

# **Вопросы новой экономики**

**Рецензируемый научно-методический журнал**

**№ 4 2007**

## **Редакция:**

**Главный научный редактор**  
*Авдокушин Евгений Федорович*  
доктор экономических наук, профессор

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

**Ответственный секретарь**  
*Булдакова Наталья Викторовна*  
кандидат педагогических наук, доцент

**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)

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

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

*Герстенбергер Хайде*  
доктор политических наук, профессор  
(Германия)

*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

**ISSN: 1994 – 0556**

# Содержание

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

*Ерохин С. Г.*

Анализ этапов постиндустриальной трансформации

3

*Темеров С. В.*

Экономическая значимость социального капитала

16

*Сизов В. С.*

Понятие предпринимательской организации в современных российских условиях

19

## МЕНЕДЖМЕНТ

*Климовец О. В.*

Управление инновационными изменениями в фирме как система проектной деятельности

28

## НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Авдокушин Е. Ф.*

Аутсорсинг НИОКР (научно-исследовательские опытно-конструкторские разработки) в развитии новой мировой экономики

35

*Кочурова Л. И., Никифоров В. С.,*

*Астраков С. Н.*

Новая модель инновационной экономики предприятий торгово-производственной сферы

46

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Аттокурова Н. С.*

Факторы, определяющие развитие внешнеэкономических связей в современных условиях

58

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

*Егоров И. В.*

Установление приоритетов в процессе планирования продукции и распределения ресурсов

65

## ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

*Темеров С. В.*

К вопросу о банкротстве

76

## ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ

*Бессолицын А. А.*

Основные направления повышения качества образования в высшей коммерческой школе России на рубеже XIX–XX вв.

82

*Гущина Г. А.*

Формирование профессиональных качеств личности выпускника вуза в условиях новой экономической ситуации

92

## ЗАОЧНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

*Виноградский Б. Б., Сизов В. С.*

Менеджмент в китайской традиции

98

# Contents

## THEORETICAL ASPECTS

*Erokhin S. G.*  
Postindustrial transformation stage analysis 3

*Temerov S. V.*  
Economic significance of social capital 16

*Sizov V. S.*  
The concept of entrepreneurship organization in modern Russian conditions 19

## MANAGEMENT

*Klimovets O. V.*  
Innovation changes management at the firm as a system of project activity 28

## NEW MECHANISMS OF ECONOMY

*Avdokushin E. F.*  
Outsourcing of scientific experiential-constructing developments in new international economy development 35

*Kochurova L. I., Nikifirov V. S., Astrakov S. N.*  
A new model of enterprises innovation economy at trade-production sphere 46

## WORLD ECONOMY

*Attokurova N. S.*  
Factors contributing to the development of foreign economic relations in modern conditions 58

## STRATEGIC MANAGEMENT

*Egorov I. V.*  
Priorities in product planning and resources distribution 65

## RUSSIAN REFORM PRACTICE

*Temerov S. V.*  
To the problem of bankruptcy 76

## HIGHER EDUCATION

*Bessolitsin A. A.*  
The main trends of increasing the quality of education in a higher commercial school of Russia in XIX–XX c. 82

*Guschina G. A.*  
Formation of professional qualities in graduating students in new economic situation 92

## CORRESPONDENCE UNIVERSITY

*Vinogradsky B. B., Sizov V. S.*  
Management in Chinese Tradition 98

## Вопросы теории

### Анализ этапов постиндустриальной трансформации

С. Г. Ерохин,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,

Институт мировых экономических отношений,

г. Москва

### Postindustrial transformation stage analysis

S. G. Erokhin

During the second part of the XX century great changes took place in the world community. The crisis which shocked America, Western Europe and Japan & changed the system of economy management in these countries; the crash of communist system; globalization, integration & separatism processes.

В мировом сообществе на протяжении второй половины XX в. произошли большие изменения, сопровождавшиеся важными событиями и потрясениями.

Анализируя изменения, происходящие в самых разных областях социальной и экономической сферы, можно констатировать, что произошел сдвиг в структуре занятости, повысилась роль информации, средств телекоммуникации, возросли требования к количеству передаваемой информации, произошла переориентация значительного сектора мировой экономики на выпуск телекоммуникационной и вычислительной техники и наукоемкой продукции. Все это не могло не вызвать изменений в социальной, культурной и политической жизни. Привычные способы контроля, оценки и управления общества иными системами в этих условиях не дают ожидаемого результата, а порой вызывают серьезные кризисы. Эти революционные изменения, сопровождающиеся небывалым в истории человечества технологическим прорывом, позволяют большому количеству исследователей заявить, что наступила информационная эпоха и на смену индустриальной экономике пришла постиндустриальная, информационная экономика. В данном случае напрашивается сравнение с индустриальной революцией и возникновением капитализма, также сопровождавшимся техническим прорывом и значительными

социальными, культурными и политическими изменениями.

Исследователи, занимающиеся проблемами информационного общества, выделяют следующие черты новой общественно-экономической формации: возросшая роль информации и средств телекоммуникации; возникновение и доминирующая роль сетевых структур; рост сферы услуг как индикатор информационного общества; изменения структуры и мотиваций на рынке труда; кризис культуры и повышение роли средств массовой информации; противоречие между свободой и контролем личности; размывание границ национальных государств как следствие глобализации и др. Российские исследователи также выделяют ряд принципиальных изменений при последовательном нарастании постиндустриализма: это переход от доминирования производства товаров к сервисной экономике; выдвигание знания в главный ресурс социально-экономического развития с последующей трансформацией капиталоемкого производства в наукоемкое и с формированием экономики как «экономики, основанной на знаниях»; утверждение информационно-индустриального технологического уклада как нового и ведущего качества экономики, развитие которого определяет наиболее выигрышные позиции в мировом хозяйстве; формирование социально ориентированного типа хозяйства, в основе которого

## Вопросы теории

лежит «экономика высокой заработной платы» и усиление ориентации на оптимизацию взаимодействия экономических и социально-экологических факторов, нацеленную на минимизацию социальных и экологических издержек экономического развития; становление новой мотивации человеческой деятельности, в которой значительно возрастает роль факторов привлекательности самого труда, его содержательности и творческого характера при сохранении принципа более высокой оплаты для более сложного и более квалифицированного труда; переход к новой социальной структуре общества, в которой ведущая роль отводится работникам научной сферы, техническим специалистам [7].

Многочисленные теоретики постиндустриализма придерживаются концепции эволюционизма, считая, что мир развивается именно в том направлении, которого придерживаются Западная Европа, США и Япония, и любые попытки отклониться от «мейнстрима» только ограничивают это развитие. Все многочисленные национальные проблемы (социальное неравенство, несправедливость, экономические проблемы, политическая неопределенность) трактуются как временное явление на пути построения «западной» модели цивилизации. Исторический аспект индустриализации рассматривается с опорой на ключевое понятие «роста производительности труда» по причине «врожденной» человеческой рациональности и стремления к максимизации прибыли в обществе: число работников, занятых в сельском хозяйстве, уменьшилось, что дало возможность привлечь освободившуюся рабочую силу к промышленному производству. Далее проводится аналогия с процессами, происходящими в современном обществе: благодаря научно-технической революции и непрерывному росту производительности труда высвобождающиеся промышленные рабочие идут в сферу услуг, чем объясняется бурный рост этого сектора экономики в последнее время. Роботизация замсняет рабочий класс и автоматически поднимает благосостояние обще-

ства, в то время как автоматизация сферы услуг часто бывает практически неосуществима, и это «последний бастион», за которым может «укрыться» от безработицы житель современного общества.

В то же время сфера услуг, функционирующая посредством взаимодействия между людьми благодаря коммуникативным технологиям, а также посредством создания и передачи образов и символов, целиком и полностью зависит от информации и способов ее обработки, передачи и хранения. Общество входит в стадию постиндустриализма тогда, когда оно достаточно богато, чтобы тратить излишки на услуги. Сектор услуг, «белые воротнички», отделен от производительной сферы и фактически паразитирует на ней. Информация и технологии играют ведущую роль в развитии цивилизации, являясь двигателем социальных перемен. Социум, называемый постиндустриальным, формируется, когда прогресс общества перестает быть связанным с эпизодическими достижениями экспериментальной науки, а базируется на развитии теоретического знания [1].

Основная идея в данном случае заключается в том, что именно рост производительных сил общества спровоцировал революционные изменения производственных отношений, социальной, политической и культурной картины мира. Предполагается, что технология может изменить социально-экономические основы общества, хотя история знает немало примеров, когда этого не происходило – от разграбления варварами Рима до невостребованности передовых технологических изобретений СССР в период застоя. Без сомнения, общество не может рассматриваться в отрыве от существующего технологического уровня; в свою очередь технология в значительной мере предоставляет возможности реализации нового уровня социально-экономической, культурной и политической жизни общества. Но технология, невостребованная обществом, остается нереализованной, существующей лишь в трудах ученых и не приносящей благ обществу. Важ-

но отметить, что это относится не только к новым промышленным, но и к новым организационным технологиям.

Как известно, Китай в XIV–XV вв. н.э. являлся мировым лидером по технологическому уровню, преодолел множество собственных своему историческому времени технологических и организационных проблем, был хорошо управляемым, централизованным, единым государством и стоял на пороге индустриальной революции задолго до европейских государств. Однако по ряду причин китайское общество провозгласило незыблемость традиций, законодательно запретило любые открытия и инновации и на несколько веков погрузилось «в спячку».

Относительно сферы услуг, то здесь можно отметить, что занятость в этой сфере становится следствием востребованности со стороны личности для осуществления межличностного общения, необходимого для совершенствования своего человеческого капитала. Более того, крайне тяжело практически определить и выделить спектр услуг из всего многообразия экономических процессов, что приводит к недостоверности статистических данных, применяемых для исследований названной сферы. В любом случае сфера услуг должна выступать, с точки зрения статистической информации, лишь как индикатор спроса на межличностное общение, но никак не «убежищем» от безработицы в «эпоху роботов», и уж тем более не как причина социально-экономических изменений современного мира. Можно лишь отметить, что доходы работников сферы услуг напрямую зависят от уровня благосостояния общества в целом, и эта сфера экономики наиболее зависима и чувствительна к любым изменениям в обществе.

Здесь также можно обратиться к недавнему прошлому Российской Федерации, когда вследствие геополитических потрясений и непродуманных экономических реформ российская экономика переживала длительный спад. На фоне резкого снижения объемов промышленного производства значительно вы-

рос сектор услуг, как в абсолютном, так и в относительном выражении. Абсолютный рост сектора услуг объясняется активным высвобождением трудовых ресурсов из промышленного сектора, причем эти люди вынуждены были заниматься производством услуг (например, торговлей на рынках) для обеспечения хотя бы минимального дохода. Несмотря на то, что такая ситуация описывается Д. Беллом как хрестоматийная, она не привела к построению развитого информационного общества в кратчайшие сроки.

Иные взгляды встречаются у другого видного теоретика информационного общества М. Кастельса. Он считает, что критерием вхождения общества в информационную эпоху является развитие лишь некоторых технологических отраслей экономики – производства компьютерной техники и средств телекоммуникации, а также рост занятости в сфере услуг. При этом Кастельсу чужд примитивный технологический детерминизм. Конечно, технология не предопределяет развитие общества, но и общество не предписывает курс технологических изменений, ибо в процесс научных открытий, технологической инновации и ее социальных применений вмешиваются многие факторы, включая индивидуальную изобретательность и предпринимательский дух, так что конечный результат зависит от сложной структуры их взаимодействия. В действительности дилемма технологического детерминизма представляет собой, вероятно, ложную проблему, поскольку технология есть общество и общество не может быть понято или описано без его технологических инструментов [3]. По Кастельсу, общества организованы вокруг человеческих процессов, структурированных и исторически детерминированных в отношениях производства, опыта и власти. В новом способе развития источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации. Знания и информация являются критически важными элементами во всех способах развития, так как процесс про-

## Вопросы теории

изводства всегда основан на некотором уровне знаний и на обработке информации. Однако специфическим для современного способа развития является воздействие знания на само знание как главный источник производительности.

