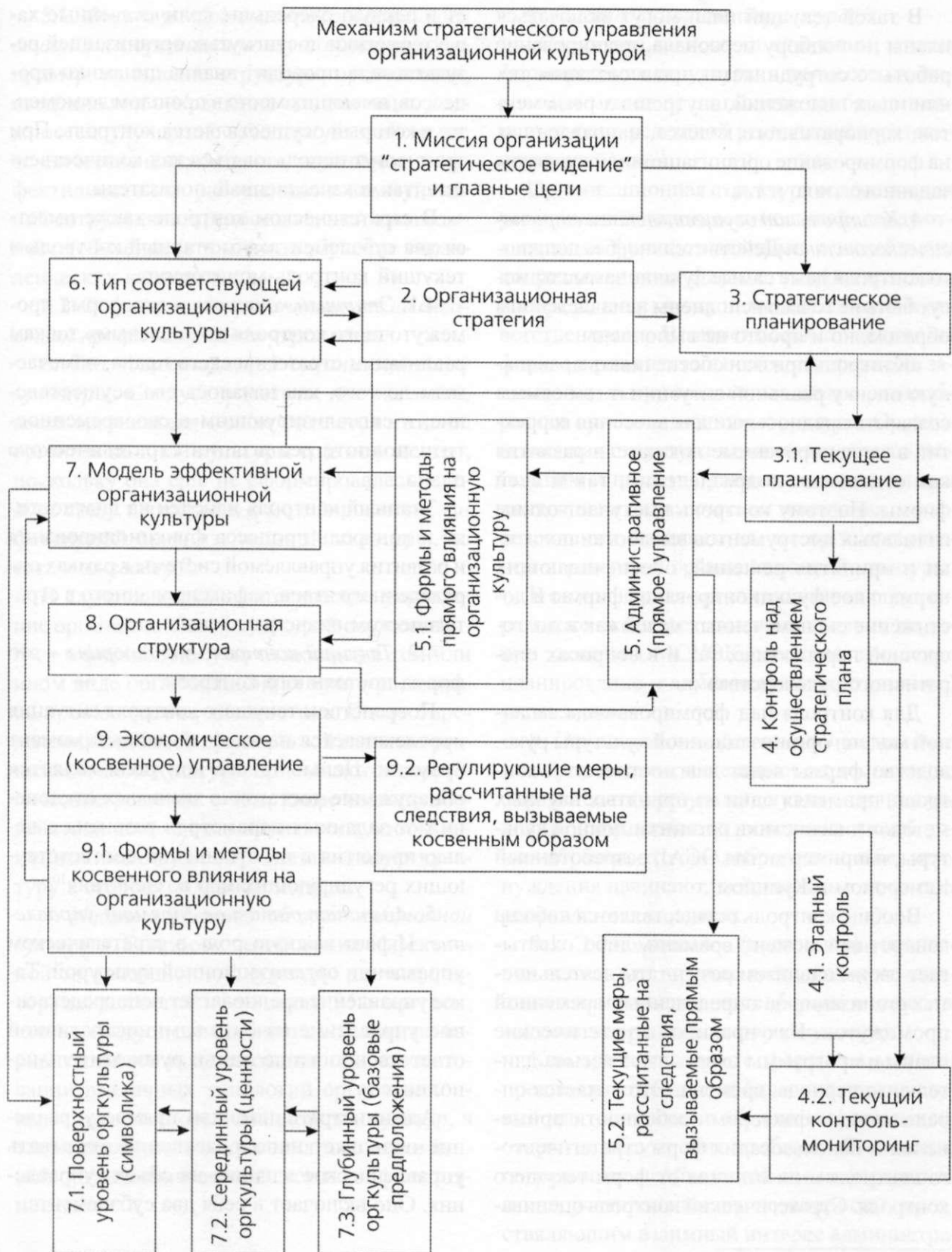


Рис. 1. Механизм стратегического управления организационной культурой (МСУОК)

В такой текущий план могут включаться планы по подбору персонала, планирование работы с сотрудниками, план создания тех или иных положений, внутренних регламентов, корпоративного кодекса, направленных на формирование организационной культуры заданного типа, и т.п.

4. *Контроль над осуществлением стратегического плана.* Действительно, без должного контроля даже самые лучшие замыслы могут быть не только исполнены ненадлежащим образом, но и просто не выполнены.

«Контроль призван обеспечивать правильную оценку реальной ситуации и тем самым создавать предпосылки для внесения корректив в запланированные показатели развития как отдельных подразделений, так и всей фирмы. Поэтому контроль выступает одним из главных инструментов выработки политики и принятия решений, обеспечивающих нормальное функционирование фирмы и достижение ею намеченных целей как в долгосрочной перспективе, так и в вопросах оперативного руководства»⁷.

Для контроля над формированием заданной модели организационной культуры руководство фирмы ведет диагностический контроль, применяя один из принятых научных методов диагностики организационной культуры, например метод OCAI, разработанный Камероном и Куинном⁸.

Вообще контроль осуществляется либо на конкретный момент времени, либо охватывает своим анализом результаты деятельности организации за определенный временной промежуток. Как правило, стратегические планы и программы охватывают весьма длительные периоды времени. Это является определяющим фактором особенности применения и использования форм стратегического контроля и их отличия от форм текущего контроля. Стратегический контроль оценивает

в первую очередь не количественные характеристики достигнутых организацией результатов, а проводит анализ динамики процессов, имеющих место в прошлом до момента, в который осуществляется контроль. При этом могут использоваться как количественные, так и качественные показатели.

В стратегическом контроле также имеется два субэлемента: это этапный контроль и текущий контроль-мониторинг.

4.1. *Этапный контроль* – это форма промежуточного контроля по «целевым» точкам реализации стратегического плана, намечаемым до того, как началось его осуществление, и сигнализирующим о своевременности и полноте реализации стратегического плана.

Этапный контроль нацелен на диагностику и контроль процесса функционирования и развития управляемой системы в рамках определенного этапа, зафиксированного в стратегическом плане развития⁹.

4.2. *Текущий контроль-мониторинг* – это форма постоянного контроля.

Посредством текущего контроля ситуация прослеживается на каждый данный момент времени. Целью такого контроля является обнаружение достаточно значимых отклонений от заданных параметров развития с целью принятия в их отношении соответствующих регулирующих мер воздействия¹⁰.

5. *Административное (прямое) управление.* Играет важную роль в стратегическом управлении организационной культурой. Такое управление предполагает непосредственное управление на базе административной ответственности по линии руководитель-исполнитель.

Административное, или прямое управление позволяет непосредственно оказывать управленческое влияние на объект управления. Оно включает в себя два субэлемента:

⁵ Герчикова, И.Н. *Менеджмент: Учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп.* М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 219.

⁶ Там же.

⁷ Там же. – С. 230.

⁸ См.: Камерон, К. *Диагностика и изменение организационной культуры* / К. Камерон, Р. Куинн / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001.

5.1. *Формы и методы непосредственного влияния на организационную культуру.* Например, изменение структуры организации, введение или сокращение тех или иных должностей, улучшение качества условий труда, технические нововведения, улучшающие эффективность как работы, так и коммуникаций сотрудников, предоставление им возможности обучения (в том числе обучение управленческих кадров) и т.д.

5.2. *Текущие меры, рассчитанные на следствия процесса прямого управления.*

6. *Тип существующей организационной культуры.* Следует отметить, что на этапе, когда организация только создается и тип ее организационной культуры еще не известен, поскольку она еще не сформировалась, следует сразу переходить к моделированию эффективной организационной культуры, то есть к элементу 7.

В случаях, когда стратегическое управление организационной культурой осуществляется в фирмах, где уже сложилась в том или ином виде организационная культура, должна проводиться ее диагностика. После определения наиболее эффективной модели организационной культуры принимаются стратегические решения о том, какие именно воздействия необходимо произвести, чтобы изменить имеющуюся организационную культуру в сторону заданной модели.

7. *Модель эффективной организационной культуры.* Вопрос моделирования эффективной организационной культуры разными авторами решается по-разному. Мы считаем, что не следует ограничивать возможные варианты такого моделирования при использовании различных типологий организационных стратегий, организационных культур, а также различного толкования того, что в данной организации понимается под эффективностью.

8. *Организационная структура.*

«Структура зависит от стратегии, и этап формирования структуры в процессе планирования может представлять наиболее важную стадию успешной реализации стратегического плана»¹¹.

Организационная структура создается для установления четких взаимосвязей между отдельными функциональными и линейными подразделениями фирмы, а также с целью распределения между ними полномочий и ответственности. В зависимости от величины фирмы и рода деятельности, которым она занимается, могут создаваться самые разнообразные организационные структуры. Организационная структура не является чем-то застывшим и навсегда данным, но находится в постоянном динамическом изменении, опосредованном влиянием на нее организационной стратегии и организационной культуры.

В свою очередь организационная структура также оказывает заметное влияние на такие элементы МСУОК, как стратегическое планирование и административное (прямое) управление.

9. *Экономическое (косвенное) управление* — это управление, нацеленное на достижение определенного результата путем создания условий, направляющих поведение людей таким образом, что они добровольно и без принуждения начинают действовать в заданных направлениях и рамках.

9.1. *Экономическое (косвенное) управление* использует, прежде всего, коммуникационные и мотивационные *формы и методы влияния на организационную культуру.*

Коммуникационные формы и методы предполагают создание благоприятных условий для общения и обмена информацией, открытое обсуждение проблем, обеспечение сотрудников необходимой им информацией и консультирование их по вопросам, представляющим взаимный интерес администра-

⁹ Сизов, В.С. Указ.соч.. С. 41.

¹⁰ Там же.

¹¹ Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Пер. с англ. М.: Дело, 1997. С. 303.

ции и сотрудников. Если сотрудники не получают информацию в достаточном для удовлетворения их потребностей объеме, эффективность их работы может снижаться.

Мотивационные методы и формы предполагают широкое использование разнообразных стимулов в работе сотрудников: административных – от поощрений, наград и вознаграждений до различных форм наказаний: предупреждение, выговор, лишение премии, понижение в должности, увольнение; неадминистративных – положительных: общественное признание отличившихся сотрудников за достигнутые результаты, делегирование ответственности и полномочий по принятию решений, карьерный и профессиональный рост, использование «социальных пакетов» – и отрицательных: общественное и личное («с глазу на глаз») порицание, отказ сотруднику в участии в корпоративных акциях (таких как совместный выезд на базу отдыха, поездка за рубеж и т.п.), перевод на менее комфортабельное рабочее место и т.п.

Именно под влиянием коммуникационных и мотивационных методов и форм происходят наиболее значимые изменения организационной культуры на всех ее уровнях¹², а именно:

7.1. *Поверхностный уровень*, выраженный в первую очередь через организационную символику и проявляющийся в:

- а) символическом менеджменте;
- б) корпоративном языке (сленге);
- в) фирменном стиле одежды;
- г) презентабельности сотрудников;
- д) обстановке, размерах, месторасположении и оформлении офиса и т.п.;

7.2. *Срединный уровень*, проявляющийся в ценностях, которые прививаются сотрудникам, посредством:

- а) формальных и неформальных организационных норм и правил поведения;
- б) корпоративного кодекса;
- в) организационных историй, мифов и легенд;
- г) традиций, ритуалов, церемоний и т.п.;

7.3. *Глубинный уровень*, выражающийся в базовых предположениях, то есть в личных ценностных установках сотрудников.

Таким образом, можно сделать вывод о возможности и перспективах использования в организациях специального механизма повышения эффективности их деятельности, названного нами механизмом стратегического управления организационной культурой (МСУОК).

Литература

1. Виханский, О.С. Менеджмент: Учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 4-е изд. – М.: Экономистъ, 2005.
2. Герчикова, И.Н. Менеджмент: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
3. Глушаков, В.Е. Стратегический менеджмент. – Минск, 2001.
4. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001.
5. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
6. Сизов, В.С. Стратегическое управление воспроизводственным процессом. – М.: Экономистъ, 2004.
7. Kenneth R. Andrews, The Concept of Corporate Strategy, rev. edn., copyright (c) b Richard D. Irwin, Inc., 1980.

¹² См., например: Виханский, О.С. Менеджмент: Учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов – 4-е изд. М.: Экономистъ, 2005. С. 531 – 534.

Авторские права, патенты и ГОСТы: в поисках компромисса

И.А. Ильченко,

инженер-экономист, Всероссийский научно-исследовательский
институт метрологической службы, Ростехрегулирование,

аспирант ФГУП «ВНИИМС»

г. Москва

Copyrights, Patents and GOSTs: in Search of Compromise

I.A. Ilchenko

The article is concerned with the problem of the author's rent and author's monopolism in the Metrological service system in Russia in the light of «New Economy»

Перспективные сферы, на которые нацелена программа модернизации отечественной экономики, изложенная в последнем, 2007 г., послании Президента Федеральному собранию, такие, например, как нанотехнологии, – это уже не отраслевые традиционные технологии, которые стоят в одном ряду с машиностроением и электроникой, а единый общий подход к самым разным отраслям и секторам знаний. В частности, нанотехнологии – это скорее не что, а как¹. В рамках такого подхода реализуется совершенно новая тенденция, когда производство знаний увеличивается одновременно «и вширь, и вглубь». Знания в этом случае производятся не только, как практиковалось ранее, в академических или отраслевых институтах, а буквально на производстве. Это значит «вширь». Кроме того, новизна и масштаб обобщения таких знаний позволяют сплошь и рядом говорить о возможности защиты их на уровне патентов, а это не что иное, как «вглубь».

Но в то же время на современном производстве чаще всего творческая инициатива сильно ограничена, в частности, существованием тех же ГОСТов. Это, в свою очередь,

ведёт к новым формам известного диалектического противоречия – между производительными силами и производственными отношениями.

«Новая экономика», в которую вступило человечество, – это экономика знаний, экономика интеллектуальных услуг². В основе такой экономики лежит механизм переработки в информацию данных, которые в свою очередь, трансформируются в знания, а затем в технологии. Экономика знаний – это такая экономика, где интеллектуальная составляющая перевешивает традиционные материальные факторы.

Однако широкое развертывание творческой деятельности в условиях нового качества рынка и капитала, характерных для постиндустриальной экономики, порождает целый спектр новых проблем и противоречий, заслуживающих самого пристального внимания в силу своей практической актуальности. В первую очередь, это относится к противоречию в развитии частной собственности и конкуренции в мире креатосферы – сферы культуры и творчества. Коротко данное противоречие может быть сформулировано так: чем полнее и завершеннее система прав частной

¹ Злобин, А. и др. Наследный принцип // *Newsweek*, 30.04-13.05.2007. С. 42 – 47.

² Авдокушин, Е.Ф. Факторы предпринимательства в «новой экономике» // *Межрегиональная группа ученых – институт новой экономики*. 2006. № 2-3. С. 4 – 11.

собственности на культурные блага (например, новую технологию), тем меньше возможности для конкуренции на данном конкретном рынке³.

Напомним, что любой продукт подлинно творческой деятельности уникален и единственен по определению. Поэтому если, например, автор запатентовал свое изобретение на неограниченный срок, то есть если он обладает абсолютной частной собственностью на этот продукт, то вплоть до того момента, пока его изобретение не устаревает, данный продукт полностью выпадает из сферы конкуренции. Никто без разрешения автора не имеет права его производить или использовать. В этом случае получается абсолютная монополия. Такая противоположность, выражающаяся в том, что чем полнее развит один атрибут современного рынка (частная собственность), тем меньше развит другой (конкуренция), заставляет искать на практике некий компромисс: немного частной собственности, немного конкуренции. Продолжая данное суждение, можно вывести и более общую закономерность: степень развития рыночных механизмов организации и мотивации деятельности постепенно убывает по мере продвижения от репродуктивного труда к труду творческому.

Хотя рыночная атмосфера в целом господствует в современном мире, даже сегодня роль рыночных стимулов и конкурентных начал, ориентация на прибыль больше (а социальные ограничения и роль государства, творческих коллективов, неденежных стимулов – меньше) в массовом производстве, чем в прикладной науке, а в прикладной науке больше, чем в науке фундаментальной.

Все выше сказанное относится к объективным тенденциям, которые в данных конкретных условиях еще следует обеспечить на субъективном уровне. То есть тот самый ком-

промисс, о котором было сказано выше, сам собой не появляется, а отыскивается в борьбе различных мнений и желаний. И, естественно, такой компромисс выгоден для развития всей цивилизации, но отнюдь не для отдельных субъектов рынка. В частности, последовательная защита прав интеллектуальной собственности повышает благосостояние промышленно развитых стран за счет населения тех государств, которые находятся на более низком уровне развития⁴. Поборники норм, насаждаемых в этой сфере, пытаются не замечать, что знания есть общественное благо, и это особенно очевидно в отношении фундаментальных исследований, а потому права интеллектуальной собственности защищают только часть, причем далеко не самую важную, нашей системы производства знаний. Не замечают они и того, что материальное вознаграждение не играет определяющей роли в мотивации интеллектуальной деятельности, и нет серьезных оснований полагать, что ужесточение системы защиты интеллектуальной собственности подтолкнет «производство» фундаментальных идей. В немалой степени все это относится и к России, для которой становится накладным вынужденное следование принятым на Западе стандартам и техническим нормам, призванным защитить интеллектуальную собственность и авторские права.

Тем не менее никто не отрицает, что нельзя владеть тем, что нельзя защитить⁵. И поэтому вопрос защиты авторских прав, например, на стандарты – жизненно важный вопрос, в первую очередь и для России. Однако согласно Федеральному закону «О техническом регулировании» независимый национальный орган по стандартизации не наделен авторскими правами на стандарт. Но в нём отсутствует и положение лишающее стандарты возможности быть объектом авторского пра-

³ Бузгалин, А., Колганов, А. *Человек, рынок и капитал в экономике XXI века* // *Вопросы экономики*. 2006. № 3. С. 125 – 141.

⁴ Иноземцев, В. *В поисках разумной стратегии* // *Мировая экономика и международные отношения*. 2006. № 7. С. 124 – 128.

⁵ Ефанова, И.Б. *Кому принадлежит стандарт?* // *Вестник технического регулирования*. 2004. № 7 (8).

ва которое было в прежнем законе. Напомним, что стандарты поддерживают законодательство, содействуют торговле, формируют общее взаимопонимание, снижают затраты, ускоряют разработку продукции, экономят средства. Стандарты могут помочь фирме получить контракт, открыть рынок для экспорта продукта, снизить риск и т.п.

В связи с этими обстоятельствами проблема обновления фонда стандартов в настоящее время в России решается не столько за счет продажи стандартов, сколько за счет, например, привлечения средств бизнеса. По существу стандарты принадлежат всей стране, это подлинно национальное достояние. И никто другой не может, казалось бы, претендовать на распоряжение правом собственности на стандарты с таким же основанием, как национальный орган по стандартизации. Это так, но до тех пор, пока подобный стандарт не описывает процедуры, например, способы поверки и калибровки измерительных приборов, на которые взяты патенты физическими либо юридическими лицами.

Общесистемная проблема баланса между правом на интеллектуальную собственность и мерой конкуренции всегда должна восприниматься как противоречие, очерченное не только в пространстве (конкретной страны либо региона) и во времени (историческом), но и привязанное к конкретной сфере экономики данной страны; то есть, рассматриваться она должна как трехмерная проблема.

Отсутствие понимания единства, взаимосвязи и внутренней противоречивости двух переходных процессов, имеющих место в современной России: переход к качественно новому типу воспроизводства, называемому постиндустриальным с одной стороны, и перехода от административно-командной системы к современной рыночной экономике — с другой, — ведет не только к серьезным раз-

ногласиям в науке и в политике⁶, но и дает ростки новым, неизвестным ранее явлениям в экономической деятельности. Конкретно это относится к проблеме авторского права, а также права на интеллектуальную собственность, реализуемого в некоторых 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, которую не надо путать с доходом от интеллектуальной собственности, образующемся на конкурентном рынке. Авторская рента образуется при монополии. Напомним, что институциональный монополизм выражается в доминировании определенных социально-экономических интересов посредством контроля за «правилами игры», по которым осуществляются экономические взаимодействия⁷.

Откуда появляется новая форма институционального монополизма и что она из себя представляет? Оговоримся, данная форма еще только зарождается в качестве возможного сценария у ее потенциальных получателей. Но в то же время существуют 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 общества) сопровождается увеличением их неэффективности. Причина заключается в том, что подобную трансформацию рассматривают как очередной управляемый проект. При этом институты заимствуются у эффективных государств и переносятся на почву неэффективных. Однако эффективные институты формируются не в результате какого-либо проекта, а вследствие естественного институционального дрейфа⁸.

⁶ Абалкин, Л. *Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии* // *Вопросы экономики*. 2006. № 2. С. 4 – 19.

⁷ Самсонов, Р. *Институциональный монополизм: сущность и особенности регулирования* // *Вопросы экономики*. 2007. № 1. С. 140 – 143.

Вторая предпосылка. Речь идёт о делегировании властных полномочий некоторым наукоемким секторам экономики при отсутствии вместе с тем разделения ветвей власти в рамках таких полномочий, что влечет за собой полную утрату контроля государства за бюрократией.

Третья предпосылка. Возникает специфика современных условий разработки и внедрения пионерных продуктов, когда параллельное их освоение в нескольких центрах не только для отдельно взятой страны, но даже в рамках человеческой цивилизации оказывается недоступным⁹. Здесь, тем не менее, 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, вместе с тем, научный потенциал последней остается высоким, что на практике позволяет России лидировать в некоторых научных областях. В частности, это наблюдается в нанотехнологиях, обеспечивающей широкий спектр будущих нанотехнологий.

Эти три предпосылки в комплексе определяют возможность, в частности в системе метрологической службы РФ, сосредоточивать у одного юридического лица разработку пионерных средств измерений и методов поверки и калибровки, например, в области нанотехнологий, а также выпуск ГОСТов на эти средства и методы; кроме того, предварительно иметь возможность получить на все эти наукоемкие методы и устройства патенты от индивидуальных разработчиков как физических лиц. В результате разработчик методов поверки и калибровки вынуждает потребителей его метрологических услуг платить ему дополнительно уже как физическому лицу особого вида институциональную ренту, названную выше авторской рентой. Такое явление влечет за собой дополнительные издержки для общества, и поэтому с ним

надо бороться. Для борьбы с авторской рентой и ее источником — авторским монополизмом — в системе метрологической службы следует на законодательном уровне ввести:

а) экспертизу на патентную чистоту утверждаемых в Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии ГОСТов, например, пока только на способы поверки и калибровки измерительных приборов;

б) обязать разработчиков ГОСТов до их представления на утверждение осуществить обязательную публикацию способов калибровки и поверки, например, в открытой печати, чтобы в дальнейшем никому нельзя было брать на них патенты.

В этой сфере следует специально разрабатывать кардинальные технико-экономические управленческие решения. Первое — это формирование принципов построения особой контрольной службы в метрологии с целью исключения как вольных, так и невольных злоупотреблений в условиях делегирования широких властных полномочий. Бытует мнение, что осуществлять поверку либо калибровку измерительных приборов можно разными методами и один-два патента не смогут перекрыть весь диапазон возможных технических решений. Но это справедливо для традиционных областей техники. В свою очередь новые наукоемкие технологии из-за их большой ресурсоемкости на этапах как разработки, так и изготовления, а порой и эксплуатации, не дают возможности надеяться на альтернативные конкурентные технические решения. В этих условиях технический монополизм может переходить в институциональный.

Другое заблуждение касается иллюзии, что в рыночных условиях ГОСТы совсем не обязательны к применению, а лишь рекомендательны. Однако существует практика обязательного лицензирования определенных

⁸ Сатаров, Г. Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 4 — 10.

⁹ Миропольский, Д. Будущее мировой экономики: соотношение рыночных и плановых основ // Экономист. 2004. № 8. С. 59 — 66.

видов деятельности для предприятий, а также практика сертификации системы качества на этих предприятиях перед допуском их к конкурсным тендерам на получение государственных заказов. Именно рыночные, конкурентные формы экономики заставляют практиковать такие методы следования ГОСТам. И они не менее эффективны, чем те, что были при плановой экономике.

Указанное выше противоречие между требованиями по обеспечению унификации калибровки и поверки измерительных систем в рамках Федерального закона «О единстве измерений» и требованиями по обеспечению защиты прав на интеллектуальную собственность в форме изобретений в принципе не должно выходить за рамки закона, если оно, будет в ближайшем времени реализовано на практике. Однако такое противоречие неизбежно станет источником активизации коррупции и теневой экономики в рамках метрологической службы, так как одной из причин существования теневой экономики является «несовершенство законодательства, в известном смысле его мягкость по отношению к коррупционерам, наличие белых пятен в законодательстве и самое главное – отсутствие системы нормативно-правовых актов, обеспечивающих комплексную профилактику, предупреждение и пресечение коррупции»¹⁰.

Сдерживание коррупции следует вести на основе следующего принципа: общественно опасные деяния должны последовательно выявляться и пресекаться, а общественно неопасные – легализоваться. Выявление общественно опасных последствий существования авторской ренты целесообразно вести в комплексе сразу двух потенциальных про-

тиворечий – одного уже указанного выше, а другого, пока гипотетического, – противоречия между обеспечением авторского права на стандарт, если такое право все же будет реализовано, как это имеет место во всех развитых странах, и обеспечением права на интеллектуальную собственность, заложенную в такой стандарт через патент. Такой комплексный подход в данном случае может быть наиболее эффективным.

Авторское право – это всего лишь одна из форм интеллектуальной собственности, характеризующаяся определенным уровнем ее трех измерений: «длиной, шириной и высотой»¹¹. Здесь «высота» – это стандарт новизны продукта, необходимый для возникновения защиты. Для авторского права этот уровень очень низок: все, что создается и «закрепляется в осязаемой форме», защищается автоматически. Объектом защиты, таким образом, становится, как правило, реализация, но не факты, идеи, концепции или методы работы. А патент на способ как раз и ограничивает реализацию методов работы. Значит, в данном случае второе противоречие выливается в раздвоение прав практически на один и тот же объект интеллектуальной собственности, но на различные стороны его существования и реализации. Таким образом, если первое противоречие – это противоречие между различными общественно-экономическими тенденциями (свободы и ограничений), то второе – между разными субъектами в отношении одного и того же объекта (два собственника у одного предмета).

В настоящее время существуют ГОСТы на поверку¹², но пока нет ГОСТов на калибровку¹³. И наоборот – существуют патенты на калибровку средств измерений¹⁴, но пока нет

¹⁰ Хабибуллин, А. Глобальная тень // Прямые инвестиции. 2007. № 02(50). С. 26 – 28.

¹¹ Вэриан, Х. Экономическая теория авторских прав // Вопросы экономики. 2007. № 2. С. 68 – 84.

¹² См., например: ГОСТ Р 8.587-2001 ГСИ. Средства измерений характеристик оптического излучения солнечных имитаторов. Методика поверки. ГОСТ 8.335-2004 ГСИ. Меры твердости эталонные. Методика поверки.

¹³ Хотя в названии «ГОСТ 8.569-2000. ГСИ. Ваттметры<...> Методика поверки и калибровки» есть термин «калибровка», на самом деле этот ГОСТ ограничивается только поверкой.

¹⁴ http://www.vniims.ru/nataly_vniims2/VESI_2006/doklad_vesi_5.doc.

патентов на их поверку. Но эта ситуация, на наш взгляд, останется недолго. У заинтересованных лиц уже есть намерения о реализации идеи об одновременном ограничении способов поверки и калибровки измерительных комплексов со стороны ГОСТов (то есть на государственном уровне) и ограничении этих же способов со стороны патентов, но уже на уровне физических лиц, то есть реализации условий для получения авторской ренты. В этих намерениях нет ничего противоправного, однако в рамках метрологического обеспечения новых технологий такой прецедент доставит стране немало проблем.

Выше была проиллюстрирована одна из новых форм диалектического противоречия, вызванного расширением и углублением производства знаний и выразившегося в возможном торможении экономического роста вследствие несовершенства одновременно как системы ГОСТов, так и патентного права в России. Для этого частного случая предложены пути сглаживания фундаментального противоречия. В дальнейшем следует искать общие методы подобных компромиссов на основе более полного анализа возможных форм указанного противоречия.

Как следует из послания Президента Федеральному Собранию РФ от 26 апреля 2007 г., образовательный, научный и творческий потенциал России дает ей объективные преимущества для создания конкурентоспособной, основанной на интеллекте и знаниях экономике, где двигателем являются идеи, изобретения, а также умение быстрее других

внедрять их в повседневную жизнь. Другими словами, основа будущей экономики России – это нематериальные ресурсы, распоряжаться которыми следует очень аккуратно. В первую очередь, здесь необходимо соблюдение прав на интеллектуальную собственность, которое предполагает не только ее защиту от «пиратских» посягательств, но и соблюдение норм, за пределы которых такое право не может выходить. В частности, – следует исключить саму возможность получения на основе права на интеллектуальную собственность институциональной ренты как явления, подрывающего суть конкурентных начал в экономике.

Кроме того, в указанном выше послании Президента перед страной поставлена задача формирования научно-технологического потенциала, адекватного современным мировым вызовам развития, предусматривающая создание эффективной системы исследований в области нанотехнологий, что, в свою очередь, невозможно без метрологического обеспечения подобных исследований, являющегося основой для конструирования на атомном и молекулярном уровнях. Именно поэтому соблюдение прав на интеллектуальную собственность в системе метрологической службы должно являться одним из приоритетных направлений при формировании новой редакции федерального закона «Об обеспечении единства измерений», а также подзаконных актов в соответствии с новой редакцией четвертого раздела Гражданского кодекса Российской Федерации, касающегося прав на интеллектуальную собственность.

Инвестиционные процессы в Тюменской области

А.В. Куприна,

старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения Тюменского
государственного университета,
аспирант Вятского социально-экономического института
г. Тюмень

Investment Processes in Tumen Region

A.V. Kuprina

The Tumen region government developed and maintained a special program «Development of investment and foreign economic activities for 2006-2008». The analysis of this program is given in article.

Тюменская область является стратегически важным и инвестиционно привлекательным регионом России. Сегодня в области имеются все необходимые предпосылки для активного международного экономического сотрудничества и привлечения инвестиций.

К основным факторам, определяющим инвестиционный климат Тюменской области, можно отнести:

- 1) богатые запасы природных ресурсов (земельные площади, водные ресурсы, углеводородное сырье, древесина и пр.);
- 2) избыточные мощности по выработке электроэнергии;
- 3) сохранение в области политической и социальной стабильности;
- 4) сильную региональную политику по социальной защите населения;
- 5) разработку регионального законодательства по привлечению инвестиций в регионе.

Согласно Закону Тюменской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области» для держателей инвестиционных проектов предусмотрены следующие формы поддержки: налоговые льготы, предоставляемые в порядке, установленном федеральным и областным законодательством; бюджетные кредиты; инвестиционные налоговые кредиты; субсидии и субвенции; государственные инвестиции за

счет средств областного бюджета; оказание содействия при процедуре предоставления земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в областной собственности; гарантии.

В целях формирования эффективной инвестиционной политики, активизации инвестиционной и внешнеэкономической деятельности, а также улучшения инвестиционного имиджа и репутации региона Правительством Тюменской области утверждена областная целевая программа «Развитие инвестиционной и внешнеэкономической деятельности на 2006-2008 годы».

В настоящее время существует информационный проект Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области «Инвестиционный паспорт Тюменской области», целью которого являются снижение информационных барьеров для выхода на региональный рынок инвестиций, повышение инвестиционной привлекательности региона и активизация процесса привлечения инвестиций. Интернет-версия инвестиционного паспорта Тюменской области содержит наиболее актуальную информацию об инвестиционном климате и условиях ведения инвестиционной деятельности в регионе. Основное достоинство программного проекта – это то, что инвестор получит полную и до-

стоверную информацию об экономическом потенциале региона, о системе поддержки предпринимательства в области, о достижениях других предприятий, что позволит оценить привлекательность вложения собственного капитала, а также найти надежных партнеров, поставщиков и заинтересованных инвесторов.

В начале 2007 г. в Москве прошли презентации инвестиционной привлекательности Тюменской области в российском представительстве Ассоциации Европейского бизнеса (АЕБ), посольстве республики Корея и посольстве Великобритании. Также 21 марта 2007 г. в Губернаторском зале ТЮмГУ состоялся семинар-совещание «Права и возможности предприятий в сфере внешнеэкономической деятельности». Данные мероприятия были организованы Торгово-промышленной палатой Тюменской области и региональным центром развития ВЭД. Основной целью проводимых мероприятий является информирование представителей бизнеса о благоприятном инвестиционном климате в регионе, а также приглашение к сотрудничеству для реализации инвестиционных проектов и предложений.

В Тюменской области уже сейчас плодотворно работают такие крупнейшие компании, как ТНК ВР, ЛУКОЙЛ, Шлюмберже, СибУрхолдинг. Объем инвестиций в экономику области стабильно растет и за период с 2000 г. по 2005 г. (в сопоставимой оценке) увеличился в 2,6 раза. В настоящее время наблюдается тенденция быстрого роста инвестиций в основной капитал, рост реальной заработной платы, ввод жилых домов на 1000 жителей, рост промышленного производства, устойчивое развитие экономики. В 2005 г. (без автономных округов) было инвестировано 49,3 млрд. руб., а в 2006 г. – более 60 млрд. руб. По прогнозам, в 2007 г. объем инвестиций составит 73,8 млрд. руб.

Больше всего иностранных инвестиций в экономику регионов Тюменской области поступило из Великобритании (48% общего объема), Германии (22%), Кипра (19%), Ни-

дерландов (8%); доля поступлений в бюджет региона от предприятий США относительно невелика – всего 314 тыс. долл. США.

Вместе с тем существует и ряд факторов, затрудняющих осуществление иностранных инвестиций в Россию и в регион. К ним можно отнести такие, как: неразвитость системы страхования иностранных инвестиций от коммерческих и политических рисков; существующую систему налогов и тарифов, саму концепцию налогообложения; приватизацию предприятий, расцениваемую иностранными инвесторами и многими экспертами скорее как возможность передачи прав на их владение администрации предприятий и в меньшей мере их работникам, но вовсе не как средство привлечения иностранного капитала; отсутствие необходимой для нормальной организации бизнеса инфраструктуры (транспорт, связь и т.д.); низкую культуру ведения бизнеса со стороны российских партнеров; коррумпированность в системе государственного управления; организованную преступность.

Основными направлениями повышения эффективности инвестиционной деятельности в настоящее время и в ближайшей перспективе будут:

- улучшение воспроизводственной структуры капиталовложений, повышение удельного веса затрат на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий за счет уменьшения удельного веса нового строительства в производственной сфере;
- усовершенствование технологической структуры капитальных вложений, увеличение в их составе удельного веса оборудования и сокращение, соответственно, строительно-монтажных работ;
- изменение отраслевой структуры капитальных вложений (с точки зрения значительного повышения жизненного уровня населения), в пользу отраслей, которые вырабатывают продукты питания и предметы личного потребления (сельское хозяйство, перерабатывающие отрасли, легкая и пищевая промышленность, сфера обслуживания);

- приоритетное обеспечение капитальными вложениями прогрессивных направлений научно-технического прогресса, которые способствуют снижению ресурсоемкости производства и повышению качества продукции;

- увеличение объемов капитальных вложений на строительство комфортного жилья и других объектов общественного пользования и медицинского обеспечения;

- сбалансированность инвестиционного цикла.

В Тюменской области наиболее важными для инвесторов являются следующие отраслевые кластеры.

Кластер добычи и транспортировки нефти и газа, нефтегазового машиностроения и сервиса.

В 2004-2006 гг. Правительство Тюменской области предоставляло государственную поддержку группе компаний ОАО «ТНК-ВР» для реализации масштабных инвестиционных проектов по обеспечению развития нефтедобывающего комплекса Тюменской области. Держателям инвестиционных проектов предоставлялась государственная поддержка в форме льготного порядка налогообложения по налогу на прибыль. За период 2004-2006 гг. объем инвестиций в проекты составил 136 млрд. руб. В период 2007-2009 гг. группа компаний ОАО «ТНК-ВР» продолжает реализацию проектов, начатых в 2004 г. Реализация проекта в Уватском районе в итоге должна привести к формированию на юге Тюменской области нового нефтегазоносного комплекса с объемом добычи более 10 млн. тонн нефти в год.

Технологической компании Schlumberger (Шлюмберже) предоставлена государственная поддержка в форме льготного порядка налогообложения по налогу на прибыль, налогу на имущество, налогу на землю. Проект компании является экономически и социально значимым для Тюменской области, предполагает создание новых производств: завода по производству электроцентробежных насосов и завода по производству комплек-

тующих для перфораторного оборудования. Летом 2006 г. компания произвела запуск завода и приступила к производству опытных образцов для их последующего тестирования. Также планируется создание учебного центра для обучения и повышения квалификации сотрудников сервисных, нефтяных и газовых компаний. Это уникальное сооружение, не имеющее аналогов в мире: на 150 гектарах отведенной земли будут размещены учебные и жилые корпуса, тренировочные площадки с буровыми установками и скважинами. Общий объем инвестиций по проекту составляет 60,2 млн. долл. К 2010 г. компанией планируется выпуск продукции на сумму около 3 млрд. руб., создание более 300 рабочих мест.

Подписано соглашение о сотрудничестве с КСА ДОЙТАГ ДРИЛИНГ (КСА Deutag Drilling GmbH). В соответствии с планами этой компании Тюмень должна стать центром не только комплектации, но и ревизии и текущего ремонта буровых установок с использованием технического потенциала тюменских промышленных предприятий. Работа по реализации проекта уже начата и будет завершена в 2007 г. Ожидаемый объем инвестиций компании – 525 млн. руб.

В ближайшее время планируется подписание соглашения о сотрудничестве и инвестиционное соглашение с компанией Бентек Дриллинг энд Ойлфилд Системз (Bentec Drilling and Oilfield Systems), которая в 2007-2008 гг. создаст в Тюмени производство буровых установок и комплектующих. Сумма инвестиций – 630 млн. руб.

Кластер переработки нефти, нефтегазохимии и химической промышленности.

В марте 2006 г. Советом директоров компании «СИБУР Холдинг» принято решение о реализации комплексного проекта по строительству на промышленной площадке г. Тобольска крупного нефтехимического комплекса по производству пропилена и полипропилена. Объем инвестиций – 60 млрд. руб. В 2006 г. завершено строительство Антипинского нефтеперерабатывающего завода мощностью 500 тыс. тонн. До 2009 г. мощность

будет увеличена до 2000 тыс. тонн нефти в год. В перспективе завод намерен покрыть нужды юга Тюменской области в дизельном топливе. Ведутся переговоры по созданию битумного производства на территории области.

Кластер лесной промышленности и деревообработки.

Финской консалтинговой компанией Яакко Пури Консалтинг разработана стратегия развития лесной промышленности Тюменской области. В ней определены некоторые приоритетные проекты, включающие: создание предприятия по производству ДСП (древесно-стружечной плиты); создание предприятия по производству МДФ (древесно-волоконистой плиты средней прочности); создание предприятия по производству сухих хвойных пиломатериалов; строительство фанерного завода; создание предприятия по производству OSB (плит из ориентированных пучков волокон). Общий объем инвестиций составляет 14,6 млрд. руб.

Кластер легкой промышленности.

30 октября 2006 г. Правительство области заключило договор с немецкой консалтинго-

вой компанией о разработке стратегии развития легкой промышленности региона. В рамках будущей стратегии особое внимание будет уделено инвестиционному развитию текстильной, швейной, обувной и меховой отраслей Тюменской области (более 100 предприятий легкой промышленности с общей численностью более 5000 персонала).

Кластер транспорта и логистики.

В Тюмени планируется строительство сети логистических центров площадью около 250 тыс. кв. м. В настоящее время идут переговоры с тремя потенциальными инвесторами в указанной сфере. Одним из актуальных транспортных проектов, к участию в которых приглашаются инвесторы, является проект развития судоходства и судостроения на базе действующих предприятий региона.

Всего на данный момент в области реализуется и планируется к реализации более 60 крупных инвестиционных проектов на общую сумму 142860 млн. руб., а на сегодняшний день в Тюменской области уже осуществляют свою инвестиционную деятельность около 20 международных компаний.

Повышение конкурентоспособности Тюменской области**А.В. Куприна,**

старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения

Тюменского государственного университета,

аспирант Вятского социально-экономического института

г. Тюмень

Competitiveness Increase in Tumen Region**A.V. Kuprina**

The main goal of further development in Tumen region is the attraction of investments into a real sector of economics, the creation of economic, legal and organizational conditions for investment, which provides a stable dynamics of economic processes and solution of social-economic problems.

Конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели, адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.

Основными функциями конкурентоспособности как таковой являются:

- регулирующая, которая заключается в воздействии конкуренции на предложение и скрытое за ним производство благ в целях установления их оптимального соответствия спросу (потреблению);
- аллокационная (функция размещения), которая выражается в эффективном размещении самих факторов производства в областях, где их применение обеспечивает наибольшую отдачу;
- инновационная, которая обнаруживается в различных проявлениях нововведений, опирающихся на достижения НТП и предопределяющих динамизм фактического развития субъектов рыночной экономики;
- адаптационная, которая предполагает рациональное приспособление предприятий (фирм) к условиям внутренней и внешней среды;
- распределительная, которая оказывает прямое и косвенное воздействие на распре-

деление суммарного объема производственных благ среди потребителей;

- контролирующая, которая призвана не допустить установления монополистического диктата одних агентов рынка над другими.

М. Портер выделяет следующие основные факторы конкуренции:

1. наличие определённых условий, необходимых для поддержания конкуренции в данной отрасли: достаточный капитал, развитая инфраструктура, квалифицированные кадры, наличие технологий, доступность информации и др.;

2. условия внутреннего спроса: объем и структура спроса, уровень благосостояния, возможности его увеличения (рост доходов, изменение структуры потребностей, интернационализация спроса и др.);

3. смежные и обслуживающие отрасли, каждая из которых сама должна быть конкурентоспособной, и в совокупности с основными отраслями способствовать успеху в конкуренции;

4. стратегия и структура фирм, а также характер конкуренции между ними, где очень важен учет исторических, национальных особенностей отношений собственности, организации и управления, предпринимательской культуры;

5. роль случая, неожиданно открывшийся шанс; при этом действует определенная закономерность: лучше всего используют неожиданно подвернувшуюся возможность для выигрыша в конкурентной борьбе те фирмы и страны, которые располагают наиболее благоприятной системой выше изложенных четырех факторов, обеспечивающих успех в конкуренции;

6. государство, которое играет в конкуренции вспомогательную роль, поскольку успешной роль государства в конкурентной борьбе становится тогда, когда существуют другие предпосылки успеха, а государство усиливает их значение.

Тюменская область относится к числу наиболее динамично развивающихся регионов России. Регион имеет удобное географическое положение на стыке таких важнейших регионов, как Урал и север Западной Сибири. Есть и другие конкурентные преимущества: от водных, земельных и людских ресурсов, широкого набора полезных ископаемых до развитой инфраструктуры.

Экономика региона является многоотраслевой и включает комплекс разнообразных производств. В области ежегодно наблюдается значительный рост объемов валового регионального продукта. Темпы увеличения ВРП за последние три года составляют в среднем около 8% и превышают среднероссийский показатель. В составе валового регионального продукта наиболее высокими темпами растут строительство, промышленность, сфера услуг.

В экономической политике органов власти Тюменской области основной акцент делается на развитие перерабатывающих отраслей промышленности: нефтехимической; лесной и деревообрабатывающей со специализацией на глубокой переработке древесины с производством мебели, высококачественных столярных изделий, плит с различными покрытиями, фанеры европейского стандарта; машиностроения и медицинской промышленности как наиболее высокотехнологичных производств; пищевой промыш-

ленности, располагающей достаточным количеством современных мощностей для переработки сельско-хозяйственного сырья.