Можно согласиться с таким подходом, но с одной оговоркой. Мы не можем считать критерием вхождения в постиндустриальную эпоху развитие лишь перечисленных отраслей промышленности. Без сомнения, развитие этих отраслей является критическим и крайне важным условием построения и развития постиндустриального общества, поскольку именно продукция этих отраслей создает необходимые условия функционирования и реализации творческого потенциала личности. Однако техническая и информационная продукция хотя и мотивирует личность к повышению своего творческого потенциала, но не является причиной возникновения этой мотивации.

М. Кастельс считает, что современное общество создано сетями производства, власти и опыта, которые образуют культуру виртуальности в глобальных потоках, пересекающих время и пространство. Не все социальные измерения и институты следуют логике сетевого общества, подобно тому как индустриальные общества в течение долгого времени включали многочисленные прединдустриальные формы человеческого существования. Но все общества информационной эпохи действительно пронизаны – с различной интенсивностью – повсеместной логикой сетевого общества, чья динамичная экспансия постепенно абсорбирует и подчиняет предсуществовавшие социальные формы [3].

Сетевое общество предполагает развитие горизонтальных связей субъектов экономических отношений для обмена информацией, согласования принимаемых решений, предоставляя таким субъектам большее равноправие, чем вертикальные иерархические структуры, что вполне согласуется с общими принципами творческого развития человеческой личности. Кроме того, сети необхо-

димы для получения информации в быстро меняющемся мире, верификации принятых решений и адаптации к новым условиям.

Вполне резонно предположить, что гибкость и адаптивность становятся одними из основных требований к функциональной рабочей силе в современном мире. В отличие от логики индустриального способа производства, когда, «став слесарем, останешься слесарем навсегда», в постиндустриальном обществе главным качеством считается адаптивность, а нормой – разнообразие трудовых навыков и умений. Сюда проецируется образ «пожизненного обучения», понимание того, что в современном мире перемены происходят постоянно и наемный работник должен быть в первую очередь «гибким».

Различные стороны гибкости проявляются в ориентации на профессии и обучение, в гибкой оплате труда (индивидуальной оплате труда, а не установленной по соглашению с профсоюзами или государственными тарифами), трудовой гибкости (готовность менять работу раз в несколько лет, чему способствует все более распространенная практика заключения контрактов на определенные сроки) и временной гибкости (быстро возрастает число мест с неполным рабочим днем, широко применяется «гибкий график», отмечается необходимость в сменной работе и – довольно часто – в работе в выходные дни). Становятся приоритетными определенные виды профессий – те, которые связаны с организацией и управлением по глобальным сетям, предоставляют возможность быстрой смены дизайна и обеспечивают добавленную стоимость продуктам и услугам средствами науки, креативных навыков, финансовой проницательности и эффективной рекламы. Все эти профессии объединяются тем, что они информационные. Разумеется, профессионалы данных сфер являются экспертами в той или иной области, но именно потому, что они работают в мире постоянных лихорадочных перемен, их главное достоинство – огромная гибкость, возможность адаптировать свои способности к бесконеч-

## Вопросы теории

по возникающим новым ситуациям. Такому работнику не захочется занимать постоянную должность в солидной корпоративной бюрократии, он предпочитает переходить от проекта к проекту, заключая краткосрочный консалтинговый контракт и привлекая свои расширяющиеся сети и постоянно обновляемые знания для эффективного выполнения своей задачи. Тот факт, что эти высокопрофессиональные специалисты постоянно встречаются друг с другом в работе над определенными проектами, может стимулировать «социальный капитал», поскольку между ними возникают крепкие этические и профессиональные связи [8].

Собственники человеческого капитала вырабатывают индивидуальные профессиональные институты, призванные поддерживать определенное поле для взаимодействия, обмена информацией, опытом и знаниями, верификации своих навыков. Кроме того, такой подход к занятости есть лишь замаскированная форма самозанятости, индивидуального предпринимательства; такой человек выступает во взаимоотношениях с работодателем скорее как партнер, чем как наемный работник. Следовательно, общественное признание ценности его человеческого капитала сопоставимо с ценностью материального капитала, выраженного в средствах производства.

Более того, с точки зрения факторного подхода доход от экономической реализации человеческого капитала повышенного качества растет гораздо быстрее, чем затраты на создание человеческого капитала. Степень опережения роста эффекта над издержками производства по человеческому фактору заметно выше, чем по материально-вещественным условиям производства. Вложения в рабочую силу, в человека становятся более эффективными, чем инвестиции в производственные фонды [4]. Вложения в «человеческий фактор» дают эффект на протяжении большого количества производственных циклов, в отличие от вещественно-материальных факторов.

В усложняющейся экономике становится сложным и затратным контролировать процесс производства каждой единицы продукции или точного исполнения каждой сделки. Для снижения транзакционных издержек общество создает неформальные институты, а затем поручает государству создание формальных институтов и обеспечение их функционирования. В современной экономике отмечается активный рост таких издержек: свыше 45% национального дохода США приходится на транзакции (такие как затраты на банковские, финансовые услуги, страхование, оптовую и розничную торговлю или, с точки зрения профессий работников, на оплату труда юристов, бухгалтеров и т. д.); более того, эта доля за последнее столетие выросла примерно на 25% [5].

Можно утверждать, что, когда издержки контроля за сложным или творческим производством становятся выше издержек по оценке качества приобретаемых на стороне товаров, полуфабрикатов или услуг, фирма предпочитает отдавать ряд вспомогательных производств в аутсорсинг (субподряд) либо заключать с работником не трудовой, а скорее партнерский договор.

Совместное достижение определенных целей обществом, личностью и организацией позволяет говорить о последней не только как об экономическом, но и как о социальном образовании. В случае если мы построим континуум, на одном конце которого находится экономизация (когда все аспекты организации низведены до положения средств достижения целей производства и получения прибыли), а на другом – социологизация (когда всем работникам пожизненно гарантирована работа и удовлетворение от нее становится основным требованием), то увидим, что за последние тридцать лет корпорация неуклонно двигалась – что справедливо в отношении практически всех ее служащих – в сторону социологизации [1]. Более того, неуклонный рост количества общественных организаций, а также увеличение объема финансирования благотворитель-



## Вопросы теории

ности коммерческими организациями (в том числе и для своих служащих) в последнее время говорит о снижении экономической необходимости трудовой деятельности для элементарного выживания и обращении внимания общества на проблемы человека.

Организация занимается деятельностью, которая в той или иной мере востребована обществом, и как следствие, использует те ресурсы, организационные схемы и технические инновации, которые подходят для достижения поставленных целей. При этом технические достижения могут быть использованы лишь в том случае, если они подходят под организационную схему предприятия и если сотрудники обладают необходимыми знаниями для эксплуатации таких средств. С этой точки зрения Интернет является ярким примером того, как организационная инновация создала огромный спрос и способствовала интенсивному росту нанотехнологий в различных сферах жизни мирового сообщества.

Интернет является примером возникновения высоких положительных экстерналий использования: чем больше количество потребителей данного блага, тем выше полезность для каждого отдельного потребителя. В таком случае фирма для увеличения своей эффективности может передать сети практически весь спектр своих прав, за исключением финансовой самостоятельности [6].

Идея сети отразилась не только в создании Интернета – она повлияла на формирование организационных структур компаний, вызвав к жизни новый тип организации – сетевой. Вот какое определение фирме как таковой дает М. Кастельс: «Система средств, структурированных вокруг намерения достичь специфических целей. В динамической, эволюционной перспективе налицо фундаментальное различие между двумя типами организаций: организации, для которых воспроизведение их системы средств становится главной организационной целью, и организации, в которых цели и изменение целей формируют и постоянно меняют структуру средств. Первый тип организаций я называю

бюрократиями, второй тип – предприятиями». Что касается определения сетевой фирмы то, по мнению исследователя «это специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей. Так, компоненты сети одновременно автономны и зависимы vis-a-vis сети и могут быть частью других сетей, а следовательно, других систем средств, ориентированных на другие цели» [3].

Как видно из этого определения, структура сети зависит от количества, изменчивости и активности её элементов. Это подразумевает наличие в экономике большого количества легко адаптируемых мелких и средних фирм, возможно объединенных некоей общей целью в рамках большого холдинга, а также независимых поставщиков различных ресурсов, в том числе и трудовых. В сетевой структуре возрастает роль личности, обладающей мощным творческим потенциалом, сопоставимым с другими традиционными экономическими ресурсами – вещественным и финансовым капиталом, землей. Неслучайно в последнее время наряду с посредниками, выполняющими поиск и информационное обеспечение в отношении товаров и капитальных объектов (финансы, недвижимость, земля, оборудование), появились посредники, выполняющие аналогичные функции в отношении творческих личностей, способных создать высокую добавленную стоимость (кадровые агентства), а порой и специализирующиеся на одной личности (агенты и продюсеры звезд шоу-бизнеса и спорта).

Именно творческие работники являются элементами, «кирпичиками» сетевого общества, описанного М. Кастельсом. Однако сети были созданы не ими – такие личности сами лишь востребованы глобальными информационными сетями. По мнению Г. Шиллера, при анализе характера и перспектив новых информационных технологий основную проблему можно сформулировать с помощью хорошо известных понятий; нужно

только спросить, кому эти технологии выгодны и в чьих руках сохраняется контроль над их применением [10]. В 70-х гг. прошлого века с целью выхода из серьезного структурного кризиса транснациональные корпорации в поисках способов снижения издержек обратились к международным рынкам факторов производства и сбыта продукции. Именно они явились заказчиками и спровоцировали бурный рост информационных технологий, необходимых для контроля и координации производственных процессов по всему миру.

Резко усилившаяся конкуренция на фоне ускорения глобализации, а также рост доходов населения, позволивший жителям передовых индустриальных стран диверсифицировать спрос на потребительские товары, привели к необходимости диверсификации и постоянного обновления предложения. С одной стороны, развитие самого производственного процесса во все большей степени зависит от технологического и информационного процесса, так как он позволяет снижать издержки и делать продукт более конкурентоспособным, а также обеспечивать постоянное обновление продукции, необходимое для выживания компании в современных условиях. С другой стороны, нужно отметить растущее значение спроса, становящегося все более разнообразным и выводящим так называемое «престижное потребление» в ранг одной из важных категорий, определяющих хозяйственное поведение [2]. Именно эти изменения спровоцировали появление сетевой, сотовой структуры транснациональных корпораций и спрос на гибких, адаптивных и креативных работников – в противоположность требованиям массового конвейерного производства.

Ввиду неискоренимых индивидуальных различий людей по уровню таланта и возможности восприятия информации и знаний даже равнодоступное знание не может сделать всех одинаково богатыми. По некоторым оценкам, лишь около 30% работников во всем мире входят в высокооплачиваемую творчес-

кую элиту, создающую основной объем добавленной стоимости; остальное население по ряду причин остается работниками более низкой квалификации и низкой оплаты. Это может быть связано как с индивидуальными способностями людей, так и с доступностью потоков инвестиций в человеческий капитал, позволяющих вывести его на требуемый творческий уровень, а также со структурными особенностями современной экономики, делающими некоторые творческие способности по ряду причин невостребованными.