Основными приоритетами экономической политики Тюменской области являются развитие конкурентных преимуществ области в виде высокой обеспеченности энергоресурсами, удобства географического положения, наличия крупных земельных, лесных и водных ресурсов; всемерная поддержка широкомасштабного жилищного строительства, предъявляющего спрос на различные материальные ресурсы и являющегося одним из главных факторов уровня жизни населения; стимулирование поставок продукции предприятий региона на общероссийский рынок; поддержание высокого потребительского спроса на региональном рынке товаров и услуг; содействие ускорению развития нефтяной промышленности; в сельскохозяйственном производстве ориентация не на увеличение валовых показателей, а на улучшение его качественных характеристик и повышение конкурентоспособности продукции; первоочередное направление бюджетных средств на развитие инфраструктуры, создающей условия для привлечения частных инвестиций; привлечение средств федерального бюджета для решения социально-экономических проблем, имеющих общегосударственное значение.

К наиболее перспективным отраслям экономики юга Тюменской области относятся нефтехимическая промышленность, машиностроение, медицинская и фармацевтическая промышленность, приборостроение, переработка древесины, развитие транспортного комплекса, сельское хозяйство и пищевая промышленность.

В области активно ведутся работы по развитию инфраструктуры, что способствует привлечению частных инвестиций: строятся автомобильные дороги, коммунальные объекты, осуществляется газификация сельских районов. Полиэтиленовые трубы и комплектное газовое оборудование, производимые в области, используются для газификации не

только внутри области, но и поставляются в другие регионы страны.

В сфере транспортной политики целью правительства области является удовлетворение потребности населения и организаций региона в качественном обслуживании автомобильным, железнодорожным, воздушным и внутренним водным транспортом.

В целях повышения доступности для населения пригородных перевозок железнодорожным транспортом, местных авиа- и водных линиях из областного бюджета выделяются средства с целью снижения тарифов на этих видах транспорта.

В интересах населения области будет продолжено развитие транспортной инфраструктуры, ориентированной на повышение доступности и качества транспортных услуг. Предусматривается повысить пропускную способность пассажирских терминалов, обеспечить большую доступность услуг общественного пассажирского транспорта и развитие маршрутной сети.

Для повышения конкурентоспособности Тюменской области по отношению к другим областям проводится политика содействия развитию международных связей региона. Основными целями работы в данном направлении является создание положительного имиджа Тюменской области на международной арене; привлечение в регион иностранных партнеров, в том числе в качестве инвесторов, и содействие увеличению экспорта продукции тюменских товаропроизводителей.

Для Тюменской области характерна высокая инвестиционная активность. Объем инвестиций на душу населения здесь превышает среднероссийский показатель. В 2006 г. по сравнению с 2000 г. объем капитальных вложений в сопоставимых ценах увеличился на 71%.

Основной целью дальнейшего развития региона является привлечение инвестиций в реальный сектор экономики, создание экономических, правовых и организационных условий для инвестиционной деятельности,

обеспечивающей устойчивую динамику экономических процессов и решение социально-экономических задач.

Наибольшие инвестиции направлены на развитие транспорта, нефтяной промышленности, строительство жилых домов. Объемы строительства растут как за счет бюджетных средств, так и за счет ресурсов компаний и населения.

Повышение конкурентоспособности экономики невозможно обеспечить без активизации процессов создания, внедрения и распространения передовых технологий, укрепления производственного и инновационного потенциала хозяйствующих субъектов. Более активно инновационные процессы осуществляются в нефтехимической промышленности (20%), машиностроении (17%), в сфере информационно-технического обслуживания (14%). Эти отрасли, а также нефтяная промышленность и лесопромышленный комплекс во многом будут определять общую картину и динамику развития инновационных процессов в области на долгосрочную перспективу.

Повышение конкурентоспособности экономики Тюменской области будет идти за счет внедрения инноваций и новых технологий. Областное правительство и городская администрация намерены осуществить два долгосрочных мегапроекта – Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа и проект развития городской среды Тюмени. Тюменский технопарк будет создан в два этапа. На первом запланирована реконструкция здания областного дворца молодежи «Геолог», где разместятся бизнес-инкубатор, информационный и учебный центры. Второй этап предусматривает строительство технопаркового комплекса на земельном участке в районе озера Алебашево. Здесь намечено возвести современный комплекс, который будет ориентирован на поддержку всех стадий инновационного процесса. Основная задача технопарков – обеспечить доступность необходимой инфраструктуры и финансирования для развития предприятий в сфере высоких технологий.

Ключевая специализация тюменского технопарка – инновации в нефтегазовом секторе, включая все элементы технологической цепочки: разведка месторождений, добыча, транспортировка, хранение и переработка нефти и газа. Создание технопарка в Тюмени, по мнению экспертов, будет способствовать диверсификации экономики и росту инновационной активности в Тюменской области, росту конкурентоспособности государства на рынке технологий для нефтегазового сектора, обеспечению энергобезопасности и устойчивого развития России. В 2007 г. предполагается выделить на создание технопарков порядка 2 млрд. руб. Предполагается, что к концу 2011 г. может быть создано около 75 тыс. новых рабочих мест.

По оценкам департамента стратегического развития в среднесрочной трёхлетней перспективе в Тюменской области будет реализован целый ряд инвестиционных проектов, связанных с развитием гостиничного и санаторного бизнеса. Так, только в Тюмени прогнозируется строительство трёх крупных и трёх средних гостиниц эконом- и бизнес-класса, в том числе крупных международных сетей.

Параллельно будут проектироваться и строиться небольшие гостиницы и мотели в других муниципальных образованиях области и на трассах для обслуживания транзитного потока. В Тобольске инвесторам для обустройства небольших гостиниц, в том числе семейного типа, будут предлагаться исторические объекты. Предполагается расширение и модернизация некоторых действующих санаториев области.

Отдельным не менее перспективным направлением является строительство новых крупных торговых центров и гипермаркетов, сетей общественного питания в Тюмени. Таким образом, развитие туристической индустрии в регионе становится приоритетным по определению.

В первом послании В. Якушева в качестве главы региона говорится, что «стратегической целью АПК области является повышение

эффективности и конкурентоспособности агропромышленного производства». Ежегодное увеличение валовой продукции сельского хозяйства обеспечивает динамичный рост показателей ее производства на 100 га сельхозугодий и на душу населения. С 2002 г. сохраняется устойчивая динамика роста уровня рентабельности сельскохозяйственных предприятий. Растет число прибыльных хозяйств. Молочное стадо Тюменской области занимает первое место в Уральском федеральном округе по продуктивности.

Строительство в 2006-2007 гг. двадцати современных молочных комплексов и реконструкция товарных ферм будут способствовать приросту объемов молочного производства на 35 тыс. т.

Приобретение высокоэффективной сельскохозяйственной техники направлено на увеличение площадей возделывания сельскохозяйственных культур по ресурсосберегающим технологиям.

Для Тюменской области характерно интенсивное жилищное строительство с сохранением тенденции роста ввода жилья на протяжении последних лет. В 2007 г. будет введено не менее 863 тыс. кв. м общей площади жилых домов.

Распоряжением правительства Тюменской области от 16 января 2006 г. № 8-рп была утверждена программа «Основные направления развития туризма в Тюменской области», разработанная департаментом стратегического развития. Она включает в себя как продолжение реализации мероприятий программы «Создание туристического центра Западной Сибири на базе историко-культурного наследия г. Тобольска», так и новые мероприятия в сфере туризма. По самым предварительным оценкам общая инвестиционная емкость туристической индустрии в указанный период составит сумму более 3 млрд. руб.

Основными туристскими потоками, проходящими по территории Тюменской области, является историко-познавательный туризм, основанный на экскурсионном интересе к памятникам истории и культуры на тер-

ритории области как со стороны внутрирегиональных потребителей (в основном в форматах образовательного туризма, поездок выходного дня и т.д.), так и со стороны гостей области (в формате осмотра достопримечательностей). Говоря о развитии отрасли туризма, нельзя не отметить культурный потенциал области. Уникальные города края – Тобольск, Тюмень, Ялуторовск – помимо их сегодняшнего административного и промышленного значения являются, прежде всего, городами больших исторических событий, неотделимых от развития России, ее истории и культуры.

Таким образом на конкурентоспособность Тюменской области в будущем будет оказывать существенное влияние наличие проектов культурного туризма (музейных, экспозиционных, событийных), а также внедрение новых технологий развития современных культурных инфраструктур.

Литература

1. Зайцева, Л. Е. Методологические аспекты управления конкурентоспособностью организаций Тюменского региона / Л. Е. - Зайцева // Социально-экономические проблемы региона: сб. статей. – Тюмень, 2003. – С. 85 – 86.
2. Резолюция первого инженерного форума области «Конкурентоспособность как путь к эффективной экономике Тюменской области» // Сибирский посад. – 2006. – № 5. – С. 10.
3. Симонова, Л. М. Анализ влияния институтов рыночной инфраструктуры и деловой культуры на конкурентоспособность региона / Л. М. Симонова // Вестник Тюменского государственного университета, 2006. – № 3. – С. 146 – 150.

Человек и экономика: опыт динамической интеграции*

В.Н. Иванова,

инженер-социолог, ОАО Научно-исследовательский центр по изучению свойств поверхности и вакуума, Ростехрегулирование
г. Москва

Man and Economy: Dynamic Integration Experience

V.N. Ivanova

One of the principal phenomena to be analyzed in «New Economy» is that a human capital as a factor of production has taken another meaning. Today it is not only a source of surplus product, but also a subject of «rent» innovative profit.

Для экономики инноваций или «новой экономики», на путь которой мир вступил со второй половины XX в., присущи как своя форма и структура богатства, так и собственные критерии оценки эффективности накопления. В частности, поскольку не всякий экономический рост приводит к инновационному развитию, то и понятие роста в традиционной экономике не является таковым в новых условиях. При этом одним из принципиальных обстоятельств, выделяемых для анализа особенностей «новой экономики», является то, что человеческий капитал как фактор производства приобрел качественно новое значение¹. Сегодня он является не только источником прибавочного продукта, но и субъектом своеобразного «рентного» инновационного дохода. Обостряется борьба за присвоение указанной ренты, за права собственности на продукт человеческого капитала.

Более того, в условиях «новой экономики» происходит индивидуализация потребления и, соответственно, предпринимательства². Потребитель «новой экономики» – это конкретный единичный клиент. Огромные ресурсы предложения поставили клиента в приви-

легированное положение. Теперь дефицитом становится не товар, а клиент, покупатель. При этом следует иметь в виду, что человеческий фактор априори следует рассматривать как фактор, несущий на себе отпечаток длительного исторического пути и являющийся в силу этого наиболее консервативным³, а значит – с сильной отрицательной обратной связью.

На сегодняшний день тенденции по включению экономики в мир людей уже продвинулись настолько, что не ограничиваются проблемами лишь экономики здравоохранения, экономики окружающей среды, международной экономики, но уже опираются на идею последовательно сменяющихся поколений людей⁴. Однако жизнь и судьбы вещей, таких как труд, капитал и т.п., с которыми обычно общается экономика как наука и которые входят в понятие богатства народа (по терминологии А. Смита), представляют собой лишь часть жизни людей, точнее – народа. Этот взгляд на экономику, совершенно естественный для любого непредвзятого человека, пока что чужд многим экономистам-профессионалам. Его отличает масштаб объек-

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

¹ Валентей, С. Контринновационная среда российской экономики // Вопросы экономики. 2005. № 10. С. 132 – 143.

² Авдокушин, Е.Ф. Факторы предпринимательства в «новой экономике» // Межрегиональная группа ученых – институт новой экономики. 2006. № 2-3. С. 4 – 11.

³ Клейнер, Г. Наноэкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 70 – 93.

⁴ Гребнев, Л. От «человека в экономике» к «экономике в человеке»? // Вопросы экономики, 2006, № 11, С. 46 – 58.

тивности, который заставляет иметь в виду коллизию «часть – целое» в паре «индивид – вид». Это, пожалуй, многими экономистами считается пока слишком большой роскошью.

Кроме того, объективность бытия внешних вещей – благ как отправного пункта экономического теоретизирования – ведет к тому, что и причина этого бытия – человек трудящийся – предстает только своей объективной стороной. Веществу природы человек в этом качестве сам противостоит как сила природы, не более того. А из двух различающихся последовательных этапов целенаправленной деятельности – постановка цели (принятие решения) и движение к ней (исполнение решения) – только второй объективен, точнее объектен, материален. Достоянием человека является скорее целеполагание, причем далеко не всякое целеполагание, несмотря на то, что в условиях разделения труда функция целеполагания – то, что наиболее ярко отличает деятельность индивида от функции животного, – может быть отделена от непосредственного работника⁵.

Однако в рамках современных экономических теорий человек остается на периферии по отношению к вещам, специфика его как субъекта хозяйствования остаётся без адекватного учета. Понимание человека не только как средства, но и как цели экономики становится все более органичным для самой экономической науки.

Видимо, именно поэтому в аппарате экономической теории появилось понятие «человеческий капитал», а традиционные представления о «труде» или «рабочей силе» как о товаре, который работник продает на рынке, оказались недостаточными. При этом новая категория, то есть «человеческий капитал», трактуется как превращенная форма некоторого реального содержания, а именно – действительных изменений в качестве деятельности и ее субъекта, а также в роли че-

ловека в рыночной экономике, происходящих в условиях генезиса постиндустриальных технологий и экспансии неолиберальных тенденций. Эти изменения состоят в развитии нового качества человека и его деятельности (ее творческое содержание), которые делают капитал (как особое экономическое отношение, институт) излишним. И это именно вследствие сущностной противоположности человека как субъекта творческой деятельности и капитала.

Еще одной немаловажной особенностью современной экономической науки, является пониманием методологических основ процесса познания. Наука XXI в. должна содержать не только модели, теории и концепции, а прежде всего технологии (методологические приемы и рекомендации) построения современных поведенческих моделей, имеющих значение лишь в определенной точке пространства и времени⁶. Сегодняшняя наука собирает знания о мире и сводит эти знания в дееспособные принципы и технологии моделирования. Как в экономической теории, так и в практике на первое место выходит не просто поиск универсальных и правильных схем, а способность к гибкому реагированию на новые вызовы современности. Если старая идеология билась над вопросами правильного определения скоростей грядущих изменений, то новая – ищет их направления.

Не будет преувеличением сказать, что вторая половина XX в. прошла под знаком экономики, причем и в смысле науки, и в смысле искусства ведения национального хозяйства. Однако новые хозяйственные тенденции и явления ставят под сомнение многие ее постулаты, что, в свою очередь, предполагает пересмотр базовых понятий, так как экономические факторы из первичных, каковыми они были, превращаются во вторичные, становясь некой результирующей ментальных, этнических и демографических особен-

⁵ Бузгалин, А., Колганов, А. *Человек, рынок и капитал в экономике XXI века* // *Вопросы экономики*. 2006. № 3. С. 125 – 141.

⁶ Балацкий, Е. *Диалектика познания и новая парадигма экономической науки* // *Мировая экономика и международные отношения*. 2006. № 7. С. 73 – 79.

ностей наций. Поэтому сейчас в экономике доминирует лозунг: «Вы имеете дело с людьми, а не с геометрией; люди далеко не так предсказуемы и намного чаще преподносят неожиданности»⁷. Все великие научные открытия, потрясшие мир, были так или иначе связаны с человеком. В чем величие К. Маркса с его теорией прибавочной стоимости? Он отошел от сложных экономических описаний системы, раскрыв глубинные отношения между людьми и механизм эксплуатации человека человеком. Чтобы выйти на новую траекторию развития, экономическая наука должна вернуться к человеку. Здесь важно, какими методами это будет сделано.

Сейчас наметилась следующая тенденция во взаимосвязи экономики и социологии: экономисты отыскивают интересные научные факты и проблемы и производят их математическую обработку, после чего социологи препарируют их, выявляя внутреннюю механику процесса и мотивацию экономических поступков. Подобная рокировка экономики и социологии вызвана изменениями самого социума. Теперь национальные стереотипы мышления определяют развитие экономики. Ментальность стала первичным фактором, а экономические процессы – вторичным. «Интегрирование человека с его мыслительными образами – основная задача экономической науки XXI в.»⁸. В этом плане актуальность изучения проблем теории личности на сегодняшний день состоит в необходимости создания в рамках социологической науки интегрированной модели (а может быть, и моделей) человека как личности для ее использования в других областях знаний. Реальные люди отличаются от агентов в неоклассических моделях. Хотя они и стремятся поступать рационально, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени: их решения далеко не идеальны. Классическая эконо-

номическая теория не располагала инструментарием для принятия решений в таких сферах, как стратегический маркетинг, структура предприятий, инвестиционная деятельность, связанная с инновациями. Предсказывать экономические результаты поведения сообществ коварных, жадных, близоруких людей, склонных при этом к героизму и бескорыстию, и есть одна из задач институциональной экономики⁹. Но проблема осталась: пока невозможно измерить воздействие конкретных институтов и тем самым сделать теорию количественной. А количественная теория предполагает использование динамической модели, которая, в свою очередь, предполагает наличие в ней обратных связей для устойчивости.

На первое место в числе факторов развития экономики выдвигается тот, который можно назвать «институциональной оболочкой» общества: под ней понимается совокупность ключевых правил поведения. Именно данный фактор лежит в основе наблюдаемой дивергенции государств по уровню экономического развития; многих национальных кризисов и угасания древних и современных цивилизаций. Интегрировать же строение «институциональной оболочки» в модельные схемы чрезвычайно трудно.

Поскольку ментальность стала первичным фактором и социология вследствие этого передвинулась на первую позицию среди социальных наук, одним из ее назначений стало снабжение адекватными прикладными моделями человеческого поведения наук, занимающих по отношению к ней вторичные позиции.

Если строго подходить к понятию модели, то, к сожалению, в социологии мы чаще наблюдаем описание того или иного явления, нежели собственно описание модели. Для модели недостаточно наличия только при-

⁷ Пирс, Й. *Перст указующий*. М., 2003. С. 436 – 437.

⁸ Балацкий, Е. *Экономическая наука: новые вызовы современности* // *Мировая экономика и международные отношения*. 2006. № 1. С. 65.

⁹ Кузьминов, Я. и др. *Как наука о рынках становится наукой об обществе* // *Вопросы экономики*. 2005. № 12. С. 63 – 81.

чинно-следственных связей в составе социального процесса; необходимо обязательное наличие того или иного вида обратной связи между этими причиной и следствием. Именно обратная связь позволяет вписывать создаваемые модели в процессы управления. Поэтому в своём исследовании мы попытались выявить возможности построения интегрированной поведенческой модели личности с наличием в её составе как минимум одной обратной связи для последующего ее использования в управленческих сценариях, например в некоторых разделах экономики. Были представлены следующие задачи:

- выявить процесс деятельности в качестве основного аспекта, характеризующего личность;
- рассмотреть процессы общения как условия формирования и деятельности личности;
- рассмотреть личностные игры как условие активного существования личности;
- обобщить указанные выше явления и процессы.

В результате мы получили краткое воспроизведение сущностных закономерностей указанных выше трех социальных явлений с акцентом на выявление в их рамках общих моментов, которые могли бы быть основой дальнейшего выстраивания искомых обратных связей. Для начала мы решили создать указанную поведенческую модель, комбинируя подобные известные явления и пытаясь построить из них определенную последовательность, рассматривая при этом в цикле двух смежных явлений следствие предыдущего как причину последующего. Объектом нашего исследования стали явления и закономерности, разработанные и изученные ранее в рамках теории личности. Такие явления и

закономерности пригодны для выстраивания из их модифицированных редакций определенных последовательностей с качественно новыми свойствами — наличием у таких замкнутых последовательностей обратных связей. Для этого в качестве исследуемых научных подходов, описывающих социальные явления, мы рассмотрели цепочку из трех составляющих:

- деятельно-ценностный подход, описывающий личность как социальное существо¹⁰;
- явление взаимосвязи изменений личности и общения¹¹;
- явление ощущения у личности сенсорного голода¹².

Предметом исследования явилась отрицательная обратная связь в процессе формирования личности. Именно ее мы отслеживаем в исследуемых поведенческих процессах личности, выстраивая указанную трехзвеньевую цепочку известных и достаточно глубоко изученных социальных явлений.

Основной гипотезой исследования являлось предположение, что подобные обратные связи существуют реально, но авторы разработанных на сегодня концепций в теории личности в силу исторических причин их не рассматривали. Социум можно познавать, изучая отдельные типы или виды объединений людей, образованные на качественно разных видах взаимодействия. Мы можем признать, что общество в собственном смысле слова образовано на основе какого-то одного типа взаимодействия. Во всяком случае можно выделить какой-то ведущий тип подобного взаимодействия, служащий основой общества. В подобное объединение человек входит какой-то одной стороной своей личности, которую и следует назвать социальной. Если не выделить особый, собственно соци-

¹⁰ Смирнов, П.И. *Социология личности: Учеб. пособие*. СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2001. С. 6 – 7.

¹¹ Глозман, Ж.М. *Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений*. М.: Академия, 2002. С. 176.

¹² Берн, Э. *Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы* / Общ. ред. М.С. Мацковского; Послесл. Л.Г. Ионина и М.С. Мацковского. М.: Прогресс, 1988. С. 9.

альный тип взаимодействия, нельзя всерьез говорить о личности как о социальной ипостаси человека. Обмен результатами деятельности связывает отдельные личности в общество, а значит, именно деятельная связь оказывается специфическим видом общественной связи.

Деятельность может быть средством или необходимым условием существования самого субъекта деятельности или некоторого высшего по отношению к субъекту начала. Тогда можно говорить об объективно необходимой деятельности. Но деятельность может иметь целью и самое себя и выступать как свободная трата жизненных сил деятеля. Тогда это «игра»; она представляет собой последнюю из всех логических возможностей для деятельности выступить средством или условием существования чего-либо или кого-либо.

Служба (деятельность для другого) и эго-деятельность (деятельность для себя) представляют собой разновидности объективно необходимой деятельности. Общество существует на их базе, причем одна из разновидностей может стать преобладающей. Игра в рамках такого научного подхода не является объективно необходимой, хотя выполняет весьма важные функции в обществе.