Таким образом, уникальные способности не могут гарантировать творческого развития, больших доходов и самореализации личности, поскольку человек может недополучить требуемый для этого объем инвестиций в человеческий капитал и, как следствие, так и не раскрыть весь свой потенциал. Соответственно, большой поток инвестиций, направленных в развитие личности, может не дать ожидаемого эффекта из-за ограниченных способностей этой личности. Решение этой проблемы способны предложить соответствующие институты общества, однако мировая практика доказывает, что это крайне непростая задача.

С другой стороны, свобода в творческой самореализации не может дать равенства в благополучии всех членов общества. Парадоксально, но именно в тот момент, когда основным производительным ресурсом экономики становится знание и успех каждого зависит только от его способностей к обучению и творчеству, в мире в целом и в каждой отдельной стране в частности нарастает огромное имущественное неравенство. Информационная экономика, в отличие от индустриальной, не строится по всей стране сразу. Страна или отдельный город могут входить в нее и быть связанными со всей глобальной постиндустриальной системой по частям, регионами, кварталами. Вхождение страны в информационную экономику не может автоматически гарантировать каждому жителю высокий уровень жизни и творческую самореализацию. Лишь небольшая часть работни-

## Вопросы теории

ков имеет возможность создавать востребованную высокотехнологичную продукцию и иметь высокий доход; остальные труженики производят уже разработанную продукцию, и их доход сравнительно невелик. Именно поэтому в условиях глобализации и постиндустриальной трансформации общества резко возрастает роль государства, распределяющего потоки благ и гарантирующего каждому жителю страны конституционные права и достойный уровень жизни.

По мнению Г. Шиллера, общество находится в специфической стадии корпоративного капитализма, причем именно в интересах корпораций, то есть в интересах частного бизнеса, а не общества в целом происходит развитие информационных технологий. Здесь видно взаимодействие обеих сторон: информационное общество как отражение основных интересов капиталистического общества, оказывающего решающее влияние на развитие новых технологий; информационное общество как способ сохранения системы капиталистических отношений. Структура информационных потоков, стандарты обмена информацией, условия доступа к сетям разрабатываются и функционируют в первую очередь в интересах корпоративных клиентов, в ущерб другим группам общества. С момента окончания Второй мировой войны существуют две основные области, в которых идет постоянное создание новых технологий, – это военно-промышленный комплекс и корпоративный сектор.

Проблему государственных институтов власти поднимает Э. Гидденс, замечая, что современный мир состоит из национальных государств, образовавшихся сравнительно недавно, несколько столетий назад. Современные общества с момента их возникновения были «информационными обществами». В своей основе все государства – «информационные общества», поскольку государственная власть подразумевает рефлексивный сбор, хранение и управление информацией, которая необходима для администрирования. Но особенностью национального государства

является высокая степень интеграции его административных функций, а это в свою очередь требует более высокого уровня информационного обеспечения [9]. Государство, а в последнее время и корпоративный сектор осуществляют контроль и сбор информации о личности, а также отслеживают и дозируют информацию в СМИ соответственно в политических и маркетинговых целях. Это обусловлено тем, что государство обязано выполнять свои функции, в частности, в обеспечении декларированных прав граждан, контроля за формальными ограничениями, принятыми в обществе, обеспечением транзакций в экономике.

В то же время ускоренные темпы глобализации приводят к эффекту «размытости» роли государства, делают прозрачными границы, не позволяя порой органам власти эффективно выполнять свои функции, расширяя национальные институты и смешивая традиции и культуру народов. Часть общественных деятелей уже призывает отказаться от государственности и воспринять «наиболее конкурентоспособные» мировые институты. Однако именно государство создает, формализует и поддерживает институциональное поле в обществе, служит гарантом и символом национальной культуры, что создает базу для формирования, развития, самоидентификации и реализации личности в современной экономике.

Все эти изменения, спровоцированные ускорением глобализации, превалирующей долей творческого труда в стоимости произведенной продукции, отрывом финансового капитала от промышленного, фактическим сращиванием экономической и политической власти, не могут не вызвать очередного кризиса мировой капиталистической системы. Конечно, только практика и время могут дать четкий ответ, является ли этот кризис структурным или на этот раз мы имеем дело с системным кризисом. Интенсивное развитие финансовой экономики ведет к подрыву фундаментальных основ капиталистической системы хозяйства.

Сбои капиталистического механизма становятся все более очевидными в каждом следующем финансовом кризисе, и это позволяет говорить о том, что в постиндустриальной экономике капиталистические механизмы будут неэффективными. Содержание новых постиндустриальных механизмов хозяйствования входит в серьезное противоречие с существующими формами индустриального капиталистического хозяйства.

В. А. Медведев считает, что финансовый сегмент не следует полностью выносить за пределы реальной экономики, и соглашается с М. Кастельсом, утверждающим, что «настоящая реальность» находится не в том секторе, который сейчас называют «реальной экономикой», а именно в финансовой сфере. По мнению учёного, процессы происходящие в сегодняшнем мире, носят более глубокий и масштабный характер, нежели смена формаций, связаны с формированием принципиально иной цивилизации при определяющей роли факторов общечеловеческого прогресса. Похоже на то, что путь трансформации современного общества пролегает вообще в иной системе координат, не являющихся альтернативой «капитализм – социализм», выступающей как два полюса. К такому же выводу приходят многие исследователи, в том числе и М. Кастельс. Крах социализма в СССР не был итогом его неконкурентоспособности перед капитализмом, а явился следствием невозможности адаптации к современным трансформационным процессам, вызвавшим кризис и в ряде капиталистических стран. Старая теория не перечеркивается как неверная, а просто перестает быть универсальной, превращается в частную теорию, приложимую к строго определенной области явлений [4].

Похожие доводы содержатся и высказывании В. Л. Иноземцева о процессах, происходящих в современных корпорациях. Формы и направления развития современного производства являются, если можно так сказать, наиболее отдаленными и опосредованными предпосылками развития творческой

активности. Отражая естественную хозяйственную эволюцию, они подчеркивают роль и значение современных видов деятельности для ее прогрессивного развертывания. Опираясь на креативность, новые производственные структуры выступают залогом становления творческой деятельности как основной характерной черты постэкономического строя. Уже на этом уровне исследования можно заметить, что в современных хозяйственных системах фактически не существует возможности того разделения «вещественных» и «личностных» факторов производства, которое часто предпринималось в условиях экономизированного общества. Именно стирание этой грани является причиной активизации творческой деятельности, обеспечиваясь в значительной степени новыми формами производства [2].

Анализируя процессы, происходящие в современном мире, можно сделать вывод, что в период трансформации мировой экономической системы в обществе одновременно действуют две социально-экономические формации: завершающийся поздний индустриализм и нарождающийся постиндустриализм. Смещение и частичное взаимопроникновение методов и принципов работы порождает противоречие между формой и содержанием экономических процессов в современном обществе, так как форма процесса, как правило, является позднеиндустриальной, а содержание – постиндустриальным. В результате фирма или личность вместо максимизации прибыли направляет поступающий поток инвестиций на самосовершенствование, развитие человеческого капитала, творческую деятельность или решение социальных проблем.

В то же время основным системообразующим противоречием наступающей эпохи представляется взаимодействие интеллектуальной элиты с массовым потребителем информации и знаний. По природным индивидуальным качествам далеко не все личности способны на высоком уровне генерировать новое знание – многие могут лишь потреб-

## Вопросы теории

лять и использовать уже созданное, что рождает невиданное ранее в истории разделение в обществе. Причем в данном случае блага являются не присвоенными, а созданными их владельцами. Здесь необходима налаженная двухсторонняя взаимосвязь между создателями и потребителями информации и знания, которая будет временами переживать определенные структурные кризисы, являясь при этом двигателем общественного прогресса. И в этом вопросе огромную роль играют социальные институты, которые должны оперативно реагировать на любые изменения в общественных отношениях.

Мы присутствуем при зарождении информационной эпохи, а также при закате эпохи позднего индустриализма. Но чтобы выжить, человечество должно перейти на следующий этап своего развития, преобразовав мировоззрение, систему ценностей, экономический и технологический уклад. Поэтому важно как можно более четко представлять картину происходящего и возможного будущего, чтобы определиться, какие методы и условия необходимы для формирования и совершенствования полноценной востребованной творческой личности в стремительно меняющейся социально-экономической жизни общества.

Нам представляется наиболее адекватной следующая система этапов и причинно-следственных связей становления информационной эпохи.

На первом этапе стартовыми условиями являются высокий уровень конкуренции среди производителей и значительная сумма сбережений и доходов потребителей. Большая масса потребителей, решив основные задачи по обеспечению своих домохозяйств необходимыми благами, направляет средства на приобретение благ с учетом своих индивидуальных особенностей. Диверсификация спроса может быть обусловлена как стремлением обеспечить наибольший комфорт и наилучшее удовлетворение потребностей, так и приобретением уникальных, престижных благ, роскоши. Кроме того, решив задачу по

обеспечению домохозяйства необходимыми благами, потребитель обращается к благам, удовлетворяющим его социальные, культурные, духовные запросы.

Усиление конкуренции среди производителей заставляет их искать пути снижения издержек производства и бороться за потребителя. Это приводит к переносу производства в те регионы, где издержки производства ниже, в результате чего происходит резкое усиление мировых глобализационных процессов. Для организации и контроля за отдаленным производством требуются новые средства коммуникации и обработки информации, что приводит к интенсивному росту инноваций в области телекоммуникаций и вычислительной техники, а также к значительному увеличению мировых информационных потоков. Борьба за потребителя заставляет производителей разрабатывать долгосрочные стратегии поведения на рынке, постоянно внедрять в производство новые технологии для обеспечения конкурентного преимущества.

На этом же этапе происходит кардинальная перестройка иерархических производственных систем в сетевые системы с целью максимального повышения эффективности процесса производства, управления и обновления производства. Одной из важнейших функций государства становится обеспечение условий функционирования элементов сети, создание правового институционального поля.

На втором этапе начинается структурная перестройка всех отраслей экономики. От промышленных, индустриальных укладов экономика переходит к высокотехнологичным, ресурсосберегающим, наукоемким укладам. Эти изменения затрагивают как промышленность, так и сельское хозяйство. На высокотехнологичном оборудовании может работать только высококвалифицированный работник, труд которого должен хорошо оплачиваться, поэтому производитель вынужден заменять большое количество рабочих автоматизированным оборудованием, имеющим

## вопросы теории

высокую производительность. Новая продукция часто может быть «усвоена» только таким потребителем, с которым имеет необходимый уровень квалификации. В производстве становятся все больше востребованы высококвалифицированные профессионалы, творческие, креативные работники, быстро адаптирующиеся к постоянно меняющимся условиям.

Все эти требования заставляют людей повышать свой образовательный уровень, развивать в себе творческие способности, вырабатывать механизмы быстрого обновления и восстановления своих трудовых функций. Все это приводит к стремительному росту спроса на услуги, обеспечивая занятость тех работников, которые освобождаются из сферы промышленности после внедрения новых производственных технологий. Сфера услуг востребована не только потребителями, но и производителями. Стратегические программы развития корпораций, без которых немислимы конкурентная борьба, организационные инновации, поведение на рынке и взаимодействие с потребителями, делают сферу услуг необходимой для выживания производителей. Производители все чаще обращаются к разработке «философии» внутрифирменного поведения, продаж, послепродажного общения с потребителем, создавая при этом новые институты информационного общества.

Процессы технологической перестройки промышленности и институциональной трансформации общества могут не совпадать во времени. Если технологическая трансформация в силу ряда причин происходит гораздо раньше институциональной, это приводит к массовой безработице, что наблюдалось в ряде западных стран в 80-е гг. XX в. Поэтому спорным представляется тезис Д. Белла о том, что рост сферы услуг обусловлен простой сменой технологических укладов и высвобождением работников из промышленной сферы. Если же институциональная трансформация общества идет опережающими темпами по сравнению с технологической, то

услуги, а также работники этой сферы импортируются в страну, что сейчас наблюдается в ряде развитых зарубежных стран.