В современной социологии социальная роль обычно понимается как совокупность норм, определяющих поведение лица в социальной системе, и само поведение, в котором нормы реализуются. Роль как динамический аспект поведения обычно противопоставляется статусу или позиции как совокупности прав и обязанностей, определяющих это поведение. И.С. Кон предложил понимать роль не только как «*нормативно одобренный образ поведения*», но и как «*социальную функцию*»¹³. Представление о роли как о социальной функции весьма перспективно для описания личности как социального существа, особенно если под выражением «соци-

альная функция» иметь ввиду «специализированный вид социальной деятельности». В такой трактовке права и обязанности оказываются лишь одной из характеристик социальной функции.

Ценности, несомненно, являются важнейшей характеристикой личности в силу того, что они представляют собой важные стимулы собственно человеческой деятельности, и в качестве таковых они составляют саму сущность личности как деятельного социального существа. Но могут ли ценности быть характеристикой деятельности как особой социальной функции (то есть социальной роли)? Несомненно, могут. Ролевой ценностью называется любое материальное или идеальное явление, во имя которого прилагает усилия человек, выступающий в данной роли. Ценности – наиболее значимый и устойчивый компонент социальной роли. Они выступают в качестве ее своеобразного стержня. Любая роль существует до тех пор, пока существует ценность, во имя которой она выполняется. Практически это означает, что роли вечны.

Ценности, мастерство и полномочия, очевидно, не случайные компоненты роли, поскольку в них отражены три важнейших феномена: деятель, окружающий мир и общество.

Мораль связана с ценностными формами сознания; аксиологические проблемы – центральные в этике как науке, то есть этика занимается ценностями. Что касается специфики права, то его центральная проблема – проблема воли, проблема волевого взаимодействия людей. Мораль и право отличаются не внешними признаками, но разной направленностью их требований и норм. Мораль учит тому, что хорошо и что дурно, показывает, какие ценности предпочтительнее выбирать человеку. Право же регулирует волевое взаимодействие индивидов и социальных групп, показывая, кому и что можно делать, что нельзя.

¹³ Кон, И.С. *Социология личности*. М., 1967. С. 23.

Каждая социальная роль характеризуется собственными моралью, правом и технологиями их реализации, в основе которых лежат соответственно ценности, права и обязанности, знания, умения и навыки. В зависимости от усвоения этих компонентов социальной роли и формируется личность как социальное существо, то есть существо, способное участвовать в деятельном обмене.

Общепризнанным является мнение, что невозможно исследовать развитие и функционирование человеческого общества, развитие и функционирование человеческой личности (не говоря уже о взаимоотношениях личности и общества), не обращаясь к понятию общения, не интерпретируя это понятие тем или иным образом и не анализируя его конкретных форм и функций в тех или иных социальных и исторических условиях.

Мотивы общения опредмечиваются в тех качествах самого человека и других людей, ради познания и оценки которых данный индивид вступает во взаимодействие с кем-нибудь из окружающих. Деятельность общения выступает самостоятельно, то есть имеет самостоятельную мотивацию, не совпадающую с мотивацией других сопутствующих видов деятельности в специфических профессиональных ситуациях. Кроме того, самостоятельность деятельности общения прослеживается на различных этапах онтогенеза в ходе постепенного перехода от деятельности непосредственного эмоционального контакта к предметно-действенному ситуативному общению вплоть до внеситуативного интимно-личностного общения.

Отсутствие внешнего общения не означает исчезновение потребности в общении. Если перманентно состояние общения, постоянной должна быть и потребность в той или иной форме общения. «Потребность в общении является базисной в системе по-

требностей и порождает специфическую активность субъекта в установлении контактов с другими, в ориентации на другого, то есть формирует социальную направленность личности»¹⁴.

Деятельность и общение — это две неразрывные стороны социального бытия индивида. Деятельность, таким образом, творит межличностные отношения, а с другой стороны, является средством их преобразования.

Будучи продуктом общественного развития, личность диалогична по своей природе. Поэтому любое изменение личности, ее мотивационной сферы, ценностных ориентаций, динамических смысловых образований и др. не может не изменить сферу межличностных взаимодействий данного человека, не отразиться на структуре его общения с другими людьми. И наоборот, сужение круга общения человека или изменение его межличностных взаимодействий приводит к выраженным нарушениям различных аспектов личности этого человека.

Взаимосвязь изменений личности и общения особенно ярко проявляется в феномене «порочного круга» при нарушениях речи, когда патологическая личностная реакция в виде страха речи препятствует актуализации даже имеющихся у больного возможностей общения, а невозможность общения еще более усиливает страх речи и другие невротизодобные изменения личности. И наоборот, восстановление возможностей вербального и невербального общения способствует положительной личностной динамике. И тогда вступает в действие формула А.Н. Леонтьева: «Внутреннее (субъект) действует через внешнее и этим само себя изменяет»¹⁵.

Основной принцип теории игр состоит в следующем: «любое общение полезно и выгодно для людей»¹⁶. Хотя происходящие между людьми инциденты кажутся случайными,

¹⁴ Лисина, М.И. *Общение, личность и психология ребенка*. М.; Воронеж, 1997. С. 193.

¹⁵ Леонтьев, А.Н. *Деятельность, сознание, личность*. М., 1977. С. 67.

¹⁶ Берн, Э. *Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы* / Общ. ред. М.С. Мацковского; Послесл. Л.Г. Ионина и М.С. Мацковского. М.: Прогресс, 1988. С. 10.

все же внимательный взгляд может обнаружить, что они укладываются в определенные схемы, поддающиеся классификации. Последовательности транзакций, основанные, в отличие от времяпрепровождения, не на социальном, а на индивидуальном планировании, называются играми. И хотя общественная жизнь по большей части состоит из игр, но они отнюдь не забавны, а их участники относятся к ним очень серьезно.

Анализ современных коллективов показывает, что важные социальные контакты чаще всего протекают как игры.

Игрой стоит называть серию следующих друг за другом скрытых дополнительных транзакций с четко определенным и предсказуемым исходом; повторяющийся набор порой однообразных транзакций, внешне выглядящих вполне правдоподобно, но обладающих скрытой мотивацией; короче говоря, это серия ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох. Игры могут быть нечестными и нередко характеризуются драматичным, а не просто захватывающим исходом. Например, если кто-либо просит, чтобы его утешили, и, получив утешение, каким-то образом обращает его против утешителя, то это и есть игра.

Предметом нашего анализа являются бессознательные игры, в которые играют неискренние люди. Не отдавая себе в этом отчета, они порождают в процессе игры двойные транзакции. Именно такие игры во всем мире образуют важнейший аспект общественных взаимоотношений. При этом игра совсем не обязательно предполагает удовольствие или веселье, многие игры весьма серьезны. Наиболее злой игрой является, конечно, война.

Игра проводится с учетом определенной жизненной позиции, но вместе с тем ни позиция, ни соответствующая ей установка игрой не являются. Все игры при обычных обстоятельствах оказывают на судьбу их участников очень важное, а иногда и решающее

влияние. «Однако некоторые из игр более успешно, чем другие, превращаются в дело всей жизни человека и чаще затрагивают более или менее причастных и даже не причастных к ним наблюдателей»¹⁷. Такую группу называют «Играми на всю жизнь».

Игры, в которые играют люди, передаются из поколения в поколение и при этом могут изменяться; но вместе с тем наблюдается очевидная тенденция к вступлению в брак между индивидами, играющими в игры, которые принадлежат одному семейству. В этом состоит историческое значение игр.

Воспитание детей в большинстве случаев сводится к процессу обучения их тому, в какие игры они должны играть. В этом состоит культурное значение игр. Социальное значение игр состоит в том, что они составляют большую и весьма значимую часть человеческого общения. Каждый человек в данном социальном окружении приобретает такую манеру поведения, которая соответствует людям, играющим в одинаковые игры. В этом состоит личностное значение игр.

Такой анализ игр, точнее, транзакционный анализ, имеет дело с игроками — как нерациональными, так и иррациональными и именно поэтому более жизненными.

Некоторые счастливые люди обладают свойством включенности в настоящее. У них есть нечто куда более ценное, чем игры, — близость. А еще — спонтанность. Но все эти свойства для неподготовленных людей опасны: им лучше оставаться такими, какие они есть.

Как и предполагалось выше, анализ трех концепций в рамках теории личности — проблемы деятельности, общения и игр — показал, что поскольку все они разрабатывались в период, когда социология как наука находилась еще на второстепенных ролях, то сфера охвата проблем авторами этих концепций была неизбежно сужена по сравнению с теми задачами, которые стоят перед социологами

¹⁷ Там же. С. 55.

сегодня. То есть указанные авторы даже не пытались обобщить свои исследования на междисциплинарном уровне. Именно поэтому те направления социологических исследований, задачей которых ставится обобщение уже полученных частных научных результатов, являются сегодня наиболее передовыми и наиболее востребованными. Это касается и нашего исследования, где была сделана попытка анализа трех научных концепций под определенным углом зрения. Как следует из изложенного выше, три указанные концепции имеют общие точки соприкосновения, что, несомненно, позволит в дальнейшем выстроить из них замкнутую поведенческую цепочку с отрицательной обратной связью, вскрывающей не только влияние общества через деятельность индивида на его личностное становление, но и обратное влияние сформировавшейся личности на общество через навязывание представителям общества определенных поведенческих стратегий в виде игровых ролей. В этом проявляется консервативность личности, позволяющая ей реализовать свою устойчивость в условиях изменяющихся, но одновременно — тормозящих ее собственное развитие. Эта проблема в настоящее время актуализируется в связи с динамичными процессами глобализации.

Каждый человек представляет собой хранилище стереотипов, обусловленных спецификой воспитания в самом широком смысле этого слова. И одновременно есть в каждом человеке нечто такое, что толкает его на спонтанные поступки и действия. Общение с людьми у человека может строиться по-разному, в зависимости от его психологического состояния, от темы общения и от того, является ли взаимодействие бескорыстным или человек хочет чего-то добиться от своего собеседника. Надо учитывать, что при этом включаются различные психологические механизмы, которые вызывают у человека доминирование того или иного состояния, каждое из которых «пользуется» своим особым «языком» слов, жестов и поступков.

Рольская концепция личности является наиболее подходящей для описания личности как социального существа. Если роль понимается как социальная функция или специализированный вид социальной деятельности, представление о личности как совокупности социальных ролей логически смыкается с понятием деятельного взаимодействия как специфически социального. Потому что для более или менее содержательного описания личности, должна быть по возможности более полно представлена структура социальной роли.

Позиции научной школы на технологии обучения в системе высшего профессионального образования (гуманистический контекст)

Н.С. Александрова,

проректор по научной деятельности

Вятского социально-экономического института,

доктор педагогических наук, профессор,

г. Киров

Scientific School Positions to Educational Technologies in a System of Higher Professional Education (Humanitarian Context)

N.S. Alexandrova

Scientific school is a scientific staff, united by its organizational frames, themes and common system of views, ideas, interests and traditions which are passed and developed during the scientific generation change.

Многолетний научный поиск и накопленный эмпирический опыт подвели нас к необходимости осознания, обоснования и оформления научных идей в научную школу с целью представления собственного видения личности преподавателя и технологий обучения студента в системе образования XXI в.

Как известно, одной из важнейших форм подготовки ученых является научная школа. Понятие научной школы до сих пор остается неоднозначным и расплывчатым. В формировании нашей научной школы мы придерживались следующего определения: *научная школа – это научный коллектив, объединенный организационными рамками, конкретной тематикой и общей системой взглядов, идей, интересов, традиций, сохраняющихся, передающихся и развивающихся при смене научных поколений.*

В формировании нашей научной школы в контексте организационных вопросов решающую роль сыграла личность и позиция педагога. На первом этапе становления – это Р.Г. Казакова, профессор МПГУ, и Т.С. Комарова, профессор МГОПУ им. М. Шолохова; на втором этапе оформления научных идей – В.А. Слестёнин, академик РАО, профессор МПГУ, В.А. Ситаров, профессор МПГУ, и

Г.Н. Волков, профессор, действительный член РАО.

Для современного нового гуманизма, активно заявившего о себе во второй половине XX в., особенно характерно плюралистическое понимание социального устройства жизни и человека как «особости» и индивидуальности, обладающей правом на интеллектуальную свободу, социальную суверенность и моральную автономию. Однако гуманистический взгляд не отрицает, а даже предполагает наличие у личности социальной, этической и индивидуальной позиции и ответственности за принимаемые решения. В этом контексте нам представляется принципиально важным обозначить позиции педагога, который создаёт образовательно-развивающую среду и оказывает воспитательное воздействие на личность студента.

Попытки нашей научной школы найти психологические объяснения, связанные с обучением во взаимодействии с культурой, в том числе с традициями, имеют длительную историю – им без малого два десятилетия. Проблема рассматривается нами глобально, с учётом философского, социально-педагогического, психологического, историографического подходов.

Анализ исследований (Ю.Н. Кулюткин, М.М. Левина, В.А. Ситаров, Н.Ф. Талызина, В.Д. Шадриков, В.А. Якунин и др.) и непосредственно учебный процесс в вузе показывают, что весь ход обучения неизменно строится на классических дидактических принципах, что само по себе совершенно оправданно, но часто носит формальный характер. Вероятно, общедидактические принципы должны получить современную научную трактовку с учетом многофакторности процесса обучения, ориентированности на динамику условий, в которых осуществляется обучение, нацеленности на решение различных типов задач.

У преподавателя вуза существует определенная свобода выбора технологии обучения студентов, но для этого необходима технологическая компетентность. Технологическая компетентность преподавателя характеризуется умением организовать учебный процесс, с тем чтобы достичь поставленных целей обучения.

В научной литературе понятие «технологическая компетентность» было предложено М.М. Левиной. Следует сказать, что параллельно существует понятие «профессиональная компетентность». Ученые считают, что второе понятие шире и включает в себя технологическую компетентность.

Профессиональная компетентность преподавателя формируется на основе его предметной деятельности, выполняющей управленческую функцию в системе «преподаватель – информация – студент». Как же объективно оценить технологическую компетентность преподавателя? Представим позицию нашей научной школы.

По нашему мнению, одной из основных технологических процедур является контроль, который представляет собой составную часть педагогического управления учебной деятельностью. Контроль в этом случае выступает в качестве диагностического этапа педагогического управления и, в свою очередь, неразрывно связан с целью, результатом и установлением соответствия с нормативными показателями. Нормы задаются в целях и от-

ражаются в ожидаемых результатах. Чтобы определить эффективность той или иной технологии обучения, нужно выяснить, насколько нормативные требования совпадают с теми изменениями, которые наступили в ходе процесса обучения.

В практике наиболее часто применяется описание профессиональных умений по типу «предпринимает или не предпринимает педагог какие-либо действия». Например, преподаватель излагает учебный материал ясно или нет; преподаватель активизирует аудиторию или нет; обладает культурой речи или нет и т.д. Такая схема анализа иногда бывает полезной, но, будучи несистемной, опираясь на различные, не связанные между собой показатели, не может свидетельствовать о профессиональном, а значит и технологическом стиле преподавателя. Полученная информация отражает особенности регулирования преподавателем учебной деятельности косвенно и неглубоко, не позволяя интерпретировать и объективно оценить уровень его компетентности.

Исходными параметрами в технологической компетенции преподавателя, по убеждению многих исследователей, можно считать его технологическую грамотность, которая выражается в обеспечении интеграции социальных и образовательных стратегий обучения, создающей образовательный, профессиональный, воспитательный эффект.

С этих позиций имеет смысл рассмотреть три функциональные группы технологических умений преподавателя (по М.М. Левиной):

1. Комплекс (блок) операционно-методических умений:

- определение эффективности технологий обучения и разработка адекватных методик в соответствии с целями и условиями;
- адаптация общедидактических положений к конкретному предмету обучения;
- формирование познавательной потребности;
- создание условий, стимулирующих познавательную внутреннюю активность, и т.д.

2. Комплекс (блок) умений, присущих преподавателю в научно-исследовательской работе:

- разработка новых системных технологий обучения;
- организация информационно-коммуникативных структур в процессе обучения;
- интеграция методов обучения;
- анализ основных тенденций развития системы образования;
- выявление приоритетных направлений в развитии технологий преподавания;
- анализ опыта работы коллег, его осмысление и применение и т.д.

3. Комплекс (блок) нормативных умений, основанных на выполнении экспертных функций в области образовательных процессов:

- применение диагностических методик, выявляющих полезность и эффективность технологий;
- прослеживание динамики развития конкретной системы обучения, выявление ее перспектив, оценка качества, разработка перспектив развития;
- оценка и корректировка процесса обучения.

Мы считаем, что высокая технологическая компетентность преподавателя может обеспечить правильный выбор технологии обучения студентов; это, в свою очередь, может обеспечить эффективность дидактического процесса. Ориентация на технологический подход означает определенную технологичность форм и методов с точки зрения их структуры, конструирования, практического применения.

Как известно, технология обучения как системная категория включает следующие компоненты: цели обучения, содержание обучения, средства педагогического взаимодействия, организацию учебного процесса, ученика и педагога и результат деятельности. Следовательно, педагогическое мастерство преподавателя состоит в том, чтобы эффективно отобрать содержание, методы и средства обучения в соответствии с программой и образовательными задачами и возможнос-

тями той или иной педагогической технологии, в частности антропоцентрической.

Антропоцентрическая технология как одна из наиболее актуальных широко используется на практике. Но в условиях процесса модернизации российского образования ученые фиксируют некоторые сложности внедрения педагогических технологий, в том числе антропоцентрической.

Так, учителями-практиками антропоцентрическая ориентация понимается как отношение преподавателя к студенту, а фактически – наличие любви-нелюбви студента к предмету. Если студент не любит предмет, который ведет преподаватель, значит тот, как правило, не любит этого студента. Отношение студента к предмету в настоящее время также является неоднозначным. С одной стороны, система образования, пытаясь воспитать хорошо подготовленного специалиста, прежде всего, уделяет внимание объему знаний, хотя много знаний, которые получает студент, все равно представляют собой «лоскутное одеяло». С другой стороны, в наше информационное время знаниевый компонент теряет свою актуальность и востребованность. Учёные считают, что важнее дать студенту не столько знания, умения и навыки, связанные с определенным учебным предметом, сколько умения и навыки в области всех форм и видов человеческой деятельности, компетенции личности.

Вместе с тем преподаватель часто встает перед дилеммой: как любить студентов, особенно в условиях, когда насчитывается несколько групп и учащихся в них более тридцати? Вполне очевидно, что, задаваясь подобным вопросом, преподаватель смешивает понятия «уважать» и «любить». На практике преподаватель, пытаясь любить всех, часто начинает многих ненавидеть, унижать их и в результате не получает удовлетворения от своей работы. Подчеркнем, что антропоцентрическое обучение предполагает прежде всего существенное изменение отношения к личности, а именно: уважительное отношение к личности как к субъекту, а не объекту

учебного процесса. То есть отношения преподавателя к студенту нуждаются в дальнейшем совершенствовании в субъект-субъектном плане.

Очевидно, что в образовании студента необходимо изменить приоритеты: готовить не «ходячую энциклопедию», а сформировать устойчивую мотивацию к учению. А это предполагает создание ситуации «взрослый-взрослый», а не «взрослый-ребенок». Учитывая тот факт, что мотивация к учению у современных студентов низкая, приходим к выводу, что антропоцентрические, или личностно-ориентированные, приоритеты в современном образовании продолжают оставаться актуальными.

Есть и другая сторона сложностей процесса обновления образования. Не секрет, что преподаватель «использует» ученика как средство самоутверждения и реализации своих программ и учебных планов. Это означает, что необходимо принципиально пересмотреть условия организации обучения. Обновление содержания образования в контексте антропоцентрического обучения требует дальнейшего переосмысления технологических аспектов преподнесения материала.

В настоящее время в педагогике утвердилось представление о единстве содержательных и процессуальных компонентов образовательной системы: целей, содержания, методов, форм и средств обучения. В процессе совершенствования и вариаций педагогических технологий их компоненты проявляют различную степень консервативности: чаще всего варьируются процессуальные аспекты обучения, а содержание изменяется лишь по структуре, дозировке, логике. При этом содержание образования как сущностная часть образовательной технологии во многом определяет и ее процессуальную часть, хотя кардинальные изменения методов влекут глубокие преобразования целей, содержания и форм. То есть процессуальная и содержательная части технологии образования адекватно отражают друг друга.

Соответственно при решении этих сложных задач профессиональной подготовки будущего специалиста возникают проблемы выбора той или иной обучающей технологии или модели. Из множества существующих сегодня технологий обучения представим два варианта (см. таб. 1, 2).

Характеристики педагогической и андрагогической моделей обучения (по К. Ноулиджу)

Таблица 1

Параметры	Педагогическая модель	Андрагогическая модель
Самосознание обучающегося	Ощущение зависимости	Осознание возрастающей самоуправляемости
Опыт обучающегося	Малая ценность	Богатый источник самообучения
Готовность обучающегося к обучению	Определяется физиологическим развитием и социальным принуждением	Определяется задачами по развитию личности и овладению социальными ролями
Применение полученных знаний	Отсроченное, отложенное	Немедленное
Ориентация в обучении	На учебный предмет	На решение проблемы
Психологический климат обучения	Формальный, ориентированный на авторитет преподавателя, конкурентный	Неформальный, основанный на взаимном уважении и совместной работе
Планирование учебного процесса	Преподавателем	Совместно с обучающимся
Определение потребностей в обучении	Преподавателем	Совместно с обучающимся
Формулирование целей обучения	Преподавателем	Совместно с обучающимся
Построение учебного процесса	Логика учебного предмета, содержательные единицы	Логика проблем, проблемные единицы
Учебная деятельность	Технология передачи знаний	Технология поиска новых знаний на основе опыта
Оценка	Преподавателем	Совместно с обучающимися

Таблица 2

Продуктивный вариант технологии построения учебного процесса

1. Восприятие и самостоятельное формулирование условия задачи 2. Анализ условия задачи 3. Воспроизведение (или восполнение) необходимых для решений знаний 4. Прогнозирование процесса и результатов, формулирование гипотезы 5. Составление плана (проекта, программы) решения	Ориентировочный этап
6. Попытки решения задач на основе известных способов 7. Переконструирование плана решения, нахождение нового способа	Исполнительский этап
8. Решение задачи новыми способами 9. Проверка решения 10. Введение полученного знания (способа) в имеющуюся у студента систему 11. Выход на новые проблемы	Контрольно-систематизирующий этап

В условиях свободного выбора технологии обучения общими чертами управления учебным процессом, на наш взгляд, будут являться следующие:

- сознательное и планомерное воздействие, которое всегда предпочтительнее стихийной регуляции;
- наличие причинно-следственных связей между управляющей подсистемой (преподаватель) и объектом управления (студент);
- динамичность или способность управляемой подсистемы переходить из одного качественного состояния в другое;
- надежность, то есть способность системы управления выполнять заданные функции при определенных условиях протекания процесса;
- устойчивость – способность системы сохранять движение по намеченной траектории, поддерживать намеченный режим функционирования, несмотря на различные внешние и внутренние возмущения.