На третьем этапе высококвалифицированные профессионалы становятся источником основной доли добавленной стоимости, важнейшими элементами сетевого общества. Культура, искусство, политика, образование, наука рассматриваются как важнейшие элементы маркетинговой политики отдельных корпораций и целых государств, а информация превращается в чрезвычайно ценный товар. Финансовый рынок из вспомогательного инструмента преобразуется в основной фактор, влияющий на производственную деятельность как отдельных компаний, так и целых стран. Фирмы, затрачивающие значительные ресурсы на разработку и производство высокотехнологичной продукции, заинтересованы в расширении рынка сбыта по всему миру, ускоряя процесс глобализации, а порой и вмешиваясь в политическую жизнь отдельных государств. Творческие работники формируют привилегированный слой общества, высшее образование становится массовым, фундаментальные научные исследования определяют технологический потенциал и конкурентоспособность как отдельных корпораций, так и целых стран. Происходит сильное расслоение общества на немногочисленных высокооплачиваемых творческих работников, создающих высокую добавленную стоимость, и низкоквалифицированных граждан с невысоким уровнем дохода. Важной задачей государства становится проведение в этих условиях такой социальной политики, которая обеспечивает всем гражданам страны гарантированный уровень жизни, а также поддержание высокого платежеспособного спроса на новую продукцию.

Уменьшение необходимости привлекать большое количество людей к решению непосредственно экономических задач является причиной возникновения большого числа общественных организаций, занимающихся социальной, благотворительной, научно-популярной, экологической деятельностью.

## Вопросы теории

На четвертом этапе общество должно начать реализовывать стержневые, глубинные социальные, политические, духовные программы, заложенные в культурном, мировоззренческом потенциале отдельных локальных цивилизаций в частности и человеческой цивилизации в целом. Этот этап характеризуется ведущей ролью институционального предпринимательства, переосмыслением и обновлением всего философского базиса человеческой цивилизации. Для того чтобы четвертый этап состоялся, уже сейчас необходимо решить ряд насущных задач, наладить диалог и созидательное сотрудничество между цивилизациями, разработать мотивацию использования производителями только природосберегающих технологий.

На всех рассмотренных этапах социально-экономической трансформации особую роль играет государство. Роль национально-государства кардинальным образом меняется от функций непосредственного контроля и управления обособленным национальным хозяйством в интересах определенных слоев общества до функций создания институциональной среды и технологической инфраструктуры для функционирования сетевой системы в рамках глобальной экономики, функций развития фундаментальной науки и академических исследовательских и образовательных структур, функций обеспечения в обществе необходимого уровня жизни всех групп населения с целью формирования слоя творческих работников и поддержания высокого уровня диверсифицированного спроса на их продукцию.

Исходя из имеющейся на сегодняшний день информации о процессах, протекающих в обществе, а также опираясь на современные научные исследования в этой области можно прийти к заключению, что постиндустриальная трансформация совершится при прохождении обществом четвертого, гуманистического этапа. В целом же различные государства находятся на разных этапах постиндустриальной трансформации, или вообще еще не достигли предпосылок для таковой.

Самые развитые общества сегодня находятся на третьем этапе.

Постиндустриальная трансформация сопровождается глубоким системным кризисом всего мирового сообщества и каждого национального государства, в области экономики, социальной и политической жизни, культуры. Системный кризис проявляет себя через череду структурных кризисов, сопровождающих вхождение общества в очередной этап постиндустриальной трансформации. Каждый такой структурный кризис приводит к изменению институтов общества, их роли, функций, мотиваций и способов реализации. Окончательное системное преобразование мирового сообщества должно произойти при прохождении последнего, гуманистического этапа постиндустриальной трансформации.

## Список литературы

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999.
2. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества: Научное издание – М.: «Academia» – «Наука», 1998.
3. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Высшая школа экономики. – М., 2000.
4. Медведев, В. А. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. – М.: Альпина Паблишер, 2003.
5. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Розанова, Н. Эволюция взглядов на природу фирмы. // Вопросы экономики. 2002. № 1.
7. Рязанов, В. Т. Кризис индустриализма и перспективы постиндустриального развития России в XXI веке / Постиндустриальный мир и Россия. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.

8. Уэбстер, Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004.
9. Giddens, A. The National State and Violence: Volume Two of a Contemporary Critique of Historical Materialism. Cambridge: Polity, 1985.
10. Shiller, H. The Mind Managers. Boston, MA: Beacon, 1973.



## Экономическая значимость социального капитала

С. В. Темеров,

старший юрисконсульт сектора правового обеспечения  
Тюменского городского отделения Сберегательного Банка РФ,  
аспирант Вятского социально-экономического института,  
г. Тюмень

## Economic significance of social capital

S. V. Temerov

The article deals with the importance of social capital in making business agreements between economic agents. Social capital facilitates the economic agents activities, supports their economic stability and vitality. It also lessens operational expenditures, connected with formal relations; coordination of economic activities, based on non-formal norms becomes an important part of modern economic life.

В данной статье рассматривается важность наличия социального капитала при заключении деловых соглашений между хозяйствующими агентами. Социальный капитал облегчает деятельность хозяйствующих агентов, поддерживает их экономическую стабильность и жизнестойкость. Он способствует уменьшению операционных затрат, связанных с формальными отношениями; координация хозяйственной деятельности, основанной на неформальных нормах, что становится важной частью современной экономической жизни.

На рынке между разными хозяйствующими агентами, являющимися собственниками экономических ресурсов, складываются относительно устойчивые отношения, которые регламентируются правилами обмена, определяющими характер этих отношений. При заключении деловых соглашений можно выделить два подхода к оформлению данных взаимоотношений.

Традиционный экономический взгляд на рыночные сделки предполагает, что контракты заключаются между отдельными хозяйственными агентами, которые каждый раз, невзирая на прошлый опыт, принимают относительно независимые решения. Такого рода отношения в основном формальны, недолговременны и ориентированы на сиюми-

нутнюю выгоду, поскольку на место одного хозяйственного партнера в условиях конкуренции всегда может прийти другой.

Между тем институциональный подход предполагает, что идентичность партнера и степень доверия к нему имеют немаловажное значение. Это предопределяет переход от безличных контрактов к отношенческим [3, 32]. Опора на такого рода отношения позволяет участникам рынка не заключать полных контрактов, которые все равно не могут охватить все необходимые детали, и предвидеть наступление всех возможных обстоятельств [1, 83]. То есть помимо формальных контрактов деловые отношения включают в себя неформальные соглашения, которые подразумевают, что некоторые условия будут соблюдаться без специальных соглашений; а на основе невидимых моральных ресурсов, таких как доверие, устанавливаются нормы взаимодействия, а также устойчивых связей, наработанных и накопленных в результате длительных отношений между хозяйствующими агентами. То есть в зависимости от наличия социального капитала все неформальные отношения будут соблюдены. В этом случае социальный капитал представляет собой определенный вид ресурса, обусловленного наличием устойчивой сети связей между хозяйствующими агентами, осно-

ванных на доверии, который можно использовать в решении текущих задач для достижения более перспективных целей.

Величина этого капитала будет непосредственно зависеть от тесноты, прочности, устойчивости этих связей [1, 71–73]. Теснота деловых связей указывает на наличие или отсутствие постоянных партнеров. Прочность определяется зависимостью между партнерами. Так, участники могут иметь между собой постоянные контакты, но особенно от них не зависеть, то есть хозяйствующие агенты способны легко разорвать данную связь ради установления связи с другим агентом. Прочной будет считаться связь между близкими организациями, ресурсная зависимость между которыми велика и не может быть с легкостью разорвана. Устойчивость связей зависит от длительности деловых контактов хозяйствующих агентов.

Можно привести ряд примеров, свидетельствующих об экономической эффективности благодаря наличию подобных связей. Исследование рынка оптовой торговли алмазами свидетельствует о том, что тесные связи, развитые благодаря семейным узам, обществу и религии, создают уверенность, необходимую для упрощения транзакций на рынке. Если какой-либо член сообщества заменит, украдет или даже присвоит алмаз на время, то он утратит семейные, религиозные и общественные связи. Прочность таких связей делает возможным заключение сделок на доверительной основе, и торговля происходит очень легко. При отсутствии этих связей возросли бы трудоемкость, затраты, связанные с обязательствами и страхованием. В противном случае сделки могли бы не состояться [2, 124].

В Лумезане, расположенном в провинции Брешиа на севере Италии, городке с населением в 24000 человек, функционирует 2000 компаний. Большинство компаний имеет 20 или меньше работников. Эти компании являются мировыми лидерами в производстве столового серебра, водопроводных кранов, вентилях и клапанов. В этом городке

самые высокие доходы на душу населения в Италии. Все эти мелкие бизнесмены сотрудничают друг с другом таким образом, что это напоминает одно огромное предприятие. В этом городе ни один бизнес не был продан на сторону, ни одному конкурирующему предприятию не дали обанкротиться; в случае такой опасности организуется неофициальный совет попечителей, который выводит компанию из кризиса. Все бизнесмены и многие жители городка знают друг друга. Высоко вовлечение бизнесменов в городское управление, в муниципальное правительство, а также в религиозные объединения. Все это и порождает высокие экономические результаты [4].

Жить в сообществе, имющем значительный запас социального капитала, намного легче, чем в том, где этот запас невелик. Важность социального капитала как средства решения проблем коллективного действия заключается в особенностях социальной организации, облегчающих координацию действий и обеспечивающих динамичное экономическое развитие и эффективную общественную политику [6, 167–171].

Экономическая функция социального капитала заключается в том, что он «должен уменьшать операционные затраты, связанные с формальными механизмами координации»: контракты, создание бюрократической иерархии и правил и т. п. «Координация, основанная на неформальных нормах, становится важной частью современной экономической деятельности... Никакой контракт не может определить все непредвиденные обстоятельства, которые могут возникнуть между сторонами», и даже «некоторое количество доброжелательности может предотвратить стороны от извлечения выгоды непредвиденными лазейками» [5].

Наличие социального капитала между хозяйствующими агентами облегчает их деятельность, поддерживает экономическую стабильность и жизнестойкость. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению

### Вопросы теории

определенных целей, добиваться которых при его отсутствии невозможно.

#### Список литературы

1. Коулман, Дж. Общественные науки и современность. – 2006. – № 3.
2. Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
3. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб.: Питер, 2006.
4. Business Week, December 15, 2005.
5. Francis Fukuyama. Social Capital and Civil Society The Institute of Public Policy, George Mason University, October 1, 2006.
6. Putnam, R. D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, 2006.

**Понятие предпринимательской организации  
в современных российских условиях**

**В. С. Сизов,**

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

**The concept of entrepreneurship organization  
in modern Russian conditions**

**V. S. Sizov**

Entrepreneurship is closely connected with entrepreneurship organization or entrepreneurs. Entrepreneurship organization is a group of people, united by the common way of increasing the well-being of the organization and its members, it achieves the aims practically and with energy.

Предпринимательство неотъемлемо связано с субъектом, его осуществляющим, – предпринимательской организацией или предпринимателем. Исторически сначала возникло понятие «предприниматель». Появление этого термина связывают с французским экономистом и банкиром ирландского происхождения Ричардом Кантильоном (1697–1734), который в работе «Очерк о природе торговли» назвал людей, руководствующихся в своих делах формулой «продай дорого, купи дешево», – предпринимателями [7, 72]. Именно такое отношение к предпринимателям, как к людям, извлекающим прибыль, прежде всего из перепродажи, сложилось в российском обществе в 90-х гг. XX в. Конечно, данный обывательский подход не всегда соответствует реальной действительности. Подобное общественное мнение было сформировано тогда, когда в России только-только стали появляться первые предпринимательские организации – в форме кооперативов.

В условиях господства социалистической идеологии частнопредпринимательская деятельность была запрещена. Можно сказать, что в конце 80-х – начале 90-х гг. про-

шлого века предпринимательство заново «родилось», поскольку никакой преемственности от российских промышленников и купцов новые предприниматели не унаследовали: ни капитала, ни опыта, ни связей, ни традиций<sup>1</sup>. В этой ситуации появившимся в России предпринимателям и предпринимательским организациям за короткий срок пришлось пройти всю эволюцию становления и развития предпринимательской деятельности, этапы которой в других странах, где эта деятельность насильственно не запрещалась и не уничтожалась, протекали на протяжении сотен лет.

Отсюда понятно, почему первые предприниматели (нередко ими являлись бывшие «фарцовщики», легализовавшие свой доход) строили свой бизнес зачастую по формуле Р. Кантильона.

Позже немецкий экономист Иоганн Генрих фон Тюнен (1783–1850) уже характеризовал предпринимателя как «изобретателя и исследователя в своей области», «претендента на остаточный (после компенсации издержек производства и выплаты налогов) рискованный и непредсказуемый доход», при этом не всегда осуществляющего инновации

<sup>1</sup> Советскую кооперацию в расчет можно не принимать, поскольку она, по сути, являлась не носителем духа предпринимательства, а была скорее одним из своеобразных элементов социалистической плановой экономики.

## Вопросы теории

[7, 72]. То есть Тюнен определял предпринимателя через осмысление источника его прибыли, которая определялась как доход, остающийся от валовой прибыли деловой операции после уплаты процента на инвестированный капитал. С точки зрения экономиста, такой доход являл собой вознаграждение предпринимателя за принятие на себя тех рисков, которые из-за непредсказуемости последствий предпринимательской деятельности никто не покрывает.

Следует заметить, что тюненская трактовка этой сферы экономических отношений довольно быстро распространилось в середине 90-х гг. XX в. в России, особенно среди тех, кто попытался использовать предоставленную государством возможность поймать «птицу удачи за хвост». Однако многие бизнесмены, прежде считавшие предпринимательство легким способом заработка больших денег, скоро разочаровались в нем и «вышли из игры», поскольку оказались не готовы взять на себя огромный риск потерять свои капиталы, а порой и саму жизнь.

Известный английский экономист Адам Смит (1723–1790) в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» объявил предметом политической экономии всю сферу материального производства, в которой создается богатство нации [16]. Он ввел доктрину свободного предпринимательства, ставшую на долгие годы основой экономической науки. Смит охарактеризовал предпринимателей с позиции так называемого «экономического человека», то есть человека рационального, эгоистичного, строящего свои планы из принципа получения максимальной выгоды. Именно эти свойства, по мнению Смита, отличают предпринимателей от других людей – наемных рабочих и землевладельцев.

Смит неоднократно подчеркивает, что частные интересы предпринимателей никогда не совпадают с интересами общественными, так как чем выше уровень производства и национального богатства, тем меньше норма прибыли. А поскольку норма прибыли

находится в обратной зависимости от общественного благосостояния, то класс предпринимателей обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его. Не случайно Смит советует с крайним недоверием относиться ко всякому предложению нового закона, исходящего от этого разряда людей. Отмечает он и стремление к монополизму, свойственное данному классу [1].

Эти черты, отмеченные Смитом у европейских предпринимателей более двухсот лет назад, весьма ярко проявились в российском крупном бизнесе конца XX – начала XXI вв.

Французский экономист Жан Батист Сэй (1767–1832) имел личный опыт предпринимательской деятельности. Он ввел классическую формулу предпринимательства как комбинирования и перемещения факторов производства. По Сэю, предприниматель – это человек, организующий людей в процессе производства товаров и услуг [17]. Предприниматель комбинирует факторы производства в рыночном пространстве, изымая их из сферы, где они дают малый доход, и перемещая в новой комбинации в другую сферу, где прибыль максимальна.

Английский философ и экономист Джон Стюарт Милль (1806–1873) стал популяризатором термина «предпринимательство». Он считал, что задача предпринимателя – уловить момент, когда и в каком секторе будет происходить рост потребления и куда, следовательно, будут перемещаться трудовые ресурсы, а также в какой момент и в каком количестве инвестировать капитал. Величина прибыли предпринимателя складывается, по Миллю, из следующих компонентов: платы за риск, вознаграждения от немедленного расточения своего капитала, платы за труд и искусство, которое необходимо для осуществления контроля над производством [15].

Немецкий экономист Вернер Зомбарт (1863–1941) сделал попытку более широкого осмысления сущности предпринимательства, чем его предшественники. Его понятие предпринимателя не совпадает ни с капиталис-

## Вопросы теории

том, ни с фабрикантом, ни с купцом, ни с работодателем. Предпринимательство, по Зомбарту, это «осуществление дальновидного плана, требующее длительного сотрудничества нескольких людей», а предприниматель – это буржуа, который если хочет иметь успех, должен осуществлять в единстве функции «завоевателя», «организатора» и «торговца». Главной целью предпринимателя экономист называет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной целью – рост прибыли. Тот, кто стремится, прежде всего, к прибыли, по утверждению Зомбарта, никогда не станет настоящим предпринимателем [13].

Представляется, что подобная позиция пока еще не стала всеобщим убеждением сегодняшних российских предпринимателей.

Таким образом, классическая экономическая теория допускает различные воззрения на роль и сущность предпринимательства. Сегодня существуют не совпадающие между собой, порой противоположные точки зрения на сущность предпринимательства – от признания предпринимателей «праздным классом» [9] до определения его в качестве основной движущей силы экономического развития [19].

Немецкий социолог Макс Вебер (1884–1920) вообще рассматривал предпринимательство через связанную с религиозными устоями категорию духа, носителем которого является предприниматель [8]. А известные отечественные философы, такие как С. Н. Булгаков и И. А. Ильин, считали любую хозяйственную деятельность, включая и предпринимательство, духовным и творческим актом [3, 11].

Безусловно одно: что предпринимательство – это выполнение множества самых разнообразных функций. Обобщенно можно говорить о тех из них, которые связаны с осуществлением предпринимательства как вида деятельности (мобилизационная, организационная, инициативно-новаторская, охранная функции) и тех, которые являются способами взаимодействия с внешней сре-

дой (функции реагирования и преобразования).

Представленный выше краткий исторический обзор эволюции взглядов на роль и сущность предпринимательства и предпринимателей, на наш взгляд, свидетельствует не только о развитии самих взглядов, но и об исторической эволюции самого «духа» предпринимательства и «экономической психологии» людей, его выражающих, – предпринимателей. Подтверждение такому выводу находим, например, у Зомбарта, противопоставившего понятие «хозяйственной системы» понятию «хозяйственная эпоха»; под такой эпохой экономист понимал исторический промежуток времени, в течение которого преобладала определенная хозяйственная система. Взгляды Зомбарта, как известно, сформировались под влиянием идей К. Маркса, развивавшего учение о смене общественно-экономических формаций. Марксизм кладет в основу классификации исторических формаций господствующие в них общественно-экономические уклады или способы производства.

Очевидно, что господство того или иного способа производства во многом зависит от уровня используемых в обществе технологий, которые в свою очередь напрямую связаны с количеством и уровнем имеющихся в данном обществе знаний. Впрочем, само по себе знание еще не ведет к обязательному появлению новых, более совершенных технологий. Это хорошо иллюстрирует пример с изобретением китайцами пороха и реактивных снарядов, используемых ими на протяжении столетий только в качестве увеселительных фейерверков. Но это же знание, попавшее в руки европейцев, породило совершенно новые технологии, и, применив их, западная цивилизация смогла «перевернуть» весь мир, обогнать в своем развитии все существовавшие задолго до нее иные цивилизации. Следовательно, возникновение того или иного технологического уклада, нового способа производства во многом зависит от предпринимательского таланта конкретных людей, способству-

## Вопросы теории

ющих созданию на базе того или иного знания новых технологий<sup>2</sup>, а главное – распространяющих использование новых технологий на все общество. Поэтому вполне приемлемо говорить об эволюции как самого предпринимательства, так и осуществляющих его субъектов. Пример развития российского предпринимательства с ускоренным прохождением всех фаз его мировой эволюции еще раз подтверждает нашу позицию.

Сегодня мировое сообщество вступило в новую эпоху, характеризующуюся небывалыми достижениями в области электроники и биотехнологий, эпоху, где наиболее ценным ресурсом стала информация. Для этого периода характерно наличие особой экономической системы, получившей в разных источниках название «информационной экономики», «экономики знаний» или «новой экономики». Это период, когда меняются многие понятия, являвшиеся «традиционными» или «классическими» для индустриальной и постиндустриальной эпохи. Безусловно, что в сложившейся экономической ситуации отчасти меняется и содержание понятий «предпринимательство», «предприниматель», «предпринимательская организация».

В рамках статьи мы рассмотрим только один из аспектов этой обширной, сложной и многогранной темы, а именно – понятие «предпринимательской организации» в современной России в условиях новой экономики.

Сразу заметим, что, несмотря на достаточно активное употребление словосочетания «предпринимательская организация», строгого толкования его в научной экономической или юридической литературе нет. По-видимому, для большинства экономистов этот термин является аксиоматичным – самоочевидным. Однако это не так, поскольку, как было показано выше, уже само «предпринимательство» в различные эпохи понималось неодинаково и вряд ли можно говорить о том, что сегодня существует его единое экономическое<sup>3</sup> определение. Это тем более уди-

вительно, поскольку само терминологическое словосочетание «предпринимательской организация» употребляется довольно давно и активно. Еще в России конца XIX – начала XX вв. в период, когда страна переживала настоящий бум экономического развития, возникали новые организации, и прежде всего предпринимательские. «К числу подобных относились отраслевые съезды, союзы работодателей, биржевые комитеты, коммерческие клубы и т. п.» [2, 5]. По мнению профессора А. А. Бессолицына, ведущего российского эксперта в области истории российского предпринимательства, «под региональными предпринимательскими организациями понимаются представительные объединения буржуазии в форме отраслевых съездов, биржевых комитетов, купеческих обществ и т. п., созданные при поддержке местной буржуазии и отстаивающие экономические и социальные интересы деловых кругов региона» [2, 15]. То есть предпринимательскими организациями того времени являлись региональные группировки, организационно оформленные и отстаивающие свои интересы в сотрудничестве с правительственными органами.

Сегодня термин «предпринимательские организации» употребляется в том же значении, что и в дореволюционной России. Например, с 2001 г. активно действует «Объединение предпринимательских организаций» (ОПОРА), зарегистрированное в форме некоммерческого партнерства.

И вместе с тем в наше время термин «предпринимательская организация» чаще употребляется по отношению к отдельным предприятиям малого и среднего бизнеса, а не к их объединениям.

Доктор социологических наук А. О. Грузинский высказывает следующее мнение: «Словосочетание “предпринимательская организация” является принятым в литературе по современному менеджменту термином, обозначающим один из способов внут-

<sup>2</sup> В современную эпоху это, например, НИОКР промышленных предприятий.

<sup>3</sup> Однако возможно однозначное юридическое определение.