Таким образом, теория и практика доказывают, что в условиях фундаментализации обучения возможно правильно осуществить выбор технологии обучения при наличии высокой технологической компетентности преподавателя. При этом выбор той или иной технологии не может нивелировать гуманистические тенденции в системе высшего образования. В связи с вышесказанным резко актуализируются исследования, посвященные гуманизации системы образования.

Гуманистическое мировоззрение в практической жизни реализуется, по мнению ученых, на трех уровнях: макроуровень, мезоуровень, микроуровень. Рассмотрим каждый из них.

Макроуровень предполагает политику государства по отношению к своим гражданам. Эта политика выражается, прежде всего, в гарантии прав и свобод человека, в экономической поддержке социально не защищенных слоев населения, в том числе и детей.

Мезоуровень гуманизма проявляется в оздоровительных, образовательных, культурно-этнических гуманно ориентированных программах, создающихся в рамках ведомств (например, министерства образования, здравоохранения и т.д.), отдельных учреждений и организаций, отдельных ученых-исследователей. Такие программы должны отражать социально-ценностные и нравственно-психологические основы общественного развития. В этом случае гуманизация может быть рассмотрена как важнейший социально-педагогический феномен, отражающий общественные тенденции в построении и функционировании системы образования и воспитания в современном мире. По своим целевым функциям гуманизация образования выступает как условие и фактор гармоничного развития личности с учетом (согласно заявленному предмету разговора) преемственности между дошкольным и начальным образованием.

Микроуровень гуманизма характеризует непосредственные контактные отношения между людьми, между всеми участниками педагогического процесса, преодоление отчуждения педагогов и детей. Гуманизм на этом уровне предполагает доверие к личности воспитанника, уважение его достоинства, принятие его личных целей, запросов и интересов. Причем, как показывают исследования, у детей, воспитывающихся в рамках четко установленной системы ценностей и запросов, больше шансов на успешную адаптацию в обществе. А состояние и анализ практики воспитанности детей и подростков показывают, что обращение сегодня к идеям гуманизма в образовании совершенно закономерно.

Особо отметим, что воплощение гуманистических тенденций возможно при достаточно подготовленном педагогическом корпусе и сформированной гуманистической позиции. В связи с этим представляется важным рассмотреть гуманистическую парадигму профессионального педагогического образования как наиболее важного компонента организации педагогического процесса, опираясь на исследования В.А. Сластенина, В.В. Пустовойтова и др.

Гуманистическая парадигма педагогического образования, по мнению ученых, задается самой природой и сущностью педагогической деятельности. Гуманистические ценности этой деятельности являются «вечными» ориентирами педагога. Они фиксируют уровень осознания или расхождения между сущим и должным, действительностью и идеалом, характеризуют готовность личности к преодолению этих разрывов, гражданскую позицию, обуславливают смысложизненное самоопределение учителя.

Под ценностями педагогической деятельности В.А. Сластенин и В.В. Пустовойтов понимают те ее особенности, которые позволяют учителю удовлетворять свои материальные и духовные потребности и служат ориентиром его социальной и профессиональной активности, направленной на достижение об-

щественно значимых гуманистических целей. Взяв за основу характерные потребности личности и соотнеся их с профессией педагога, её социальным смыслом, В.А. Сластенин и В.В. Пустовойтов предложили следующие группы ценностей педагогической деятельности:

- ценности, связанные с утверждением в обществе, ближайшей социальной среде (общественная значимость труда учителя, престиж его профессиональной деятельности, признание родных, близких, знакомых и др.);
- ценности, связанные с удовлетворением потребности в общении (постоянная работа с детьми, детская любовь и привязанность, возможности общения с интересными людьми, родителями, коллегами, обмен духовными ценностями и т.п.);
- ценности, связанные с самосовершенствованием (возможность развития творческих способностей, приобщение к духовной культуре, занятие любимым делом, предметом, возможность постоянно пополнять свои знания и др.);
- ценности, связанные с самовыражением (творческий, разнообразный характер труда учителя, романтичность и увлекательность педагогической деятельности, возможность перевоспитывать «трудных» детей, соответствие педагогической деятельности интересам и способностям личности и т.д.);
- ценности, связанные с утилитарно-прагматическими запросами (возможности самоутверждения, профессионального роста, продвижения по службе и др.).

Среди ценностей педагогической деятельности по их предметному содержанию В.А. Сластенин и В.В. Пустовойтов выделяют ценности самодостаточного и инструментального типов.

Ценности самодостаточного типа, по мнению учёных, являются ценностями-целями в себе: творческий и разнообразный характер труда учителя, престиж его профессиональной деятельности, общественная значимость труда учителя, большая ответственность перед обществом, самоутверждение в педаго-

гическом труде, любовь к детям и др. Ценности этого рода находят свое выражение в целях педагогической деятельности, связанных с развитием личности ученика, развитием личности учителя, развитием ученического и педагогического коллективов.

Ценности педагогической деятельности инструментального типа - это те, которые служат средством достижения ценностей-целей (общественное признание результата труда, соответствие интересов и способностей личности характеру педагогической деятельности, профессиональный рост и др.). Эти ценности предусматривают овладение теорией, технологией (нормами, принципами, способами) педагогической деятельности, составляющими основу профессионального образования учителя.

Структурный и качественный анализ ценностей педагогической деятельности, указывают В.А. Сластенин и В.В. Пустовойтов, обнаруживает их комплексный характер, гуманистическую природу и сущность. Именно гуманистический идеал определяет смысл и назначение педагогической деятельности, а ее ценности в этой связи отражают признание гуманистических принципов, гармонию общественных и личных интересов, осознание труда как высшего смысла жизни, приоритет общечеловеческих ценностей (истина, красота, здоровье, любовь, мир, добро, коллективизм и др.). Закрепленные в сознании педагога педагогические ценности образуют систему его профессионально ценностных ориентаций на общение с детьми и взрослыми, творчество в профессиональной деятельности, развитие личности ребенка и профессиональное сотрудничество, обмен духовными ценностями и др.

Интериоризация (усвоение и принятие в качестве своих) гуманистических ценностей педагогической деятельности создает фундамент профессиональной культуры педагога. Ее базовой основой, считают вышеуказанные авторы, являются ценности общечеловеческие, духовные, практические, личностные.

Рассмотрим их:

- общечеловеческие ценности: ребенок как главная педагогическая ценность; педагог, способный к его развитию, к социальной защите и поддержке его творческой индивидуальности;
- духовные ценности: совокупный педагогический опыт человечества, отраженный в педагогических теориях и способах педагогического мышления;
- практические ценности: способы педагогической деятельности, педагогические технологии и проверенные практикой образовательно-воспитательные системы;
- личностные ценности: педагогические способности, индивидуальные характеристики педагога как субъекта педагогической культуры, педагогического процесса и собственного жизнетворчества.

Между тем в России, как и во всем мире, можно наблюдать некоторое отчуждение педагога от ценностных свойств педагогической деятельности как особого вида духовного производства высочайшей из существующих ценностей – человека. Драматизм этой ситуации усугубляется тем, что сегодняшняя система образования не способна в полной мере блокировать этот разрушительный процесс, поскольку сохраняет во многом безличный характер, тиражируя широко распространенные в педагогической практике авторитарность, инструментально-нормативную рецептурность, стереотипы, лишаящие деятельность преподавателя духовно-нравственных оснований. Вот почему нашу стратегию современного высшего образования составляют субъектное развитие и саморазвитие личности педагога с его гуманистической позицией и направленностью.

Таким образом, гуманизм как ведущий педагогический принцип может быть воплощен в системе высшего образования через следующие основные направления и тенденции:

- выбор технологии обучения, обеспечивающей профессиональное развитие личности при условии высокой технологической компетентности преподавателя;

- обеспечение внутренних условий (установок, потребностей, способностей) для развития личности студента;
- создание благоприятных внешних условий для психического и физического существования и развития личности;
- создание очеловеченной микросоциальной среды (гуманистические отношения, общение, творческая деятельность, психологический климат и т.д.) как продукта активности студентов.

Литература

1. Амонашвили, Ш.А. Размышления о гуманной педагогике. – М., 2001.
2. Гохберг, Л. Кадровый потенциал российской науки // Высшее образование. – 2004. № 4.
3. Плакий, С.И. Качество высшего образования. – М., 2003.
4. Новое качество современной России (содержание, механизмы реализации, долгосрочный подход) / Под ред. Н.А. Селезневой, А.И. Субетто – М., 1995.
5. Корольков, В.Т., Романкова, Л.И., Федорова И.Ф. Преподаватель и модернизация // Высшее образование сегодня. – 2002. № 4.

Негосударственные вузы: история и современность

Н.В. Караваев,

проректор по лицензированию и аккредитации

Вятского социально-экономического института,

кандидат юридических наук

г. Киров

Non-state Higher Schools: History and the Present

N.V. Karavaev

Non-state higher schools are effective means to meet the requirements of higher education. They solve the problem of raising the living standard of people, their employment, thus decreasing the state treasury load.

К первым негосударственным вузам в мировой истории причисляют школы высшей ступени, появившиеся в Древней Греции: Академия Платона, Ликей Аристотеля и Сад Эпикура. Данные учебные заведения функционировали как научные кружки для совершенствования искусства теоретического мышления.

Первый западноевропейский университет был негосударственным; открыт в итальянском городе Болонья в 1088 г. профессором права Ирнерием с целью подготовки юристов, преданных папству, и представляя собой корпорацию профессоров. Аналогично в 1215 г. был создан Парижский университет. Негосударственными являются и известные университеты Англии – Кембриджский и Оксфордский. Так, Оксфордский университет был создан в 1167 г. когда король Генрих уговорил приехать в Оксфорд английских учеников, обучавшихся в Парижском университете. Оксфордский университет со дня своего основания существовал за счет частных пожертвований. Только в 1920 г., через 700 с лишним лет после создания Оксфордского университета, государство начало выделять ему небольшую и нерегулярную помощь. В 1981 г. правительство уменьшило размер финансирования.

В США из 156 университетов 62 – частные, где обучается 31,6 % студентов. Однако

в эти 62 университета входят наиболее престижные вузы с мировой известностью: Университет Южной Калифорнии, Стенфордский, Йельский, Гарвардский, Принстонский, Корнельский, Колумбийский. Плата за обучение в данных учебных заведениях составляет 20-30 тыс. дол. в год.

В Японии по состоянию на 2002/2003 учебный год из 649 университетов 478 (73,7%) были частными. В них обучалось 73,3% студентов.

В Китае первые заведения частного высшего образования – шуяюаны (академии) – возникли 1300 лет назад. К 1949 г. 93 университета из 223 были частными. Однако в период с 1952 по 1982 гг. частное высшее образование полностью исчезло и возникло только в 1982 г. как следствие политической реформы Дэн Сяопина. В 2002 г. в Китае насчитывалось 1396 частных и 1202 государственных вуза.

Появление негосударственной высшей школы в России начала 90-х гг. XX в. многие считают результатом происшедшей перестройки. Между тем негосударственное образование на современном историческом этапе является социальным феноменом, возродившим традиции негосударственной высшей школы начала XX в.

В 1905-1907 гг. в России действовало 36 частных вузов, в 1917 г. устойчиво работали

около 50 негосударственных высших учебных заведений. Из них около 30 вузов были университетского типа¹.

В группе негосударственных вузов университетского типа достойное место занимали Санкт-Петербургские высшие женские курсы (их называли Бестужевскими), созданные в 1878 г. по инициативе и при активном участии профессора истории К.Н. Бестужева-Рюмина. В этом вузе было три отделения: историко-филологическое, юридическое и физико-математическое. Плата за слушание лекций составляла 100 руб. в год; одновременно в вузе обучалось до 1800 человек. Источником финансирования, помимо платы за обучение была финансовая помощь Общества для доставления средств высшим женским курсам. В 1903 г. численный состав этого общества достигал 1500 человек. Одним из источников доходов являлись благотворительные концерты популярных артистов К.А. Варламова, В.Н. Давыдова, Л.В. Собинова и Ф.И. Шаляпина, а также литературные вечера с участием известных писателей А.М. Горького, Ф.М. Достоевского и др. В иные годы, финансирование вуза доходило до 100000 руб., в результате чего возникла хорошая учебно-материальная база. Так, на Васильевском острове было построено первое здание Высших женских курсов; позже появились корпуса Главной физической обсерватории и Павловской магнитно-метеорологической обсерватории.

Следует отметить важное значение Закона «Об испытании лиц женского пола в знании курса высших учебных заведений и о порядке приобретения ими степеней и званий учительницы средних учебных заведений», который император Николай II утвердил 19 декабря 1911 г. Этот нормативный акт давал возможность, в частности, выпускникам высших негосударственных учебных за-

ведений на общих основаниях сдавать экзамены в государственных университетах и получать их дипломы. Кроме того, «лица, выдержавшие успешно испытание в знании университетского курса, могут приобретать от университетов ученые степени магистра и доктора», что давало выпускникам право на ученую и учебную деятельность, а также на службу в учебных заведениях².

В начале XX в. стало активно развиваться негосударственное высшее коммерческое образование. К 1913 г. в России действовало около 20 высших коммерческих учебных заведений. Наиболее крупным являлся Московский коммерческий институт, в котором обучалось более 5 тыс. студентов, работали 21 профессор и 16 доцентов. 3 июня 1912 г. император Николай II утвердил положение о Московском коммерческом институте, а устав вуза через несколько дней был утверждён министром торговли и промышленности. Согласно п. 5 положения об институте его средства составляли: доходы от имущества вуза, плата слушателей за лекции и практические занятия, поступления от Московского общества распространения коммерческого образования и других организаций или частных лиц, сборы за выдававшиеся вузом дипломы и свидетельства, доходы от продажи изделий и за исполнение работ учебно-вспомогательными учреждениями.

В целом негосударственные вузы дореволюционной России сыграли большую социальную роль. Значительную часть обучающихся в негосударственных вузах составляли женщины, что объяснялось официальной политикой на ограничение их приёма в государственные университеты и институты. Значительной была доля лиц иудейского вероисповедания как следствие государственной политики антисемитизма. Следует также отметить стремление большинства преподава-

¹ См.: Змеев, В.А. *Негосударственное высшее образование в Российской империи // Социально-гуманитарные знания. 2000. № 5. С. 211.*

² *Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. СПб., 1914, т. XXXI. Отделение первое. № 36226).*

телей государственных учебных заведений установить постоянное сотрудничество с частными вузами, которые давали возможность дополнительного заработка. О значении негосударственных вузов для Российской империи было сказано в одном из постановлений Совета министров за 1916 г., где отмечалось: «Частная школа прежде всего должна пойти навстречу в удовлетворении потребности в образовании тех групп населения, которые по той или иной причине не могут получить этого удовлетворения от школы правительственной»³.

Таким образом, в начале XX в. частные вузы сыграли роль дополнительного элемента государственной высшей школы, которая не могла удовлетворить образовательные потребности значительной части населения.

После Октябрьской революции частное образование в России постигла та же участь, что и частное право. Гражданский кодекс РСФСР 1922 г., в ст. 15 формально предусматривал возможность создания частных учреждений (больниц, музеев, учебных учреждений, публичных библиотек и т.д.) с правами юридических лиц, учреждаемых, однако, только с разрешения соответствующих органов власти. Вместе с тем еще при выработке в начале 1922 г. проекта Гражданского кодекса В.И. Ленин в секретном письме к наркомю Курскому писал: «Мы ничего «частого» не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное». «Отсюда, — продолжал Ленин, — расширить применение государственного вмешательства в «частноправовые» отношения, расширить право отменять «частные» договоры, применять не *corpus juris homini* к «гражданским правоотношениям», а наше революционное правосознание». Таким образом, в «российском социалистическом обществе стало дей-

ствовать гражданское законодательство, которое, однако, вопреки всякой социальной и юридической логике не было частным правом в строгом и полном значении этого понятия»⁴. Как следствие, формально разрешенные к существованию частные вузы в новой социалистической общественно-экономической формации прекратили свое существование как пережиток капитализма.

Предпосылками для возрождения негосударственного образования в России можно считать смену политической и экономической ситуации в стране в конце 80-х гг. XX в.

В 1992 г. вступает в силу Закон РФ «Об образовании», закрепляющий в ст. 12 наряду с государственными и муниципальными негосударственные образовательные учреждения. Этот закон открывал принципиально новые возможности развития отечественного образования. «В идею негосударственного образования закладывался определенный противовес государственной монополии и преодоление избыточного присутствия государства в сфере образования»⁵. Следующим шагом было принятие в 1993 г. новой Конституции Российской Федерации, закрепившей в ст. 43 право бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии только на конкурсной основе. В результате тысячи абитуриентов, не сумев по результатам конкурса поступить в государственные и муниципальные вузы на бюджетные места, стали искать возможность получить образование, но уже за счет собственных средств в негосударственных вузах.

Качество знаний студентов аккредитованных негосударственных вузов часто не уступает знаниям студентов государственного сектора образования. Студенты негосударственных вузов становятся победителями

³ РГИА Ф. 1276. Совет министров. Оп. 3. Д. 801. Л. 138.

⁴ Алексеев, С.С. Частное право: Научно-публицистический очерк. М., 1999. С. 90

⁵ Сизов, В.С. Роль негосударственного образования в современной России // Межрегиональная группа ученых институт проблем новой экономики. 2004. № 2. С. 98.

Всероссийских студенческих олимпиад по естественным и гуманитарным наукам. Например, среди победителей олимпиад по юридическим наукам 40% – студенты негосударственных вузов⁶. Доля студентов негосударственных вузов, начавших свою трудовую деятельность до окончания вуза, составляет 29%, государственных – только 2%⁷.

Как результат, на март 2004 г. из 600 негосударственных вузов 396 получили государственную аккредитацию, то есть государство признало, что данные учебные заведения работают на требуемом уровне и соблюдают государственные стандарты.

По статистическим данным, если в 1995 г. лиц, обучающихся в вузах с полным возмещением затрат на обучение, было только 8,7%⁸, то в 2000 г. полностью оплачивали свое обучение уже 34,4% студентов государственных вузов. В 2002 г. на платной основе в стране обучалось 3024 тыс. студентов. Из них 2308 тыс., то есть 76,3%, оплачивали свое обучение именно в государственных вузах, а доля негосударственных в оказании платных образовательных услуг была всего 23,7%⁹.

Появление негосударственных вузов – это ответ на желание значительной части общества получить высшее образование, с одной стороны, и на нежелание государства вкладывать бюджетные средства в достойное финансирование бюджетных мест в государственных вузах, как это было в период советской власти, с другой стороны. Негосударственные вузы составляют конкуренцию государственным в части платного образования, и только одно их присутствие в образовательном пространстве России не дает бюджетным вузам значительно повышать плату за обуче-

ние. Закрытие сегодня всех негосударственных вузов завтра повлечет рост платы за обучение в государственных. Что же касается финансовых вопросов, то негосударственные вузы в силу своей независимости создают гибкую систему оплаты для студентов и их родителей.

Кроме того, в 90-е гг. XX вв. негосударственные вузы помогли сохранить для государственных вузов и в целом для России квалифицированный профессорско-преподавательский состав. Преподаватели получили возможность, не увольняясь из государственного сектора, где они ради престижа продолжали работать за невысокую зарплату, устроиться по совместительству в негосударственные вузы, где, во-первых, смогли получать достойную зарплату, а во-вторых, используя большую инновационную гибкость частных вузов, имели возможность с большим успехом реализовать свои педагогические возможности. Кстати, аналогичная ситуация происходила и в дореволюционной России. Так, в Санкт-Петербургском психоневрологическом институте (частный вуз, созданный в 1907 г.) в разные годы читали лекции известные ученые и педагоги Ф.Д. Батюшков, В.М. Бехтерев, С.К. Булич, В.А. Вагнер, П.Ф. Лесгафт, Н.О. Лосский, В.Н. Сперанский, Е.В. Тарле, М.П. Чубинский и др.¹⁰.

В-третьих, негосударственные вузы дают возможность за счет гибкой системы поступления и оплаты получить высшее образование детям не только из среды интеллигенции, но и из семей рабочих и крестьян. Так, если в 1963 г. из ста выпускников средних школ в институты поступило 11 выходцев из среды рабочих и крестьян, то в 1983 г. их стало 9, а

⁶ Государственная аккредитация учреждений высшего, среднего и дополнительного профессионального образования в 2000-2001 гг.: Аналитический отчет. Москва - Йошкар-Ола, 2000. С. 29-45.

⁷ Из доклада директора Института гуманитарных исследований МосГУ В.А. Лукова на международной конференции «Образование для XXI века», проходившей в Москве в МосГУ 22-23 апреля 2004 г.

⁸ Образование России – 2002. Статистический информационно-аналитический сборник / Министерство образования Российской Федерации. М., 2003. С. 207.

⁹ Там же. С.206.

¹⁰ Змеев, В.А. Негосударственное высшее образование в Российской империи // Социально-гуманитарные знания. 2000. № 5. С. 223-224.

в 1993 г. – 5. Соответственно, количество поступивших в вузы детей служащих с 1963 по 1993 г. возросло с 10 до 16, детей специалистов – с 14 до 18, детей руководителей – с 6 до 20¹¹. После распада СССР само высшее образование раздробилось на бюджетное (то есть бесплатное для студента), где конкурс увеличился, и оплачиваемое студентом, где конкурса практически не было, но зато была высокая плата за учебу. В результате перед классом рабочих и крестьян возникло сразу два фильтра: большой конкурс на бюджетные места и высокая плата за обучение на внебюджетные места. Оба социальных барьера сделали почти недоступным высшее образование для таких людей. Упрощенный в ряде негосударственных вузов порядок прохождения вступительных испытаний убрал один из вышеуказанных барьеров и психологически упростил для абитуриента процедуру поступления в вуз. При этом для поступления в вуз абитуриенту не надо тратить деньги родителей на репетиторов и взятки членам приемной комиссии.

Нельзя не отметить вклад негосударственных вузов в российскую науку. Почти половина аккредитованных негосударственных вузов имеет объем финансирования НИР более 500 тыс. руб. в год. В то же время 15,4% государственных вузов финансируют науку в пределах 100 тыс. руб., а еще 16,9% – в пределах от 100 до 600 тыс. руб., и лишь у 25,3% на науку выделяется свыше 1 млн. руб.¹² Активно внедряются негосударственные вузы и в послевузовское образование. Если в 1999 г. лицензии на послевузовское образование имели только 12 негосударственных вузов, то в 2004 г. – уже 90; 11 вузов имеют докторантуру. В 26 вузах действуют 55 диссертацион-

ных советов, из них 28 – докторские. Приблизительно в 100 вузах аккредитованы ученые советы¹³.

Между тем негосударственные вузы также не лишены проблем.

Из имеющих лицензии негосударственных вузов более 70% прошли аттестацию и получили государственную аккредитацию. Однако существуют вузы, которые более 5-7 лет вообще не выходят на процедуру аттестации и государственной аккредитации. По данным журнала «Аккредитация в образовании» № 2 за 2005 г., из 627 негосударственных вузов не аккредитовано 254, то есть примерно 40%. Более 90% неаккредитованных негосударственных вузов – небольшие учебные заведения, где обучается менее 500 студентов. Из всех негосударственных вузов 93,5% – вузы с количеством студентов менее 500; 4,9 % – вузы с количеством студентов от 500 до 1000; 1,6% – более 1000 студентов.

В большинстве негосударственных вузов преподаватели работают на условиях совместительства и почасовой оплаты. Так, в 2003-2004 учебном году из 50,1 тыс. преподавателей на условиях штатного совместительства в негосударственных вузах работало 26,6 тыс. человек¹⁴. С точки зрения аккредитационных показателей Министерства образования и науки Российской Федерации это плохо. Однако иногда лучше иметь в совместителях на условиях почасовой оплаты нескольких знаменитых ученых с мировым именем, чем держать в штате на ставке одного посредственного преподавателя.

Негосударственные вузы, как правило, реализуют программы гуманитарного и экономического профиля, не требующие больших учебных и лабораторных площадей. В 2003 г.

¹¹ Констатиновский, Д.Л. Молодежь в системе образования: динамика неравенства // Социологический журнал. 1997. № 3. С. 108.

¹² Государственная аккредитация учреждений высшего, среднего и дополнительного профессионального образования в 2000-2001 гг. Аналитический отчет. Москва - Йошкар-Ола, 2002. С. 23.

¹³ Гуров, В. Качество образования в негосударственных вузах // Высшее образование в России. 2004. № 6. С. 148.

¹⁴ Российский статистический сборник. 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004. С. 254.

из 116, 7 тыс. выпускников негосударственных вузов 46,7% получили образование по специальностям экономики и управления, 38,4% по гуманитарно-социальным специальностям. Между тем по естественнонаучным и медицинским специальностям выпуск составил 0,1% и 0,3% соответственно¹⁵. Хорошо это или плохо, пусть решают сами выпускники вузов и работодатели. Для сравнения, в государственных и муниципальных вузах в 2003-2004 учебном году по специальностям экономики и права обучалось 879,3 тыс. студентов. Вместе с тем в 2003-2004 учебном году в бюджетных вузах 1905,8 тыс. человек обучалось по специальностям промышленности и строительства, 1859,9 тыс. человек – по педагогическим специальностям¹⁶, тем самым разрушая миф о якобы перепроизводстве в России юристов и экономистов.

Подводя итог сказанному, можно сделать следующий вывод.

Негосударственные вузы привнесли в отечественную систему образования «второе дыхание», с их работой связаны многие позитивные инновации в образовании, они решают многие социальные проблемы, не тратя на это бюджетные средства, а наоборот, отчисляя налоги в бюджет.

Социально-культурная сущность негосударственных вузов заключается в том, что наряду с государственными и муниципальными вузами они играют роль института социализации. По мнению социологов, любой из вузов, независимо от формы собственности, осуществляет передачу (трансляцию) знаний

от поколения к поколению, распространяет и хранит культуру общества; определяет социальный статус личности; осуществляет социальный отбор членов общества; обеспечивает профессиональную ориентацию и профессиональный отбор студентов¹⁷.

По мнению ученых, работающих в негосударственном секторе образования¹⁸, вклад в развитие образования и общества России негосударственных вузов проявляется в том, что эти вузы:

- создают реальную конкурентную среду, выявляют скрытые возможности высшей школы за счет инициативы самих образовательных организаций;
- без привлечения бюджетных средств расширяют возможности граждан в получении высшего образования;
- дают возможность реализовывать новые, уникальные авторские программы и технологии, методики и методы обучения, позволяют выработать новые экономические подходы к управлению в вузе;
- обеспечивают оперативную ориентацию на реальные требования рынка труда, проявляют гибкость и динамизм в подготовке нужных специалистов и поддерживают более выигрышное в сравнении с государственными вузами соотношение «цена обучения – качество образования».

Таким образом, негосударственные вузы – это эффективное средство удовлетворения растущего спроса на высшее образование, решение проблем повышения благосостояния, занятости населения при снижении нагрузки на государственную казну.

¹⁵ Там же. С. 257.

¹⁶ Там же. С. 254.

¹⁷ Шереги, Ф.Э., Харчева, В.Г., Сериков, В.В. *Социология образования: прикладной аспект*. М., 1997. С. 13.; Тадевосян, Э.В. *Социология: Учебное пособие* М., 1999. С. 264.

¹⁸ Гуров, В. *Качество образования в негосударственных вузах* // *Высшее образование в России*. 2004. № 6. С. 150.; Ильинский, И.М. *Образовательная революция* М., 2002. С. 414; Плакий, С.И. *Качество высшего образования*. М.: Национальный институт бизнеса, 2003. С. 516.

Литература

1. Алексеев С.С. Частное право: Научно-публицистический очерк. – М., 1999.
2. Государственная аккредитация учреждений высшего, среднего и дополнительного профессионального образования в 2000-2001 гг. Аналитический отчет. – Москва – Йошкар-Ола, 2002.
3. Гуров В. Качество образования в негосударственных вузах // Высшее образование в России. – 2004. – № 6. – С. 150.
4. Ильинский И.М. Образовательная революция – М., 2002. – С. 414.
5. Плаксий С.И. Качество высшего образования – М.: Национальный институт бизнеса, 2003.
6. Змеев В.А. Негосударственное высшее образование в Российской империи // Социально-гуманитарные знания. – 2000. – № 5.
7. Из доклада директора Института гуманитарных исследований МосГУ В.А. Лукова на международной конференции «Образование для XXI века», проходившей в Москве в МосГУ 22-23 апреля 2004 г
8. Констатиновский Д.Л. Молодежь в системе образования: динамика неравенства // Социологический журнал. – 1997. – № 3. – С. 108.
9. Образование России – 2002. Статистический информационно-аналитический сборник / Министерство образования Российской Федерации. – М., 2003. – С. 207.
10. Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. СПб., 1914, т. XXXI. Отделение первое. № 36226).
11. РГИА Ф. 1276. Совет министров. Оп. 3. Д. 801. Л. 138.
12. Российский статистический сборник. – 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – С. 254.
13. Сизов В.С. Роль негосударственного образования в современной России // Межрегиональная группа ученых институт проблем новой экономики. – 2004. – № 2.
14. Шереги Ф.Э., Харчева В.Г., Сериков В.В. Социология образования: прикладной аспект. – М., 1997. – С. 13.
15. Тадевосян Э.В. Социология: Учебное пособие – М., 1999. – С. 264.

Проблема эстетического в древнекитайском мировоззрении

Е.Л. Герасимова,

преподаватель кафедры теории и истории государства и права Вятского
социально-экономического института,
г. Киров

Aesthetic Outlook Problem in Ancient China

E.L. Gerassimova

Aesthetic outlook of all nationalities is connected with the development of its cultural traditions. The ways of realizing the aesthetic outlook are investigated in the light of ancient China in IV-II centuries B.C.

Становление эстетического сознания у всех народов связано с развитием их культурных традиций; не составляет исключение и китайское эстетическое сознание. Предметом исследования данной статьи является эстетический подход как определяющий в трактовке основных мировоззренческих проблем. Вопросы путей реализации эстетического сознания рассматриваются применительно к поэтическому творчеству Древнего Китая рубежа IV–II вв. до н.э.

По утверждению исследователей, этот период характеризуется тем, что на практическом плане идеальное не отделено от материального и ему не противопоставлено. Человек еще не способен осмысливать идеальное отдельно от его материального выражения. Поэтому даже такая чистая идеальность, как абсолютное небытие и Дао (Путь) в «безумных в речах» Чжуан Цзы (369? - 286?), представляется в виде формы: «Небесная Сокровищница. Добавляй в нее – и она не переполнится. Черпай из нее – и она не оскудеет»¹.

Относительно существа понимания законов Дао: концепции «Тайцзи» («Великий Предел»), символизирующей круговое движение развития явлений, основанной на идее преемственности и гармонической взаимо-

связи между человеком и космосом, концепции «Ицзин» («Перемены») с реальностью в виде бесконечной череды перемен, превращений и событий – В.В. Малявин уточняет, что древних исследователей интересовали не сами «вещи», а отношения между ними, точнее – их уместность, выверенная на предмет «Праведного Пути жизни»².

При рассмотрении текстов «Дао дэ цзин» («Канон Пути и благой силы»), «Хуайнаньцзы» (Философы из Хуайнани), «Шицзин» («Книга песен и гимнов») – крупнейших памятников древнекитайской культуры – очевидна их эстетическая направленность. Космологическое мировоззрение отдает приоритет красоте природы, душой которой выступает Дао (Путь), и облакает его в художественные формы: «Дао ... высоко беспредельно, глубоко безмерно, обнимает небо и землю, сообщается с бесформенным»³.

Эстетика древних произведений глубоко онтологична в характеристиках «чистой идеи»; описываемое в них настолько прекрасно, насколько соответствует или способно приблизиться к качествам идеального. Первыми среди таких качеств являются понятия: «простоты и «чистоты». По выражению Лао Цзы, автора «Дао дэ цзина», «совершенномуд-

¹ Малявин, В.В. *Чжуан Цзы. Даосские каноны*. М., 2002. С. 67.

² Малявин, В.В. *Китайская цивилизация*. М., 2003. С. 180.

³ Померанцева, Л.Е. *Философы из Хуайнани*. М., 2004. С. 21.

рые» были «простыми подобно неотделанному дереву, ...умели грязное сделать чистым»⁴. Простота и чистота характеризуют первозданность и естественность той основы, из которой возник мир. «То, что называю небесным, – это беспримесная чистота, безыскусственная простота, изначально прямое и белоснежно-белое, то, что никогда ни с чем не смешивалось»⁵.

В «век совершенного блага» или «золотой век», – говорили мудрецы, – «первозданная чистота и простота еще не рассеялись. Необъятная эта ширина составляла одно, а тьма вещей пребывала в ней в великом согласии»⁶. Затем наступил век упадка; в текстах он связывается с представлением об утрате «простоты и чистоты». «Наступило время Фуси. Его Дао было полно и обширно. Впитывали благо, держали за пазухой гармонию. <...> Тогда-то и появилось знание. Забрел свет, занялась заря, и возжелали проститься со своим отроческим сердцем. И пробудившись, устремили взор в пространство между небом и землей. От того их благо взволновалось и утратило единство»⁷.

По утверждению Лао Цзы, «совершенно-мудрый», как страж и законник Дао, единственный среди всех способен возвратить «простоту и чистоту» в мир, обладая «безыскусственностью». Он советует не умножать вещи, ибо с их прибавлением «удваиваются печали»⁸, и напоминает, что «первоначальная простота» исчезла тогда, когда «исчезло невыделанное дерево, а из него был сделан сосуд»⁹. Как идеальное состояние, «простота и чистота» присущи и Дао, и всему тому, что из него вышло: природе, «мудрецу», челове-

ку, если последний стремится уподобиться им.

Онтологическими производными «чистоты» являются «ясность» (прозрачность) и «покой». Мутный поток вырвавшегося на поверхность земли фонтана клокочет и бурлит; лишь постепенно входя в русло, вода успокаивается и очищается. Устанавливаясь в покое, обретая чистоту и прозрачность, вода становится ровной, способной отражать, как зеркало, и тогда можно видеть истинную форму вещей. «Нельзя видеть своего отражения в текучей воде, а только в стоячей. Это происходит благодаря покою. <...> Только ровное и спокойное отражает природу вещи»¹⁰. Потому «мудрец», «в покое пестует свою природу, в безмолвии определяют место разуму – и так входит в Небесные врата»¹¹.

«Покой» выражает намерение на возвращение вещей к началу – к «чистой идее». В параграфе 16 «Дао дэ цзина» сказано: «В мире большое разнообразие вещей, но все они возвращаются к своему началу. Возвращение к началу называется покоем, а покой называется возвращением к сущности. Возвращение к сущности называется достижением ясности, а незнание постоянства приводит к беспорядку и в результате к злу»¹². Последнее так понималось «хуайнаньскими мудрецами»: «Не стремиться к единству внешнего и внутреннего, а увлекаться вещами; притупить свой изначальный свет и искать знаний с помощью глаз и ушей – ... означает утратить Дао»¹³.

Термин «покой» более связан с чувственным, чем с идеальным миром. Страсти возмущают человека, лишая «мира и покоя», ис-

⁴ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

⁵ Померанцева, Л.Е. *Философы из Хуайнани*. М., 2004. С. 26.

⁶ Там же. С. 45.

⁷ Там же.

⁸ Померанцева, Л.Е. *Указанное сочинение*. С. 123.

⁹ Там же. С. 133.

¹⁰ Там же. С. 47.

¹¹ Там же. С. 26.

¹² http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

¹³ Померанцева, Л.Е. *Указанное сочинение*. С. 43.

тинно принадлежащих его природе. «Поэтому в древности, упорядочивая Поднебесную, непременно постигали свойства вещей, определяемые природой и судьбой»¹⁴, а постигая, «пребывали в безмятежном бездействии и не суетились. Действовали, не задумываясь, – внутренне сливаясь с Дао, вовне сообщаясь с долгом. Принимались за дело и завершали его красиво, двигались весело и приносясь к вещам»¹⁵. Такова же и эстетическая мысль:

У тыквы зеленые листья горьки...

Вот брод – переход через воды реки.

Глубок – я в одеждах пройду по нему

А мелок – край платья тогда подниму

Поток набухает, разлиться готов;

Фазаночки слышу настойчивый зов...

Колес не покроет разлив этих вод

Фазаночка милого долго зовет¹⁶.

Следующий эстетический термин – «равновесие» – «идеален» по своей сути; в «Дао дэ цзин» сказано: «Небесное Дао напоминает натягивание лука. Когда понижается его верхняя часть, поднимается нижняя»¹⁷. В своем высшем материальном выражении «равновесие» есть искусство. Чжуанцзы говорит: «Слышали о том, что Поднебесную следует предоставить себе, но не слышали о том, что в Поднебесной следует наводить порядок, – и, предвосхищая вопрос, комментирует, – «предоставить» – из опасения, чтобы не извратилась природа Поднебесной, «каждого самому себе» из опасения, чтобы не изменились человеческие свойства. Если природа Поднебесной не извратится, а человеческие свойства не изменятся, разве нужно будет наводить в ней порядок?»¹⁸.

Как бы художественно ни была облечена «чистая идея» в понятиях «тонкое и малое», ее существо сводится к значению «чистый смысл» и без труда обнаруживается в текстах. «Еще нет каких-либо форм и границ. Только шорох абсолютного небытия. Все полно желанием жизни, но еще не определились роды вещей»¹⁹. Или: «Не обладающее и тонкостью осенней паутины, толщиной даже тростниковой пленки распространяется на четыре стороны беспредельно, проходит в не имеющее границ. Никому не подвластное, никем не сдерживаемое, оно умножает малое, то поднимет, то опустит тьму вещей, играючи творит изменения»²⁰. Это последнее есть качество Дао и бесформенного.

В.В. Малявин так проясняет смысл этих понятий: «Миру форм, согласно китайской традиции, предшествует мир чистых превращений, исчезающих прежде, чем они обретут зримый образ. Это мир самой предельности существования и пространство несотворенной «жизненной воли», которая вносит предельность в мир, тем самым вводя в него смысл»²¹. Тонкостью такого рода обладает и человеческий разум. Чжуанцзы на вопрос о том, где находится Путь, отвечает: «Повсюду...» Вещество в вещах не отграничено от вещей, но вещи обладают пределом, так называемой границей вещи. Предел же беспредельного – это бесконечность конечного»²².

То же можно сказать об эстетических терминах «тьма и свет», «идеальное», существо которых пронизывает художественную форму:

«Свет спросил у Небытия:

– Ты действительно существуешь или ты на самом деле не существуешь?

¹⁴ Там же.

¹⁵ Там же. С. 129

¹⁶ Ши цзин. Книга песен и гимнов. М., 1987. С. 39.

¹⁷ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

¹⁸ Поздеева, Л.Д. Чжуан-цзы. С-Пб., 2000. С. 101

¹⁹ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 37.

²⁰ Там же. С. 42.

²¹ Малявин, В.В. Китайская цивилизация. М., 2003. С. 183.

²² Поздеева, Л.Д. Указанное сочинение. С. 229.

– Небытие не отвечало. Не получив ответа, Свет стал всматриваться в его облик: темное, неразличимое, смотришь – не видишь его формы, слушаешь – не слышишь его голоса, хочешь схватить – не можешь, взгляды-ваешься в даль его – не видно края»²³.

А вот характеристика Дао: «Его верх не освещен, его низ не затемнен... Поэтому называют его неясным и туманным»²⁴. Тьма связывается в «Хуайнаньцзы» с представлением о глубочайшем смысле, являющемся такой тонкостью, что овладение им не под силу даже чувственному знанию. Однако, правда такова, что именно глубочайшая тьма, как аллегория непроницаемости, скрывает в себе истинный свет – истинное знание:

«Полутень спросила у Тени:

– Белый свет – это божественный свет?

– Нет, отвечала Тень. ... Смена дня и ночи происходит на Фусане. Солнце освещает космос, лучи белого света заливают пространство между четырех морей; но закрой дверь, прикрой окно, – и они не проникнут. Божественный же свет льется с четырех сторон одновременно, и нет места, которого бы он не достигал: вверху граничит с небом, вниз свивается до земли, порождает и вскармливает тьму вещей, но не имеет образа.... Разве это доступно белому свету?»²⁵.

«Тьму и свет» прозревал в своих песнях древний поэт:

То дикие гуси крылами шумят,
К могучему дубу их стаи летят –
На службе царю я усерден, солдат.
Я просо не сеял, забросил свой сад.
Мои старики без опоры ... Мой взгляд
К далекой лазури небес устремлен:
Когда ж мы вернемся назад?²⁶
Свет понимается как способность пости-

жения смысла. Он не лежит на поверхности вещей и явлений, а находится во «тьме» – «пучине» разума, скрывая высшее – божественное знание. В ком открылся высший свет, в том чувственное – «материальное знание» – уступает интеллектуальному – «идеальному»; такой «сквозь пальцы пропускает тьму вещей»²⁷.

Кроме прямых указаний на «идеальность» эстетического, в древнекитайском мировоззрении имеются и так называемые «отраженные». Действие «чистой идеи» в них имеет не прямую, а опосредованную направленность. «Мудрец» в своем следовании «высшим образцам» отражает «идею», как тень – форму. «Красота» есть опосредованная «идея» Дао. Действуя как его закон, она «отражается» в вещах, приближая их к совершенству «идеального». Ее принципы структурируют бытие, которое теперь предстает как гармоническое единство «идеального» и «материального». Рассмотрим ряд терминов, относящихся к этому вопросу.

«Гармония». Ее цель – согласие «неподобного», противоположного, как «инь» и «ян». Первое «идеальное» указание на «гармонию» находим в параграфе 42 «Дао дэ цзина»: «Все существа носят в себе инь и ян, наполнены ци и образуют гармонию»²⁸; истину может постигнуть тот, «кто постиг Высшую гармонию и овладел взаимным отзвуком саморазвивающихся явлений»²⁹. Музыка, первая среди искусств, как камертон вещей и явлений, приводит их к гармонии. В «Хуайнаньцзы» говорится, что «мудрецы» для того и создали музыку, «чтобы поддерживать мир и согласие»³⁰.

Гармония и радость, покой и тишина составляли природу древних мудрецов. Их воля проявляла себя в поступках, согласных с Дао,

²³ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 232.

²⁴ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

²⁵ Померанцева, Л.Е. Там же. С. 232.

²⁶ Ши цзин. Указанное сочинение. С. 99.

²⁷ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 44.

²⁸ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

²⁹ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 110.

³⁰ Там же. С. 140.

и в этом обнаруживалась их судьба: «природа вещей, — читаем в «Хуайнаньцзы, — встречает свою судьбу и только затем начинает проявляться. Судьба обретает природу вещей и только затем обозначается»³¹. Тоска по далеким «счастливым временам», по потерянной гармонии отобразена в древнем стихе:

То ласточки, вижу, над нами летают кругом,

Их крылья неровные, вижу, мелькают вдали.

Навеки она возвращается ныне в свой дом!...,

Ее провожаю до края родимой земли.