## Вопросы теории

ренного устройства организации любого вида. <...> Термин «предпринимательская организация» указывает на тип связей внутри организации и на способ управления, а не на функцию организации или на тип организации по Гражданскому кодексу РФ (коммерческая или некоммерческая). <...> Предпринимательство конституирует три необходимых элемента: организационное действие; инициирование изменений; денежный доход как цель и критерий успеха. Предпринимательское действие характеризует особая рациональность, связанная с работой в условиях заведомо неполного знания и активного освоения новой информации, тесно переплетенная с интуитивными началами» [11, 117].

Исследователю удалось раскрыть основное содержание термина «предпринимательская организация», которое заключается в особых типах связи и способов управления такими организациями, однако далее этого указания он не идет и не рассматривает их специфику.

Более подробно названные аспекты описываются известными российскими специалистами в области менеджмента профессором О.С. Виханским и профессором А. И. Наумовым, которые считают, что под предпринимательскими организациями следует по-

нимать особый тип организаций, не связанный ни с размером бизнеса, ни с какой-то определенной отраслью, ни с территорией или культурой. «Предпринимательские организации ориентированы на рост и больше рассчитывают на имеющиеся возможности, чем на контролируемые ресурсы. Реализация этих возможностей и использование для этого ресурсов чаще осуществляется на краткосрочной, эпизодической и поэтапной основе. Контроль ресурсов носит обычно опосредованный характер (аренда, заем и т. п.). Структура управления предпринимательской организацией характеризуется малым количеством уровней, гибкостью и сетевым построением. Деятельность такой организации обычно оценивается не на основе производительности, а на основе эффективности...» [10, 393].

Виханский и Наумов представляют принципиальную схему предпринимательской организации не как традиционную управленческую пирамиду, в основании которой находятся рядовые сотрудники, а на вершине руководство, а в виде перевернутой пирамиды, в основании которой находится руководство этой организации (рис. 1). «При этом руководство не только меняет свое место, но и меняет свои основные функции. Главной обя-



Рис. 1. Схема предпринимательской организации  
(по О.С. Виханскому и А.И. Наумову [10, 393])



## Вопросы теории

занностью руководства предпринимательской организации вместо традиционного контроля является всемерная поддержка усилий работников, делающих бизнес. <...> Такое структурное построение предпринимательской организации «поворачивает ее лицом» к потребителю, приближает к нему и позволяет своевременно и гибко реагировать на изменение его требований» [10, 393–394].

В целом, соглашаясь с вышеприведенными весьма интересными мнениями, отметим и имеющийся в них недостаток – они, как уже указывалось выше, все-таки не дают четкого и ясного определения «предпринимательской организации», тех критериев, по которым ту или иную организацию можно однозначно отнести к этому типу.

Существует и ряд других «стандартных» определений рассматриваемого термина, не вносящих каких-либо элементов новизны по сравнению с теми, которые уже рассмотрены<sup>4</sup>.

Автор предлагает собственное мнение по данному вопросу, основанное на ином подходе, раскрывающем содержание термина «предпринимательская организация» через выявление смысла слов, которые он включает, в их взаимодействии с учётом современной экономической атмосфере.

Термин состоит из двух слов: «предпринимательская» и «организация», – сочетание которых определяет новый смысл и уникальную сущность образованного ими понятия.

Первое слово является прилагательным, производным от такого термина, как «предпринимательство». Как было указано выше, этот термин толкуется весьма разнообразно. В одном из современных экономических словарей под предпринимательством понимается «самостоятельная деятельность физических или юридических лиц, направленная на получение дохода, максимальной прибыли от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг» [12].

По мнению Й. Шумпетера, «предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и своей природы. Быть предпринимателем – значит делать не то, что делают другие. Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно искать новое и испытывать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов, а самому эти процессы определять» [14, 220–221].

Е. Ф. Борисов уточняет: «Предприниматель – инициативный человек, который использует факторы производства для создания богатства. Различают индивидуальное и коллективное предпринимательство. Особо выделяется предпринимательство: а) некоммерческое – не связанное с продажей продукции ради обогащения; б) коммерческое предпринимательство – дело, приносящее доход. Этот вид занятий принято называть бизнесом» [6, 81].

Ограничимся приведенными примерами и предложим иной исследовательский путь, отметив, что термины «предприниматель» и «предпринимательство» являются производными от такого слова, как «предприимчивость». Смысл этого слова в русском языке этимологически не наделён сугубо экономической семантикой, а означает находчивость, соединенную с энергией и практичностью. Словарь русского языка под редакцией Д. Н. Ушакова дает следующее толкование понятия предприимчивость: «Предприимчивый характер, находчивость, соединенная с энергией и практичностью». В отношении человека употребляется также слово «предприимчивый», то есть «энергичный и находчивый, обладающий практической сметкой, изобретательностью и энергией» [18, 769].

В юридических науках «предпринимательство» отождествляется с понятием «предпринимательская деятельность», под которой понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, на-

<sup>4</sup> См., например, определения данного термина в следующих изданиях: *Турусин, Ю. Д. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие.* / Ю. Д. Турусин, С. Ю. Ляпина, Н. Г. Шаламова. – М.: ИНФРА-М, 2003.; *Вигман, С. Л. Стратегическое управление в вопросах и ответах.* – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.

## Вопросы теории

правленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке. Субъектами предпринимательской деятельности в РФ могут быть не ограниченные в своей дееспособности граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства, а также российские и иностранные юридические лица» [5, 579–580].

Другое слово, образующее рассматриваемый термин, – «организация».

Большой юридический словарь дает ему следующее толкование: «Организация – объединение двух и более лиц, являющихся субъектами права. Организация может приобрести права юридического лица (в случае государственной регистрации в установленном порядке). Отсутствие прав юридического лица само по себе не препятствует деятельности организации, если при этом члены организации не нарушают закон. В гражданском праве термин «организация» нередко употребляют как синоним понятия «юридическое лицо». В Налоговом кодексе РФ под организацией понимаются юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие юридические образования, обладающие гражданской правоспособностью и созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории РФ» [5, 488].

Для полноты понимания смысла термина «организация» рассмотрим близкий к нему в правовом отношении термин «юридическое лицо». С этой целью снова обратимся к Большому юридическому словарю, который дает следующее толкование: «Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приоб-

ретенать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету. Согласно Гражданскому кодексу РФ юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации» [5, 847].

Также считаем необходимым привести толкование термина «предприятие», поскольку он достаточно часто используется в хозяйственно-экономическом лексиконе. «Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, самостоятельный хозяйственный субъект, созданный в установленном законом порядке, как правило, юридическое лицо» [4, 855].

Из вышеприведенных определений следует, что «предпринимательская организация» обладает рядом характеристик, которые в полном объеме не представлены у других категорий субъектов управления. Это:

- 1) хозяйственная самостоятельность;
- 2) получение дохода;
- 3) коммерческая или некоммерческая направленность деятельности;
- 4) включает в себя два и более физических лица;
- 5) необязательное наличие государственной регистрации и приобретение прав юридического лица.

Отметим, что по российскому законодательству даже некоммерческие организации (например, в форме «некоммерческого партнерства», «некоммерческого товарищества» или «учреждения») на определенных условиях имеют право вести предпринимательскую деятельность, не являющуюся коммерческой, с целью извлечения доходов. Таким образом, понятие «предпринимательская организация» не является синонимом понятию «коммерческая организация». Так, например, А. О. Грудзинский, считает, что определение «предпринимательская организация» вполне приемлемо и в отношении государственных университетов, которые по организационно-правовому статусу являются государственными

## Вопросы теории

ми образовательными учреждениями. Он раскрывает свою позицию, показывая, что именно понимают под «предпринимательской организацией» в форме университета, а именно:

1) организацию, опирающуюся в своей деятельности на целевые инновации, способную работать в условиях риска и динамичного спроса;

2) экономически эффективную организацию, занимающуюся прибыльной деятельностью и опирающуюся, в первую очередь, на свои собственные возможности;

3) либеральную организацию с гибким сетевым построением;

4) организацию, в которой ключевыми факторами являются люди, группы и их компетентность, где работа людей основана на балансе выгоды и риска;

5) организацию, у руководства которой на первом месте стоит не планирование и контроль действий работников, а их всемерная поддержка в деятельности в рамках стратегии организации, для чего руководство максимально делегирует права и ответственность исполнителям;

б) организацию, которая повернута лицом к потребителю и позволяет своевременно и гибко реагировать на изменение его требований» [11, 118].

Такое понимание университетов как предпринимательских организаций, безусловно, вполне соответствует духу эпохи «экономики знаний».

Наиболее близким по содержанию к термину «предпринимательская организация» является формулировка «юридическое лицо», осуществляющее «предпринимательскую деятельность». Но употребление такого длинного словосочетания, во-первых, не оправдано языковыми правилами, стремящимися к экономии речевых усилий при употреблении в живой речи тех или иных определений, а во-вторых, не соответствует п. 5 характеристики «предпринимательской организации». Этому пункту в полной мере соответствует только понятие организации, кото-

рая может существовать и вести свою деятельность, в том числе и без образования юридического лица, и без государственной регистрации, но при этом получая в той или иной форме доходы для поддержания своего существования. В качестве примера можно привести всякого рода ассоциации, картели, союзы, содружества и т. п., объединяющие в себе различные предприятия, учреждения, предпринимателей (с образованием или без образования юридического лица) или отдельных граждан (например, в клубах по интересам). Предпринимательская деятельность таких организаций может вестись в формах, выходящих за рамки, описываемые законом, и формально таковой не являться, однако приносить хороший доход, как самой организации, так и её членам. Это происходит, когда члены организации посредством своего участия в ней координируют свои частные усилия, что ведет к выгоде каждого участника; либо участники совместно осуществляют ту или деятельность, являющуюся основной для организации, членами которой они состоят, а неовещественные и финансово не проявленные результаты этой деятельности (например, в виде новых знаний, умений, информации, опыта и т. п.) используют для увеличения как собственных доходов, так и доходов организации. В этом случае доходы организации могут выражаться вовсе не в повышенных размерах членских взносов, без которых можно и совсем обойтись, а например, в том, что все большее количество участников и во все больших размерах могут брать лично на себя материальное обеспечение деятельности организации. По таким схемам существуют, например, неформальные творческие союзы, деятельность которых финансируют их менее талантливые, но материально более обеспеченные члены.

Следует заметить, что под определение «предпринимательская организация» подпадают также отдельные группы и коллективы, осуществляющие свой предпринимательский проект внутри какой-либо организации, являющейся юридическим лицом, но сами к та-

## Вопросы теории

ковому не относящиеся. Наличие подобных участков и подразделений<sup>5</sup>, работающих на принципах полного или частичного внутрифирменного хозрасчета, – достаточно распространенное явление в современной российской хозяйственной практике. Таким образом, в рамках одного предприятия могут действовать несколько предпринимательских организаций, а поскольку само предприятие также может являться предпринимательской организацией, то отсюда можно вывести еще одну исключительную особенность современных предпринимательских организаций – они могут включать в себя друг друга.

Таким образом, на основании обобщения различных суждений и проведения собственного анализа исследуемого термина предлагается следующее определение того, что следует понимать под предпринимательскими организациями в современных российских условиях.

Предпринимательская организация – это группа лиц, объединенная общим способом увеличения благосостояния организации в целом и каждого ее члена, действующая в осуществлении своих целей находчиво, энергично и практично.

### Список литературы

1. Агапова, И. И. История экономической мысли. Курс лекций. – М.: «ТАНДЕМ» – «ЭКМОС», 1998.
2. Бессолицын, А. А. Становление предпринимательских организаций в Поволжье (конец XIX – начало XX вв.): Монография. – Волгоград: Издательство Волгоградского института экономики, социологии и права: Издательство Волгоградского государственного университета, 2004.
3. Бессолицын, А. А. История российского предпринимательства: учеб. пособие. – М.: Маркет ДС, 2008.
4. Большой энциклопедический словарь. – М.: АСТ: Астрель, 2005.
5. Большой юридический словарь. 3-е изд., доп. и перераб. / Под ред. Проф. А. Я. Сухарева. – М.: ИНФРА-М, 2006.
6. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория: вопросы – ответы / Учебное пособие. – М.: «КОНТРАКТ», «ИНФРА-М», 2003.
7. Бусыгин А. В. Предпринимательство: учебник для вузов / А. В. Бусыгин. 2-е изд., испр. – М.: Дело, 2000.
8. Вебер, М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма. – М.: РОССПЭН Издательство АНО, 2006.
9. Веблен, Т. Теория предпринимательского класса. – М., 1984.
10. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. 4-е изд. – М.: Экономистъ, 2005.
11. Грудзинский, А. О. Университет как предпринимательская организация // Социологические исследования. 2003. – № 4.
12. Зайцев, Н. Л. Краткий словарь экономиста / Н. Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2005.
13. Зомбарт, В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека; Евреи и хозяйственная жизнь. – М.: «АЙРИС-пресс», 2004.
14. Курс экономической теории / под ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. А. – Киров, 1995.
15. Милль, Д. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. – М.: Эксмо, 2007.
16. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М: Наука, 1993.
17. Сэй, Ж. Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000.
18. Ушаков, Д. Н. Большой толковый словарь русского языка. – М.: «Альта-Принт», 2005.
19. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М., 1982.

<sup>5</sup> Эти подразделения зачастую входят в состав так называемого «портфеля предприятия» и в этом случае именуются «хозяйственными» или «бизнес-единицами». (См., например, Сизов, В.С. Стратегическое управление воспроизводственным процессом. – М.: Экономистъ, 2004.) Такие ученые, как О. С. Виханский и А. И. Наумов, придают им несколько иное, более самостоятельное значение и потому определяют их как «центры прибыли» или «предпринимательские ячейки» (См. Виханский, О. С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. 4-е изд. – М.: Экономистъ, 2005.)

## Управление инновационными изменениями в фирме как система проектной деятельности

О. В. Климовец,

кандидат экономических наук, профессор,  
Академия маркетинга и социально-информационных технологий,  
г. Краснодар

## Innovation changes management at the firm as a system of project activity

O. V. Klimovets

Market economy conditions form dynamic business environment. Only organizations with high mobility can be adequate to this environment. Innovation changes management is the instrument, which provides high organization adaptivity to the environment & strong defence from negative influence.

Рыночные условия хозяйствования формируют динамичную деловую среду. Быть адекватными этой среде могут прежде всего те организации, которые сами обладают высокой мобильностью – как в своих делах, так и в организации своей внутрифирменной инновационной жизни. Управление инновационными изменениями и есть инструмент, обеспечивающий высокую адаптивность организации к внешней среде или успешную защиту от негативных внешних воздействий.

Для многих российских компаний, которые только-только научились управлять бизнесом, выживая в рыночных условиях, совершенно непонятно, как возможно, с одной стороны, обеспечивать порядок и стабильность в организации, а с другой – управлять ее инновационными изменениями, которые по определению разрушают порядок и стабильность. В настоящей работе мы попытаемся снять кажущееся противоречие в этом вопросе и показать, как освоенная фирмой деятельность по организационному проектированию формирует систему управления инновационными изменениями.

Освоить новую технологию управления без соответствующего содействия внешних консультантов мало кому удается. Попытки разрабатывать и реализовывать организационные проекты (или проекты организацион-

ных изменений) без использования профессиональных техник проектного управления достаточно многочисленны, но в рамках действующей привычной линейно-функциональной структуры управления они приводят к срывам сроков разработки и освоения новых изделий или бизнес-процессов, существенному превышению бюджета инноваций, низкому качеству проектов, а подчас и срыву, прекращению работ над проектами, то есть прямым убыткам. Убытки тем выше, чем:

- масштабнее, сложнее и дороже проект, то есть чем он привлекательнее;
- крупнее организация, в которой проект реализуется;
- многообразнее взаимосвязи между участниками-разработчиками проекта;
- больше подразделений участвуют в реализации проекта;
- выше вероятность изменений во внешнем окружении;
- жестче ограничения на результат: сроки, ресурсы, бюджет, качество.

Применение профессиональных технологий управления изменениями через организацию проектной деятельности - необходимое условие эффективной разработки и реализации проектов развития и выживания организации в конкурентной борьбе. Рас-

## Менеджмент

смотрим более подробно некоторые важные особенности самой проектной деятельности.

*Бизнес-процесс и процесс проектирования*

Между проектированием и бизнес-процессами имеются как сходные черты, так и различия. Сходство процессов проектирования и бизнес-процессов состоит в том, что они:

- имеют определенные конкретные цели;
- состоят из набора конкретных работ;
- выполняются людьми одной организации;
- реализуются на ресурсы, количество которых ограничено;
- нуждаются в управлении.

Это все общеметодологические сходства, которые, тем не менее, часто вводят руководителя в заблуждение и мешают увидеть глубину качественных различий этих процессов. Как следствие, многие менеджеры к проектной деятельности относятся так же, как и к деятельности в бизнес-процессе. Это роковая ошибка, ведущая к низкой эффективности проектирования или полной его дискредитации. В результате управление инновационными изменениями в организации остается делом первых лиц, которых раздражает безынициативность подчиненных, но создать соответствующую систему им так и не удается.

Различают по крайней мере три вида проектирования: инженерное, социальное и организационное. Наиболее разработана методология инженерного проектирования. Очень часто в качественно иных видах проектирования, то есть в социальном и организационном, используют методологию инженерного проектирования, что является грубой ошибкой. В чем её суть?

Для ответа на этот вопрос опишем кратко каждый вид проектирования, хотя в сфере наших интересов остаётся в первую очередь организационное проектирование, которое представляет собой основу управления инновационными изменениями в фирме.

*1. Инженерное проектирование включает в себя следующие этапы:*

- постановка задачи,
- замысел возможного решения (проекта),
- техническое задание (ТЗ) на проектирование,
- поиск исполнителя (проектного коллектива),
- предпроектные исследования,
- собственно проектная работа,
- подготовка проектной документации,
- согласование и уточнение проектных решений,
- сдача проекта заказчику.

Конечный результат инженерного проектирования – проект (пакет документов), который передается для реализации соответствующим структурам, как правило, через заказчика или самому заказчику: инженерным, строительным, научным, коммерческим и др.

*2. Социальное (организационное) проектирование* включает в себя следующие этапы работы:

- ощущение проблемы, неструктурированная задача,
- нет вариантов возможного решения (неудачные попытки найти решение в прошлом опыте),
- техническое задание (ТЗ) на проектирование в форме желаемых параметров социального объекта,
- поиск исполнителя (ядра проектного коллектива),
- предпроектные исследования – подготовка следующего шага,
- собственно проектная работа, как правило, в форме деловой игры или проектного семинара,
- согласование и уточнение проектных решений,
- внедрение проектных решений совместно с заказчиком,
- подготовка проектной документации.

Конечный результат – группа людей, осуществляющих новую для себя деятельность, понимающих ее значение, формы и способы ее масштабирования. Пакет документов (ар-

## Менеджмент

жив социального проекта) необходим не для передачи структурам (инженерным, строительным, научным и др.) на реализацию, а для описания пройденного проектным коллективом пути, накопления опыта проектной деятельности, возможности доработки проекта, быстрого введения в проект новых участников, базы для разработки нормативных документов функционирования.

Организационное проектирование в данном случае можно рассматривать как частный случай социального проектирования. Отличие заключается в объекте приложения – конкретной организации.

Далее мы будем говорить об организационном проектировании. В отличие от функциональной деятельности организационное проектирование обладает следующими отличительными признаками:

- *новизна*, подчас уникальность целей и работ над проектом в организации,
- необходимость *координирования работы* сотрудников, членов проектного коллектива, находящихся в разных функциональных

подразделениях организации и имеющих разный статус,

- высокие *риски* достижения запланированного результата,

- *дополнительная* нагрузка на участников проектной работы в организации (они продолжают исполнять свои должностные обязанности),

- *интенсивные «культурные» коммуникации*, необходимость частых встреч и обсуждения хода и результатов проектной работы,

- необходимость *создания и освоения* эффективного бизнес-процесса (взамен действующего);

- реальные временные, трудовые и финансовые *границы* проекта (наличие начала, окончания, необходимого числа участников проекта, объема затрат).

Различия между функциональной и проектной деятельностью столь выразительны, что следует их разместить в разных плоскостях деятельности, которая выполняется в коллективе в одно и то же время, подчас в одном и том же офисе.



### Сходство и различие процессов

Сравнение проектирования и бизнес-процессов по элементам деятельности позволит увидеть более тонкие нюансы и различия в каждой деятельности (табл. 1).

Как мы теперь видим, различия между проектированием и бизнес-процессом столь радикальны и глубоки, что требуют использования специфического менеджмента для

управления инновационными изменениями в организации. То, что хорошо для бизнес-процесса, может быть не применимо в проектировании и наоборот.

Например, стремление разработать детальный план работы для проектирования столь же неприемлемо, как не иметь такого плана в бизнес-процессе.

Сравнение проектирования и бизнес-процессов по элементам деятельности

№	Элементы деятельности	Бизнес-процесс	Проектирование
1.	Процесс работы	Привычные, структурированные фазы и операции	Изменяющиеся, малоструктурированные
2.	Взаимодействия внутри процесса	Повторяющиеся, стабильные	Новые, формирующиеся
3.	Ресурсы работы	Утверждены соответствующими регламентами	Разовые, затраты рискованные
4.	Роли работников	Приняты работниками, понятны	Непривычные, неформальные, осваиваются
5.	Взаимодействие с окружением	Привычное, штатное, относительно стабильное	Изменяющееся, неясное, непредсказуемое, складывающееся
6.	Содержание процесса	Превращение (переработка) ресурсов в продукты (услуги)	Формирование внутренней среды организации, в которой разрабатываемый проект трансформируется в бизнес-процесс
7.	Организационная структура	Сложившаяся, соответствующая бизнес процессу	Временная, непривычное сочетание работников, перемешаны статусы и роли, ослаблены формальные стимулы и привычные мотивации
8.	Способ экономического обоснования	Планирование: текущее, среднее и долгосрочное; прогнозирование	Прогнозирование (интуитивное и экспертное), бизнес-планирование
9.	Отношение сотрудника к работе	Основная работа + система стимулирования + предсказуем результат	Дополнительная нагрузка + неясная система стимулирования + непредсказуем результат
10.	Сроки исполнения	Текущие, плановые	Трудно планировать, ограниченные
11.	Приоритеты работы	Воспроизводство бизнес-процесса	Достижение целей проекта, которые слабо осознаются и удерживаются участниками
12.	Оценка работы	Эффективность определяется: объемом и рентабельностью процесса	Эффективность определяется: - рисками достижения конечных целей; - объемом инвестиций; -сроком окупаемости
13.	Результат работы	Достижение текущих целей: объем производства, прибыль и др.	Группа работников, выполняющая новый бизнес-процесс, приносящий новую (дополнительную) прибыль

*Особенности менеджмента, применяемого в управлении инновационными изменениями*

Различия в менеджменте автоматически ведут к различным требованиям относительно менеджмента. Особенно важно провести эту грань в связи с тем, что в течение рабочего дня менеджеры участвуют то в бизнес-процессе, то в процессе проектирования. Позицию менеджера в бизнес-процессе назовем *функциональной*, а в управлении инновационными изменениями – *проектной*. Приведем требования к менеджерам в зависимости от профессиональной позиции в табл. 2.