И вслед ей смотрю я, уж взору ее не догнать,

И слезы мои, изобильны, как дождь, потекли³².

Все построено или должно быть построено в идеале на гармонии; иронический смысл, который вложил древний автор в следующий стих, указывает на дисгармонию явления и несовместимость его с «чистой идеей»:

Ты на крысу взгляни — щеголяет кожей,

А в тебе нет ни вида, ни осанки пригожей!

Коль в тебе нет ни вида, ни осанки пригожей,

Почему не умрешь ты, на людей непохожий?

Посмотри ты на крысу — у нее есть зубы,

А ведь ты человек без удержу, грубый,

Если ты человек без удержу, грубый,

Чего ждешь, кроме смерти? Что тебе любо?

Посмотри-ка: все слажено в теле крысином.

Ты — не знаешь обряда и не славен ты чином.

Коль ни чина нет у тебя, ни обряда,

Что же, ранняя смерть для тебя — не награда?³³.

Важнейшим свойством «гармонии» является ее способность порождать новое; в качестве примера уже называлась музыка. Как новое явление, родившееся в результате сонастройки (со-звучия) звуков, музыка есть образец «гармонии». А «гармония» — результат синтеза противоположностей «инь» и «ян»; «хуайнаньские мудрецы» комментировали это положение следующим образом: «Высшая степень инь — это леденящий ветер, высшая степень ян — иссушающая жара, от их соития образуется гармония и рождается вся тьма вещей»³⁴. На структурировании и рождении нового как свойствах «гармонии» отстроен весь космический порядок.

В природе «гармония» осуществляется силой «блага», исходящего от Дао. В «Хуайнаньцзы» читаем: «В природе все без усилий согласуется с Дао, без слов проникается благом, в спокойной радости, не зная гордыни, обретает гармонию»³⁵. Небо и земля, объединяясь в «гармонии», становятся тождественны Дао, а сама она становится «небесной». Последнее, указывая на ее особую космологическую принадлежность Дао, направляет ход развития вещей и явлений в соответствие с «гармонией»; первыми ее «спутниками», конечно, выступали «мудрецы».

«Искусство приведения к согласию» они сделали «делом жизни». Представленные в аллегоричной форме в виде «руководств», «мудрецы» предписывали правила постижения «гармонии» тем, кто шел «вслед». Интересен в этой связи сам способ толкования «гармонии», ибо он учитывал в своем существовании степень «готовности» адепта к постижению. Так, первая, начальная ступень предполагала понимание «видимых» основ явления и на практическом плане требовала согласия «внешнего» с «внешним». Цзяофу — один из персонажей «Хуайнаньцзы», осваивая эту сту-

³¹ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 51.

³² Ши цзин. Указанное сочинение. С. 39.

³³ Там же. С. 55.

³⁴ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 109.

³⁵ Там же. С. 21.

пень, «выравнивал коней, следуя за стыком между вожжами и удилами, ослаблял и натягивал их в согласии с движением губ коней»³⁶.

Вторая, более сложная ступень требовала от адепта гармонизации «внешнего» и «внутреннего» с приоритетом последнего. Цзяофу «прислушивался к сердцу, вовне согласовывался с волей коней»³⁷. Третья ступень венчает «Высшую гармонию». Адепт уже не живет во «внешнем», то есть не нуждается в нем для реализации своего бытия и, как таковой, признается «овладевшим Дао».

Искусство постижения «гармонии», невозможно без понимания «меры», – следующей эстетической категории Дао. Она отсылает нас «в явленный мир», в котором, при всей его хаотичности, не утрачивается мера. «Поскольку возникли имена – говорит Лао Цзы, – нужно знать предел их употребления. Знание предела позволяет избавиться от опасности»³⁸; в человеческом мире – это законы. «С введением законов тот, кто действует, сообразуясь с мерой, награждается; кто недостаточно придерживается меры, – того казнят»³⁹. Цель законов – управлять. Потому «мера» более всего востребована в «искусстве управления», и здесь «кто знает меру, у того не будет неудачи. Кто знает предел, тот не будет подвергаться опасности»⁴⁰.

Производной «меры» является «воздержанность» или «умеренность». В параграфе 59 «Дао дэ цзин» сказано: «Управляя людьми и служа небу, лучше всего соблюдать воздержание. Воздержание должно стать главной заботой (правителя – Е.Г.)»⁴¹. В «Хуайнаньцзы» сказано: «Совершенный человек

ест, соизмеряясь с желудком, одевается, соизмеряясь с формой»⁴². Следующее толкование «умеренности» несет отрицательный смысл: «конфуцианцы не вскрывают корень желаний, а запрещают само желаемое, не ищут истока наслаждений, а пресекают сам предмет наслаждения. «...» Не могут заставить людей не желать, а могут только заставить воздерживаться»⁴³. Об утрате «меры» и «гармонии» следующий отрывок:

Как он велик, мой запас овощей!

Зимней порой защитит от беды.

С новой женою пируете вы –

Я лишь защитой была от нужды.

Грубый со мною да гневный такой,

Дашь мне заботы, одаришь тоской.

Или забыл ты, что было давно?

Что лишь со мною обрел ты покой⁴⁴.

Побудительным мотивом «прекрасного» – последней рассматриваемой в статье эстетической категории – является опыт просветленной духом жизни. Чувство неисповедимого совершенства обнаруживает себя в живом созвучии природы. «Мудрец» не ищет «прекрасное», сообразуясь с «пространством» и «временем». Все явленное для него постольку прекрасно, поскольку соответствует «гармонии», а если нет, то и красавицу «Си Ши он не отличит от огородного пугала»⁴⁵.

«Предмет эстетического видения в Китае, – пишет В.В. Малявин, – символическая и «небесная» глубина опыта, интимно внятная, но «вечноотсутствующая»⁴⁶. В песне «Саранча» «беспредельность прекрасного» видится «древним человеком» в полноте родов и согласуется с пониманием Дао:

³⁶ Там же. С. 159

³⁷ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 159.

³⁸ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

³⁹ Померанцева, Л.Е. Там же. С. 158.

⁴⁰ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

⁴¹ Там же

⁴² Померанцева, Л.Е. Там же. С. 127

⁴³ Там же.

⁴⁴ Ши цзин. Указанное сочинение. С. 45.

⁴⁵ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 122.

⁴⁶ Малявин, В.В. Китайская цивилизация. М., 2003. С. 201.

Ты, саранча, распростершая крылья,
Стаей несметной летаешь повсюду.
Пусть же всегда у тебя в изобилие
Дети и внуки рождаются будут
О, саранчи крылатые стаи,
Мерно в полете крылами звените
Пусть ваши внуки вечно летая
Род ваш продлят непрерывной нитью
Ты, саранча крылатая, всюду
Вместе летаешь сплошной тучей.
Дети и внуки твои да будут
Вечно роиться роем могучим⁴⁷.

«Прекрасное» определяется «небесной мерой». Все остальное – неистинное (человеческое): «заблуждения и пустые ухищрения ума⁴⁸, как говорят об этом «мудрецы из Хуайнани». «Прекрасное» понимается как «необходимое» и «достаточное». Тот, кто овладел таким искусством, видит «образ». «Он не пользуется искусством подходящего, а осуществляет Дао необходимого⁴⁹. Находить всякой вещи должное место в соответствии с ее свойствами – трудная задача; еще Лао Цзы говорил: «Когда все в Поднебесной узнают, что прекрасное является прекрасным, появляется и безобразное»⁵⁰.

Понимание «уместности» вещей и явлений помогало древним распознавать «прекрасное»; в притче Чжуанцзы об «Уроде» – «безгубом калек с кривыми ногами» – говорится о том, что тот как-то подал совет вэйскому царю «Чудотворному» и из-за этого так по-

нравился последнему, что царь счел его «прекрасным». «После этого «шеи у нормальных людей стали казаться тому слишком короткими»⁵¹. Тот же акцент на «уместность» в определении «прекрасного» находим в притче «Об Охотнике»: «Если назвать прекрасным стрелком того, кто случайно попал в цель, то все в Поднебесной оказались бы меткими, как охотник. Возможно ли это?»⁵²

В целом понятия «прекрасного», сложившиеся в рассматриваемый период, дают немного материала, ограничиваясь эпитетами и находясь в рамках уже рассмотренного выше.

Представленный обзор эстетической терминологии дает лишь общее представление об эстетических категориях рассматриваемого периода, но и в таком виде указывает на неразрывную связь «идеального» и «материального», художественно оформляя «красоту» в «чистой идее».

Литература

1. Малявин, В.В. Чжуан Цзы. Даосские каноны. М., 2002.
2. Малявин, В.В. Китайская цивилизация. М., 2003.
3. Поздеева, Л.Д. Чжуан-цзы. С-Пб., 2000.
4. Померанцева, Л.Е. Философы из Хуайнани. М., 2004.
5. http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

⁴⁷ Ши цзин. Указанное сочинение. С. 26.

⁴⁸ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 26.

⁴⁹ Там же. С. 159.

⁵⁰ http://zobra-budda.ru/zen/dao_de_jing/.

⁵¹ Померанцева, Л.Е. Указанное сочинение. С. 60.

⁵² Поздеева, Л.Д. Указанное сочинение. С. 255.

Менеджмент в китайской традиции

Б.Б. Виногородский

китаевед, Президент фонда «Экология сознания»,
г. Москва

В.С. Сизов,

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

Management in Chinese Tradition

B.B. Vinogradsky, V.S. Sizov

The editorial staff of the our journal gives permission to publishing the materials of a new book written by V.S. Sizov and B.B. Vinogradsky «Management in Chinese Tradition» (in reduction). The book has become a bestseller. It deals with the problems of management, in particular with its specific forms, which were used in China during the last thousand years.

С этого номера, редакция журнала ВНЭ с разрешения авторов и согласия издательства, начинает публикацию материалов книги Б.Б. Виногородского и В.С. Сизова «Менеджмент в китайской традиции» (в сокращённом варианте), которая была издана в 2007 г. издательством «Экономистъ» (тираж 2000экз). Став настоящим интеллектуальным бестселлером, она мгновенно разошлась среди читателей, интересующихся вопросами управления, в частности теми специфическими формами, которые применялись на протяжении тысячелетий в Китае.

Авторам книги хорошо знакома раскрываемая тема. Б.Б. Виногородский – известный китаевед, В.С. Сизов – д.э.н., профессор, специалист в области стратегического управления.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Особенности китайского менеджмента, специфических способов управления, которые используют лучшие управленцы Китая, привлекают сегодня особенное внимание со стороны ученых и практиков всего мира. Объяснение этому очень простое. Эта древняя и величайшая страна мира после полутора столетий пребывания в нищете и разрухе, «на коленях», вдруг, почти мгновенно по меркам исторического времени расцвела как прекрасный цветок лотоса! При этом не были в ней открыты неведомые дотоле несметные сокровища, не получила она щедрой помощи от западных держав, никуда не делись и проблемы перенаселения, голода, отсутствия

развитой индустрии и т.д. и т.п. Тем не менее – чудо налицо. Китай не только справился со многими проблемами и бедами, мучавшими его долгие годы, но уже к концу XX столетия, то есть за какие-то 15-20 лет проведения реформ, вышел в десятку мировых лидеров, уверенно догоняя своих основных конкурентов – Японию и США. По прогнозам многих западных экономистов к 2050г. ВВП Китая будет превышать показатели обеих этих стран, а некоторые эксперты прогнозируют такой фантастический результат уже к 2020 году!

В чем же причина такого грандиозного успеха? Сами китайцы уверены в том, что это заслуга их лидера, теперь уже легендарного Дэн Сяопина, а также такой общенациональ-

ной черты характера как трудолюбие и усердие. Только ли в этом дело, трудно сказать, хотя, безусловно, и первая и вторая причины успеха действительно представляются весьма важными. За границами Китая его достижения связывают с тремя основными факторами роста, которые в своем взаимном сочетании и определили успех страны. Это – переход к рыночным отношениям, эффективное государство и правильная экономическая политика (закрывающаяся, прежде всего, в удерживании на низком уровне инфляции и поддержке экспортно-ориентированных отраслей)¹.

Но, несмотря на то, что указанный рецепт весьма прост, другим странам, его применение не принесло ожидаемого чуда. Потому что дело не только в том какую выбрать государственную стратегию, идеологию или экономическую политику. Очень важным является то, кто и каким образом будет проводить в жизнь принятые эпохальные решения. Другими словами надо, имея корабль и зная конечный пункт маршрута еще подобрать слаженную команду, которая сможет привести судно туда куда надо. Каждый член этой команды должен не только знать свое дело, но и стремиться хорошо его исполнять. А это уже зависит от умения капитана и подчиненных ему офицеров руководить командой и от тех стимулов, которые при этом применяются.

Следовательно, в грандиозном успехе, которого Китай добился в ходе осуществления своих реформ, большая доля заключается в умелом руководстве этими реформами. При чем хочется подчеркнуть, что под таким руководством надо понимать деятельность не только высших государственных деятелей, но работу менеджеров всех уровней на всех китайских предприятиях, учреждениях и организациях. Потому что в большинстве своем они, иногда возможно и не подозревая об этом, и создавали своим повседневным трудом то, что в мире сегодня именуется «ки-

тайское чудо». И этот их управленческий труд, безусловно, имеет свою специфику, свои национальные особенности, отличающие его от деятельности американского или русского менеджера или управленца из любой другой страны.

Авторы не претендовали раскрыть всю необъятную тему китайского менеджмента, но решили выделить в ней наиболее важную, базисную часть, а именно – традиции управления. Как они складывались исторически, на каких философских доктринах базировались, каким образом они влияют на сегодняшний китайский менеджмент. Все это представляется чрезвычайно важным. У авторов присутствовало огромное желание донести в доступной для «российского» восприятия форме, те традиционные идеи и принципы, используя которые, китайцы сумели построить великую цивилизацию, сохранять тысячелетиями свою идентичность и культурную целостность, а так же приспособиться к требованиям современного мира, встав в один ряд с достижениями западной цивилизации.

Знакомясь с изложенным в книге материалом, следует обращать внимание на то, что традиции управления в Китае, наработанные и действующие на протяжении тысячелетий, все же подвергаются модификации. Это происходило в период построения социалистического общества в КНР в середине XX века. Это происходит и сегодня, в период перехода от плановой (административной) к рыночной экономике. Фактически сегодня в Китае можно говорить о наличии модели «двойного предпринимательства» (переходного к рыночному), что накладывает свой отпечаток на методы и способы в практике управления. И, тем не менее, за всеми модными нововведениями современного Китая, принятыми от Запада, везде и всюду чувствуется дух его многовековых управленческих традиций. Китайцы вовсе не спешат с ними расставаться, скорее наоборот, они как всегда, все ассимилируют и китаизируют – чужие народы, их

¹ См, например, Попов, В.В. *Три капли воды: Заметки некиста о Китае*. М.: Дело, 2002. С.104.

культуру, религию, теперь вот западный менеджмент, а в будущем (у авторов в этом нет сомнения) они китаизируют и процесс глобализации, приспособят его под свои нужды и потребности.

В контексте сказанного хочется донести до читателя очень важную мысль: китайцы вполне реально, ощутимо, используют всюду, где только возможно, свою уникальную национальную культуру, как мощный стратегический ресурс! И речь идет не только об исторических памятниках, произведениях литературы и искусства или, например, о китайской кухне, уже завоевавшей всемирное признание. Прежде всего, они используют свой уникальный исторический опыт, сохраняющийся и выражающийся в ритуалах и традициях, в том числе в традициях управления.

О названии книги

Многие материалы книги посвящены политическому управлению Древнего Китая, а менеджмент, как правило, относят к управлению в условиях производства. Однако специфика Китая в том и состоит, что в управлении государством первое место там всегда занимали экономические вопросы. Успешные китайские правители эффективность государственного управления видели в развитии экономической мощи страны и, в первую очередь в грамотном регулировании земельных отношений, поддержке товаропроизводите-

лей, в содействии торговле и гибком применении налоговой системы. При проведении тех или иных экономических реформ, китайские правители в большинстве случаев учитывали необходимость экономической заинтересованности простых граждан в их труде и особенно крестьян. Торговля же считалась настолько важной, что воевавшие между собой царства заключали между собой специальные соглашения позволявшие пересекать купцам их границы.

Поэтому после длительных обсуждений, авторы сочли возможным вынести в заглавие своей работы именно такое название – «Традиционный китайский менеджмент». Забегая вперед, следует сказать, что традиционный менеджмент в Китае – это единое понимание процессов управления, которые в идеальной модели не делятся, так как это делается на Западе на специфическое управления фирмами и производством, военное, государственное или муниципальное управление и т.п. Главные цели управления по-китайски (следует отметить, что речь идет об идеальных моделях) лежат в сферах получении блага, как общественной ценности.

Авторы выражают благодарность за ценные советы, высказанные в ходе обсуждения учебного пособия научным рецензентам: доктору экономических наук, профессору Авдокушину Евгению Федоровичу и доктору экономических наук, профессору Кузьминовой Татьяне Владиславовне. А так же Бродской Маргарите Флориановне за деятельное участие в создании этой книги.

*Б.Б. Виноградский
В.С. Сизов*

Часть I

Формирование управленческих традиций в Китае

Глава I

Общие сведения о Китае и особенностях национального менталитета (в аспекте влияния на традиционный китайский менеджмент)

1.1. Общие сведения

Китайская Народная Республика (провозглашена 1 октября 1949г.) находится в юго-восточной части евроазиатского континента и занимает по площади третье место в мире после России и Канады. Ее площадь составляет 9,6 млн. км². Рельеф страны отличается исключительным разнообразием: от высокогорного на западе страны (прежде всего Тибетское нагорье) до равнинного на востоке. Центральный же Китай представлен как горами, так и котловинами и нагорьями. Все это определяет и существенные климатические отличия, имеющиеся в различных точках страны. Так на севере страны, в провинции Хэйлунцзян средняя зимняя температура ниже 0°C, но иногда снижается и до -30°C, а среднеиюльская выше 20°C. На юге, в провинции Гуандун, средняя январская температура выше 10°C, а среднеиюльская 28°C.

С востока и с юга КНР омывается водами Тихого океана. Длина береговой линии составляет 18 тыс. км., а площадь морской акватории 4,73 млн. км². В КНР насчитывается более 5400 островов, расположенных, в основном, в приморских районах юго-восточной части страны. Главные реки Китая – Янцзы, Хуанхэ, Чжунцзян, Сунгари, Амур (Хэйлунцзян), Хуайхэ.

КНР по суше граничит с Россией, Казахстаном, Киргизией, Таджикистаном, Афганистаном, Индией, Непалом, Бутаном, Мьянмой, Лаосом, Вьетнамом и Кореей. Морская граница у этой страны с Японией и Филиппинами.

Сами жители с древних пор именуют свою страну – Чжунго, что означает «Срединное Государство». В этом названии просматрива-

ется одна из черт национального менталитета, а именно, китайцы во все времена считали свое государство центром мира, а все остальные страны и их жителей – периферийными. Подавляющее большинство населения КНР составляет национальность хань почти 92% от общего населения страны. Всего же насчитывается 56 национальностей. С совокупная численность 55 национальных меньшинств составляет примерно 100 млн. человек.

Русское название «китайцы» происходит от названия народа «кидани» (или «китаи»), которые в X веке создали свое государство, граничащее с китайскими государствами. Кидани вели агрессивную политику и навязывали вассальную зависимость соседним государствам, в том числе Китаю. Именно в этот период русские впервые столкнулись с киданями, не верно распространив наименование этого народа и на ханьцев. В XII веке их государство было уничтожено очередными завоевателями.

Китай занимает первое место в мире по количеству населения. По итогам пятой всеобщей переписи, проведенной в 2000 г., население страны составило 1265,83 млн. человек. В том числе городское население составило 458,44 млн. человек (36,2%), а сельское 807,39 млн. человек (63,8%).

С 1970-х гг. китайское правительство осуществляет политику «планового деторождения», цель которой остановить рост населения. Она сводится к всесторонним мерам, но в первую очередь с ограничением в семье количества детей до одного ребенка. Другими аспектами политики планирования рождаемости являются поощрение поздних браков и позднего рождения ребенка. Раньше эта

политика касалась всех ханьцев, теперь сельским семьям разрешается рожать второго ребенка, но с соблюдением определенного интервала после рождения первого.

Это связано, в том числе и с проблемой «желательного рождения мальчиков». В Китае традиционно мальчики всегда были более желанными детьми, т.к. являлись носителями родового имени и поддерживали обряды, связанные с почитанием умерших предков своего рода. Девушки же, выходя замуж, покидали семью и принадлежали целиком семье мужа. Поскольку в настоящее время благодаря успехам медицины стало возможно планирование пола будущего ребенка, то в последнее десятилетие в Китае наблюдается существенная половая диспропорция новорожденных. На одну родившуюся девочку рождается в среднем два мальчика.

Для национальных меньшинств проводится более мягкая политика. Им, как правило, разрешается иметь в семье двух или даже трех детей, а для слишком малочисленных нацменьшинств ограничения и вовсе не устанавливаются. По отношению к национальным меньшинствам правительство КНР проводит политику автономий. В КНР создано пять автономных районов национальных меньшинств: Синьцзян-Уйгурский, Нинся-Хуэйский, Гуанси-Чжуанский, Тибетский и Внутренняя Монголия.

В современном Китае в среднем на 100 семей приходится 363 человека. В семье обычно живут родители и их дети, но пока еще сохраняются семьи, где вместе живут люди трех и даже большего числа поколений. По закону взрослые дети несут обязанности по содержанию родителей и помогают им, хотя и без этого в китайском обществе очень сильно уважение к старшим и престарелым, а так же существует традиция заботы о младших.

Средняя плотность населения в Китае составляет 130 человек на 1 км², но размещается оно очень неравномерно: в густонаселенных приморских районах Восточного Китая плотность – более 400 человек на 1 км², в

Центральном Китае – более 200 человек на 1 км², а на нагорьях Западного Китая – менее 20 человек на 1 км².

Территориально государство разделено на 23 провинции (включая Тайвань), 5 автономных районов, 4 города центрального подчинения и 2 специальных административных района. Провинции подразделяются на уезды. В составе уездов: города, поселки и волости. В провинциях и автономных районах есть районы и города прямого подчинения.

1.2. Социально-политическое устройство

Со времени образования Китайской Народной Республики в 1949 г. в разные периоды действовали четыре Конституции: в 1954 г., 1975 г., 1978 г. и 1982 г. Ныне действующая Конституция КНР была принята 4 декабря 1982 г. на 5-м пленуме 5-го созыва Всекитайского Собрания народных представителей (ВСНП), после всенародного обсуждения.

Главной руководящей и направляющей политической силой в КНР является коммунистическая партия Китая (КПК), которую возглавляет Генеральный председатель Центрального комитета КПК. На настоящий момент эту должность занимает Ху Цзиньтао, который занимает еще три высших поста КНР. Он является Председателем КНР, Председателем Центрального военного совета КНР и Председателем Центрального военного совета КПК.

Но на самом деле невероятно сложно оценить политический строй современного Китая, поскольку эта страна очень сильно регулируется принципами, нормами, правилами, заложенными в традиционных представлениях. В мире, особенно это характерно для России, сегодня еще существует не вполне правильное представление о том, что Китай является социалистическим или коммунистическим (почему это происходит, будет объяснено ниже). Это неверное мнение, искажает взгляд на то, что на самом деле происходит

сегодня в КНР, в стране, к которой неприемлемо применять оценки, исходя из западного формата мышления.

По большому счету в Китае никогда не было социализма в его европейском понимании (прежде всего в том, как его трактовали К.Маркс и Ф.Энгельс). Даже те псевдосоциалистические процессы, которые происходили в XX веке на территории СССР и стран социалистического лагеря, в Китае играли значительно меньшую роль, чем где-либо. Потому что в любом случае все движения здесь накладывались на традиционные представления об общественном устройстве и, эти представления, благодаря мощнейшей укорененности самобытной культуры, бытовали в уме каждого индивида.

В качестве примера можно привести такой факт. В местечке Цюйфу, существует огромное родовое кладбище Конфуция, площадь которого более 200 гектаров. Во времена китайской «культурной революции» (1966 – 1976 гг.), развязанной Мао Цзэдуном, происходили массовые разрушения исторических памятников и вообще всего того, что не соответствовало представлениям о новой революционной культуре. Но в этом городе разрушения были минимальные. Объясняется это тем, что подавляющее большинство людей живущих здесь, носят фамилию Кун, т.е. фамилию Конфуция (его настоящее имя Кун Цзы). С одной стороны, они не могли не выполнять отдаваемые им приказы, но с другой, они не могли и разрушить то, что имело прямое отношение к памяти их предков, особенно такого великого как Конфуций. Ведь это относилось к их Роду, взаимоотношение с которым у каждого китайца неизмеримо глубже и сильнее, чем у любого россиянина. Родовые отношения всегда были и остаются в Китае очень сильными. Они продолжают играть очень важную роль, и они во многом могут быть даже определяющими во взаимо-

отношениях между живущими людьми и в отношении живущих к умершим предкам, культ которых сохраняется на протяжении уже трех тысячелетий.

Если рассматривать современную роль коммунистической партии, то следует признать, что она управляет всей жизнью страны и не в меньшей степени, чем идеологией, управляет как государственными предприятиями, так и частным бизнесом. Самостоятельного независимого бизнеса в Китае без участия в нем государства и партии просто не может быть. И чем бизнес крупнее, тем сильнее он дирижируется партийным аппаратом. Но при этом нет и прямого вмешательства в бизнес. Задача партии – держать власть. Партия в Китае является управляющей силой, и коммунистическая партия держит эту власть. Это достигается через создание партийных комитетов на всех более или менее крупных предприятиях, через активное вовлечение бизнесменов в партийные ряды².

К органам законодательной власти относятся Всекитайское собрание народных представителей (ВСНП) и местные собрания народных представителей разных уровней. В состав ВСНП могут быть избраны представители провинций, автономных районов, городов центрального подчинения, особых административных районов и воинских частей.

Срок полномочий каждого созыва ВСНП – 5 лет, его сессии проводятся раз в год. В промежутке между сессиями ВСНП функции высшего органа государственной власти осуществляет Постоянный комитет (ПК) ВСНП. Заседания ПК ВСНП обычно проводятся раз в два месяца, ежедневная работа главным образом осуществляется Председательским советом, состоящим из председателя, его заместителей и ответственного секретаря. Основные государственные полномочия осуществляются совместно Председателем КНР и Постоянным комитетом ВСНП.

² См., например, Диксон Брюс *Красные капиталисты в Китае. Партия, частные предприниматели и перспективы политических перемен*. М., 2005. С. 62.

К органам исполнительной власти относятся Государственный совет и местные народные правительства разных уровней. В состав Госсовета входят: премьер, заместители премьера, члены Госсовета, министры, председатели комитетов, главный ревизор и ответственный секретарь.

Центральный военный совет (ЦВС) – это государственный орган, осуществляющий руководство военными делами КНР, а также командующий всеми вооруженными силами страны. Вооруженные силы КНР включают в себя Народно-освободительную армию Китая (НОАК), народную вооруженную полицию Китая (которая кроме обеспечения общественного порядка несет ответственность за охрану границ) и народное ополчение (военные части, состоящие из гражданских лиц)³.

1.3. Язык и письменность

Языковые традиции играют огромную роль в формировании национального менталитета. Некоторые лингвисты считают, что любой язык вообще определяет менталитет людей, говорящих на нем. Таким образом, специфика китайского языка, в том числе оказывает воздействие на особенности китайского образа мышления, а вследствие этого влияет на формирование особенных подходов к управлению.

Разговорный китайский язык на протяжении тысячелетий существования китайского государства никогда не являлся однородным. Это и понятно, в Китае огромное количество диалектов, на которых общаются жители иногда всего лишь двух-трех деревень. Все это оказывает существенное влияние на особенности национального менталитета. Кроме того, всегда существовало большое отличие «книжного» языка от разговорного. «Общераспространенный» всекитайский язык («путун хуа») начал формироваться на основе пекинского диалекта и письменного язы-

ка «бай хуа», близкого к живой речи, лишь в XX веке. Не смотря на колоссальные усилия властей по его пропаганде, признают этот язык в качестве родного даже сегодня чуть более 20% населения. Следует однако отметить, что в настоящее время практически везде можно на нем объясниться.

Если иные современные языки, в частности те, что распространены в западных странах, подвергались и продолжают постоянно подвергаться проникновению в них иностранных терминов и понятий, то в китайском языке не принято прямое заимствование иностранных слов. Что это означает на практике? То, что китайское мировоззрение и способы мышления, на протяжении длительного времени не деформировались и не видоизменялись под идеологическим воздействием извне, сохраняя неизменными основные понятия и представления китайской культуры на протяжении многих веков. Это очень важное заключение, поскольку оно доказывает реальность наличия особенных принципов и механизмов управления по-китайски.

В тоже время китайцы, особенно в новейшей истории, активно взаимодействуют с другими странами и культурами, максимально используя в своих целях их достижения. Возможно ли это без существенных языковых заимствований? Дело в том, что, используя иностранные слова, китайцы, за редким исключением, не сохраняют его фонетическое звучание, а меняют его на вновь сконструированное слово, наполненное близким по смыслу к употребляемому термину содержанием. Обычно такие новые слова двух-трех сложные.

Китайский язык очень сильно хранит свою идентичность. К примеру, в нем нельзя просто перевести слово «социализм». Потому что корень слова «социо» – «общество» латинского, а не китайского происхождения, а в китайском языке прямые заимствования не приняты и, нужно строить смысловые конструк-

³ *Китай сегодня: Бизнес-справочник. Пекин, 2003. С. 16 – 18.*

ции. В результате таких построений можно утверждать, что в Китае, никогда не было ни марксизма, ни социализма в том понимании, как они представляются, например, русскому человеку. Во всех социалистических странах слова «социализм» и «коммунизм» использовались и имели какую-то свою определенную специфику, а в Китае эти термины были переведены, калькированы в понятийную структуру. Так вместо слова «социализм» китайцами используется конструкция, которая дословно может быть переведена как «главная идея о единении вокруг общинных алтарей». Поэтому, конечно же, в головах китайцев представление о «социализме» совершенно иное, чем, например у русских.

Сегодня в Китае очень популярны идеи и конструкции западного менеджмента, но точно так же как и все остальные иностранные термины, эти понятия и конструкции не заимствуются напрямую, а переписываются китайскими словами, в результате чего западные термины приобретают новый «китайский» смысл.

Древние мифы рассказывают, что письменность китайцам дал некий герой по имени Цан Цзе, живший в III тысячелетии до н.э. Он являлся помощником легендарного Хуанди – «Желтого Императора», основателя китайской цивилизации. По преданию Цан Цзе создавал свои письменные знаки, наблюдая за природными явлениями, за очертаниями гор и морей, за следами змей, зверей и птиц, а так же за тенями, которые отбрасывали предметы. В связи с этим первые иероглифы назывались «няозцишу», т.е. «знаки птичьих следов». Ряд исследователей делают вывод, что китайское иероглифическое письмо является не редуцированными образами предметов, а актом творчества, попыткой ума абстрагироваться от физической реальности и наполняющих ее предметов бытия. Это важное положение для понимания воздействия китайской письменности на особенности мышления, поскольку мышление становится независимым от образов предметного

мира, абстрактным, что является необходимым условием для выстраивания глубинных и стратегических причинно-следственных взаимосвязей и взаимоотношений. А в приложении к менеджменту это ведет к способности за мельчайшими деталями и изменениями «видеть» признаки грядущих событий, что предполагает возможность использовать их для достижения успеха или, напротив, пресекать «на корню», дабы они не нанесли разрушительного вреда.

В западной цивилизации письменная речь жестко связана с устной речью. Об этом свидетельствует, например, мысленное проговаривание человеком текста, который читается «про себя». В отличие от этого, китайская письменность, изначально имея зрительную природу, развивалась обособленно от устной речи, в результате чего появилось искусство каллиграфии, ценимое китайцами выше других искусств. Для сознания западного человека, не приспособленного к образному мышлению, постижение очарования и изящества этого искусства, к сожалению, недоступно, но понимание того, о чем идет речь может дать аналогия с искусством декларирования стихов или текстов. И здесь и там люди стараются как можно красивее, эмоциональнее выразить в словах, заложенную в них идею, но, безусловно, визуальные ряды образов, которые выражают слова-иероглифы, намного богаче, ярче и глубже за счет богатой вариации подтекстов, чем то, что могут дать интонации и тембры голоса.

Как указывает известный советский китаевед В.Я. Сидихменов, каллиграфия считалась одним из шести искусств, в число которых входили так же этикет, музыка, стрельба из лука, управление лошадьми и искусство счета. У малограмотных простых китайцев иероглифы вызвали мистическое чувство благоговения, вплоть до того, что бумагу с напечатанными или написанными от руки иероглифами собирали и торжественно сжигали с одобрения священнослужителей. Считалось, что бумага с написанными иерогли-

фами специальными заклинаниями оказывает лекарственное действие и способна изгонять злых духов⁴.

Имеет ли это отношение к искусству управления? Имеет и непосредственное. Если, например, в России для подчиненного многое значит, каким тоном поговорил с ним начальник, то для китайского служащего не меньшее значение может иметь каллиграфический стиль письма, которым ему было дано указание. Особенность иероглифического письма как раз в том и состоит, что смысл написанного не всегда является однозначно заданным, а должен домысливаться самим читателем по многочисленным деталям самого текста. Кроме того, следует учитывать, что слова, выраженные иероглифами также чаще всего имеют многогранное значение, понять которое возможно только в контексте. В старом Китае понимание иероглифических текстов было затруднено еще и тем, что в них отсутствовали знаки препинания.

Некоторые ученые полагают, что невероятная сложность национальной письменности поддерживалась китайской образованной элитой намеренно, чтобы еще больше отстоять от неграмотных людей, иметь над ними власть, которая поддерживалась, в том числе за счет почитания и уважения образованности. В современном Китае это так же находит отражение в мощном стремлении молодых людей получить хорошее образование, всячески поддерживаемое их родителями. Государство в этом отношении играет немалую роль, проводя жесткую политику конкурсных отборов при поступлении на государственные должности. Идея отбора чиновников на государственную службу путем проведения экзаменов и определения личных способностей, а не на основе происхождения, появилась в Китае еще в эпоху Борющихся Царств (V-III вв. до н.э.). Она достигла своего расцвета при династии Тан (618 – 907 гг.), когда конкурс, среди желающих участвовать в экзаменах на занятие чиновничьей должности

достигал ста человек на одно место! На Западе она впервые была реализована только в 1791 году, во времена Французской революции. В России эта практика широкого применения пока не нашла.

Попутно заметим, что в Китае с давних пор была хорошо развита система образования, которое в принципе было доступно практически для всех слоев населения. Образованность всегда ценилась и была в почете. Как известно, доступность образования во многом определяет и характер воспроизводства. Поэтому одной из специфических особенностей экономических отношений в Китае следует выделить в большой мере позитивное отношение власти и простого народа к образованности.

Другое значение письменности для практики управления и формирования специфического китайского менталитета заключается в том, что именно благодаря ей Китай сохранял на протяжении тысячелетий свою национально-культурную идентичность. Это государство во все времена имело с одной стороны довольно большое население с обширной территорией расселения, а с другой являлось многонациональным. Все это порождало значительные языковые и культурные отличия среди населения. Старинная китайская поговорка гласит: «На десять ли не найти одинаковых обычаев». До сих пор жители северных и южных провинций при общении могут не понять друг друга, так велики эти различия.

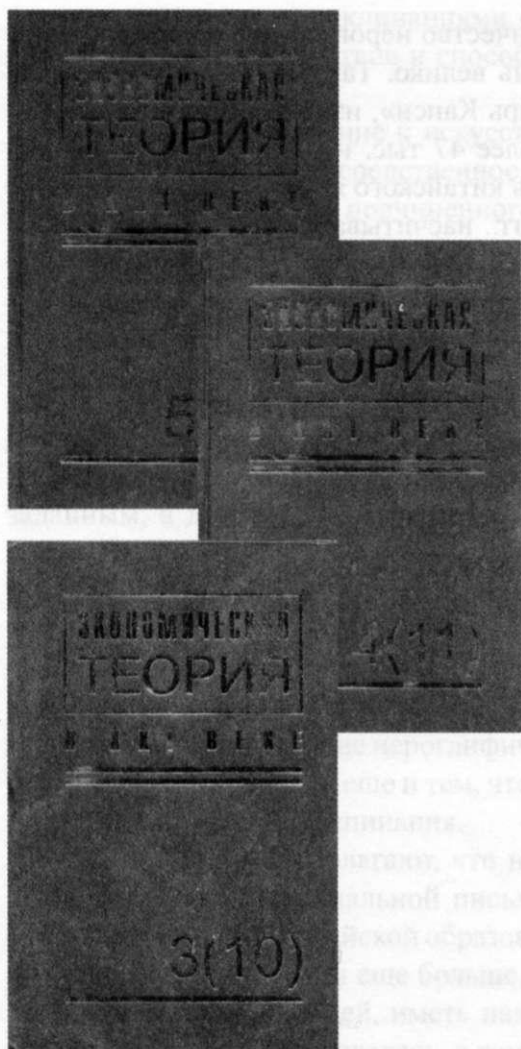
Китай вряд ли смог сохранить свою цивилизацию и вообще национально-культурную целостность, если бы ни император Цинь Шихуанди, первый, кто объединил под своей властью разрозненные китайские княжества в единую империю. За короткое время своего правления он сделал много важных шагов для такого единения: разделил Китай на 36 областей с центральным управлением, ввел в оборот единые на всей территории государства деньги, унифицировал меры дли-

⁴ Сидихменов, В.Я. *Китай: страницы прошлого*. М.: Наука. С. 338.

ны и все, построил многочисленные дороги, соединявшие все области со столицей империи и т.д., но главное он стандартизировал письменность. За каждым иероглифом, несущим определенный смысл, закреплялось одно единственное написание. За нарушение установленных правил написания, чиновника, допустившего его, ждало суровое наказание.

Количество иероглифов в китайском языке очень велико. Так, например, известный «Словарь Канси», изданный в 1716г., содержал более 47 тыс. иероглифов, а «Большой словарь китайского языка», изданный в 1986 - 1990 гг., насчитывает более 56 тыс. иероглифов. Но наиболее употребительных китайских иероглифов, частота употребления которых составляет 99 процентов, насчитывается не более 3000.

Продолжение в следующих номерах.



ВЫШЕЛ В СВЕТ ОЧЕРЕДНОЙ ТОМ 5(12)
АВТОРИТЕТНОГО НАУЧНОГО
ИЗДАНИЯ ИЗ СЕРИИ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В XXI
ВЕКЕ»

ПОД РЕДАКЦИЕЙ

ПРОФ. ОСИПОВА. Ю.М.
ПРОФ. СИЗОВА. В.С.
В.Н.С. ЗОТОВОЙ Е.С.

ОБЪЁМ ИЗДАНИЯ 40 УСЛ. П.Л.
(БОЛЕЕ 600 СТР.),
ТВЁРДЫЙ ПЕРЕПЛЁТ, М.: ИЗД :
«МАГИСТР», 2007
ТИРАЖ 500 ЭКЗ.

ЗАЯВКИ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
ПРИНИМАЮТСЯ
ПО АДРЕСУ РЕДАКЦИИ
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ЖУРНАЛА

«ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»
ЦЕНА 390 РУБ. + ДОСТАВКА ПО
ПОЧТЕ НАЛОЖЕННЫМ ПЛАТЕЖОМ
(в книоторговых сетях цена
издания более 500 руб.)

ИМЕЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫСЛАТЬ
3 и 4 ТОМ

АНОНС

В I КВАРТАЛЕ 2008 Г. ПЛАНИРУЕТСЯ ВЫПУСК
КОЛЛЕКТИВНОЙ МОНОГРАФИИ «НОВАЯ ЭКОНОМИКА»

ПОД РЕДАКЦИЕЙ
ПРОФ. АВДОКУШИНА Е.Ф.
ПРОФ. СИЗОВА. В.С.

ОБЪЁМ ИЗДАНИЯ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО 20-25 УСЛ. П.Л.
ТВЁРДЫЙ ПЕРЕПЛЁТ, М.: ИЗД : «МАГИСТР», 2008

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАЯВКИ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРИНИМАЮТСЯ
ПО АДРЕСУ РЕДАКЦИИ
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ЖУРНАЛА «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

ТИРАЖ – 500 ЭКЗ. ОРИЕНТИРОВОЧНАЯ ЦЕНА 250 РУБ.

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 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 том числе: 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.

ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рецензируемый научно-методический журнал

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. Андреянова, В.В. Как организовать делопроизводство на предприятии / В.В. Андреянова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 94 с. – (Библиотека журнала «Консультант директора»)
2. Исмагилова, Ф.С. Основы профессионального консультирования : учебно-методическое пособие. – М.: МПСИ ; Воронеж : МОДЕК, 2003. – 256с.

Запись книги с двумя авторами:

1. Косцов, А.В. Excel : практ. руководство / А. Косцов, В. Косцов. – М.: Мартин Пресс; Тверь : Мартин, 2004. – 191 с. : ил.
2. Стенюков, М.В. Делопроизводство в управлении персоналом / М.В. Стенюков, В.М. Пустозерова. – 2-е изд. – М.: ПРИОР, 2000. – 112 с.

Запись книги с тремя авторами:

1. Белова, Т.И. Дифференцированные уравнения : компьютерный курс : учеб. пособие / Т.И. Белова, А.А. Грешилов, И.В. Дубограй. – 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

Главный научный редактор Е.Ф. Авдокушин
Директор проекта (главный редактор) В.С. Сизов
Зам. главного редактора И.Г. Корепанова
Литературный редактор О.Н. Журавлёва
Фото и дизайн А.А. Сизова
Компьютерная графика Е.С. Гурина

Учредитель:
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Подписано в печать 12.10.2007
Формат 60х88/8
Объём печ. л.
Тираж 1000 экз.
ООО «Вятское книжное издательство», 2007

Адрес редакции:
610002, г. Киров, ул. Большевиков, д. 91

телефоны: (8332) 67-02-35
67-66-18
67-04-47
факс: (8332) 67-02-35

E-mail: vsei@vsei.ru
<http://www.vsei.ru/>

Электронная версия журнала на сайте
http://www.nir_ran.ru

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

ISSN: 1994 – 0556

ПОДПИСКА НА РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ» НА 2008 г.

Подписной индекс 80935 при оформлении подписки на журнал
«Вопросы новой экономики» через агентство «Роспечать»

ИЗВЕЩЕНИЕ КАССИР	РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»			
	Получатель платежа			
	Расчётный счёт		40703810392000000012	
	Корреспондентский счёт		30101810200000000750	
	ИНН		4346034770	
	БИК		043304750	
	Индекс:		Адрес:	
	Ф.И.О.			
	Вид платежа		Дата	Сумма
	Подписка на журнал «Вопросы новой экономики» на 6 месяцев, 2 номера			1120 руб.
Подпись плательщика _____				
КВИТАНЦИЯ КАССИР	РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»			
	Получатель платежа			
	Расчётный счёт		40703810392000000012	
	Корреспондентский счёт		30101810200000000750	
	ИНН		4346034770	
	БИК		043304750	
	Индекс:		Адрес:	
	Ф.И.О.			
	Вид платежа		Дата	Сумма
	Подписка на журнал «Вопросы новой экономики» на 6 месяцев, 2 номера			1120 руб.
Подпись плательщика _____				
Почтовый индекс:				
Область				
Город				
Улица		Дом	Корпус	Квартира
Ф.И.О.				

Правила подписки через редакцию ВНЭ

- Заполните бланк заказа.
- Перечислите деньги на указанный в бланке расчётный счёт либо используйте квитанцию как образец.
- Отправьте оплаченную квитанцию по факсу или ее копию по почте на адрес редакции:

Факс: (8332) 67-02-35

Адрес: 610002, г. Киров, ул. Большевиков, 91 (2/4)

Приобретение 1 номера через редакцию журнала
«Вопросы новой экономики» – 560 руб.