Необходимо подчеркнуть еще одну важную особенность процессов организационного проектирования: как правило, выполняются параллельно, что существенно сокращает сроки разработки и реализации проекта.

Управление инновационными изменениями – глобальное организационное нововведение, и освоение этой технологии управления требует использования проектного режима работы. Рассмотрим возможный регламент выполнения этих работ в конкретной организации. Исходя из предположения, что руководство организации приняло решение о целесообразности освоения названной тех-



*Возможный регламент освоения технологии управления инновационными изменениями*

Элементы позиции менеджера	Профессиональная позиция менеджера	
	Функциональная	Проектная
Основная задача	Оптимизация деятельности подразделения	Формирование дееспособного проектного коллектива
Основные методы и рычаги работы с персоналом	Администрирование, стимулирование и мотивация	Стимулирование, мотивация, разрешение конфликтов
Основа авторитета	Власть, статус, опыт	Умение сплотить проектный коллектив
Способ выработки решения	Получение «сверху», автономно, иногда коллегиально	Коллегиально
Способ реализации решения	Указание работникам к исполнению	Самоопределение и инициатива членов проектного коллектива
Ответственность	За нештатные ситуации в функционировании подразделения	За работу и работоспособность проектного коллектива
«Слабая» работа	Депримирующее, администрирование, увольнение	«Выход» из проектного коллектива, падение престижа
Компетенция	Глубокая в своей области бизнеса и менеджмента	Требуются знания: групповой динамики; организации коммуникации; управления изменениями и др.
Специализация	Узкая, связанная с деятельностью подразделения	Широкая, в том числе в области социального проектирования

нологии, то есть регламент утвержден приказом. Что же входит в этот регламент?

1. Развитие организации осуществляется в проектном режиме, то есть через создание временных проектных коллективов (групп) из сотрудников организации и привлеченных специалистов по контракту.

2. Проектный режим работы касается той части коллектива организации, которая включена в проектную группу. Он осуществляется через описанную ниже процедуру.

3. Несоблюдение процедуры временным проектным коллективом ведет к автоматическому приостановлению проектного режима (действия проектного коллектива утрачивают свою легитимность), финансирования работы.

4. Конкретная работа по развитию организации (проектный режим) начинается в каждом конкретном случае на основании письменной заявки, подаваемой *штатным или внештатным сотрудником* организации в подразделение, которому поручено быть ядром проектного коллектива по разработке проекта «Управление инновационными из-

менениями». Возглавляет этот коллектив первое лицо в организации.

5. Для подготовки заявки сотрудник организации может обратиться в указанное подразделение и получить необходимую помощь и консультацию по подготовке заявки на проект.

6. Органом, рассматривающим заявку на проект, является дирекция (совет по развитию) организации, которая не реже одного раза в месяц включает этот вопрос в повестку дня своей работы.

7. Срок рассмотрения заявки – две-три недели.

8. При положительном решении заявка принимается, формируется проектный коллектив, утверждается бюджет проекта, назначается куратор проекта, утверждается план работы по проекту и открывается его финансирование. Срок проведения подготовительных работ (запуск проекта) – в пределах одного месяца.

*10 шагов в будущее*

В заключение рассмотрим последовательность шагов, необходимые формы доку-

## Менеджмент

Таблица 3

*Организация работы над проектом «Управление инновационными изменениями»*

№	Наименование шагов	Наименование формы	Смысловая нагрузка действия
1.	Инициатива на открытие проекта		-фиксация самоопределения автора; -включение процесса проектной работы в организации; -формальная процедура обращения к корпоративным ресурсам: время, квалификация, материальные условия, имя фирмы, социальный капитал, финансовые ресурсы, мотивация; -запуск процесса самоопределения организации к проектному предложению
2.	Публичная защита идеи, заложенной в проект	Протокол заседания дирекции	-экспертная оценка перспективности проекта; -оценка дирекцией стратегичности проекта для компании; -оценка потенциала организации для разработки проекта; -оценка готовности инициатора и других участников к разработке проекта
3.	Получение легитимности работе над данным проектом	Распоряжение на открытие проекта	-назначить руководителя проекта – ответственное лицо за организацию работы и расходование выделенных ресурсов; -назначить куратора проекта с целью оказания организационно-административного содействия работе над проектом; -определить срок разработки плана работы над проектом; -инициировать регистрацию проекта в реестре для упорядочения управленческого учета проектной деятельности в организации
4.	Формирование команды проекта	Лист согласований участия сотрудников в реализации проекта	-сделать легитимной участие в проекте сотрудников организации; -проинформировать непосредственных руководителей об участии их подчиненных в проекте; -получить официальное согласие руководителя на участие подчиненного в проекте
5.	Вступление в полномочия руководителя проекта	Приказ на утверждение состава рабочей группы	-придание формального статуса проектному коллективу; -дата официального начала работы проектного коллектива над проектом
6.	Управление проектной деятельностью	План проекта	-утвердить план как инструмент соорганизации проектной группы; -сформировать целостное представление о работе над проектом; -получить в службе финансового директора график финансирования проекта; -получить основание для контроля за деятельностью участников проектного коллектива
7.	Организация выполнения работ по проекту	Регламент работы проектного коллектива	-дает представление о том, как будет вестись работа над проектом; -регламентирует форму, содержание и периодичность документального закрепления хода проектных работ; -организует формальную сторону работы проектного коллектива

## Менеджмент

Продолжение табл. 3

№	Наименование шагов	Наименование формы	Смысловая нагрузка действия
8.	Текущий контроль выполнения работ по проекту	Отчет о ходе выполнении проекта	-формирование навыка ответственности за проектную деятельность; -повышение дисциплины в проектном режиме работы; -повышение оперативности управления процессом проектирования
9.	Формирование архива проекта	Итоговый отчет по проекту	-оформление результатов проектных работ; -формирование архива проектных работ, для накопления опыта в организации; -обеспечение преемственности в проектировании как по форме, так и по содержанию
10.	Инициатива на закрытии проекта	Служебная записка на закрытие проекта	-официальное закрытие работ по проекту; -формальное основание для объявления об этом решении членам проектного коллектива; -команда для окончательных расчетов по проекту и закрытие финансирования проекта; -сдача документов по проекту в архив.

ментов и их значение для организации работы над проектом «Управление инновационными изменениями» (как впрочем, и любым другим) (табл. 3).

Как видно из построчного анализа таблицы, успех создания подсистемы управления инновационными изменениями зависит прежде всего от топ-менеджеров организации: их настойчивости, терпения, последовательности и открытости в преодолении трудностей, готовности еще и еще раз объяснять важность отдельных шагов и полноты их исполнения.

Управление инновационными измене-

ниями как одна из подсистем управления организацией возникает и формируется постепенно, по мере накопления организацией опыта (успешного и отрицательного) проектной деятельности. Адаптация описанной общей схемы к условиям работы конкретной организации и наличие портфеля проектов, которые сотрудники организации направили на рассмотрение, могут служить критериями того, что организация освоила подсистему управления инновационными изменениями. На достижение этого результата может уйти от полугода до двух лет целенаправленной работы менеджеров фирмы.

**Аутсорсинг научно-исследовательских опытно-конструкторских разработок в развитии новой мировой экономики**

**Е. Ф. Авдокушин,**

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

**Outsourcing of scientific experiential-constructing developments in new international economy development**

**E. F. Avdokushin**

International manufacture, formed by international corporations, is becoming the main part & a base of their economic relations: international trade, reinvestment of capital, workforce, information & technologies.

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

Вместе с тем современное международное производство не может быть сведено к совокупности примеров, связанных с деятельностью ТНК. Наряду с этим существует многообразие международного совместного производства. Оно складывается между юридически и экономически самостоятельными хозяйственными единицами в форме – кооперирования, возникающего в разных сферах производственного процесса.

Новейшее международное разделение труда (МРТ), возникшее в условиях глобализирующейся мировой экономики, вносит новые черты и особенности в производство. При этом международное производство не ограничивается только сферой производства, то есть международным разделением производственного процесса, но и включает международное разделение труда в сфере многообразных бизнес-процессов, а также разделение труда в сфере «экономики знаний». Если первые два типа МРТ получили опре-

деленное развитие и разработку, то МРТ в сфере формирования и распределения знаний, в том числе в специализации и кооперации в области НИОКР, еще не получило адекватного освещения, хотя этот процесс уже активно развивается.

Развитие названных типов МРТ стимулирует развертывание международных кооперационных процессов в сфере производства, бизнес-процессов и информационных технологий, формирующих новую мировую экономику. Логическим продолжением МРТ в этих сферах стало формирование и выделение в отдельный тип современного производства – создание и распределение знаний, в том числе организация и использование результатов НИОКР.

Все перечисленные типы МРТ международного производства опосредуются механизмом аутсорсинга:

- производственным аутсорсингом;
- аутсорсингом бизнес процессов (ВРО);
- аутсорсингом информационных технологий – «оффшорное программирование»;
- аутсорсингом НИОКР.

Это наиболее укрупненные группы аутсорсинга, которые могут быть при необходимости детализированы и развиты.

### Новые механизмы хозяйствования

Аутсорсинговые отношения в системе международных экономических связей получили свое развитие с конца 70-х гг. XX в. Именно на этот период приходится первая волна производственного аутсорсинга. Компании развитых стран переносили свои предприятия по производству текстиля, электроники, отдельных товаров массового спроса в новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии. С нарастанием процесса глобализации мировой экономики производственный аутсорсинг развивается вширь, вовлекая в свою сферу другие страны и новые отрасли промышленности – автомобильную, судостроительную, обувную, швейную и др. Развитие глобальных информационных сетей, активное распространение единых международных стандартов качества способствовало появлению офшорного контрактного производства в форме OEM (Original equipment manufactures), а также использованию 100% аутсорсинга, в особенности крупными производителями продукции высоких технологий. В начале XXI в. аутсорсинг делает возможным формирование глобальных и региональных сетевых производственных структур. Международное разделение производственного процесса становится отличительной чертой новой мировой экономики. Аутсорсинговые отношения во многом консолидируют этот процесс, формируя международную сетевую экономику.

Следующий этап в развитии международного аутсорсинга обычно связывают с возникновением аутсорсинга в сфере информационных технологий – «оффшорного программирования». Этот этап также связан с развитием глобальных информационных сетей, обусловлен потребностями крупных корпораций в сфере телекоммуникационных услуг. Наиболее трудоемкие и объемные по стоимости услуги ИТ-аутсорсинга включают организацию службы поддержки, функции по

обработке информации и ее хранению, а также ряд других услуг.

Формирование рынка ИТ-аутсорсинга приходится на середину 90-х гг. XX в. С тех пор затраты на ИТ-аутсорсинг растут во всем мире. По сравнению с 2004 г. расходы на ИТ-аутсорсинг в Западной Европе выросли в 2007 г. в 1,5 раза (с 8,5 до 14 млрд. долл.), а в США с 8 до 12 млрд. долл. К 2009 г. они составят соответственно 18 и 14 млрд. долл.<sup>1</sup> Отличие рынка оффшорного программирования 90-х гг. от середины первого десятилетия XXI в. состоит в том, что аутсорсинг программного обеспечения все более дополняется разного рода услугами, которые доставляются заказчику посредством Интернета. Лидером среди развивающихся стран по предоставлению услуг по ИТ-аутсорсингу является Индия; в последние годы на передовые позиции выходят Китай, Филиппины и некоторые страны Карибского бассейна.

Третий этап в развитии аутсорсинга связан с развитием аутсорсинга функций и бизнес-процессов (Business processes – BP) и базируется на выделении и обосновании функций и бизнес-процессов, необходимых и возможных к передаче сторонним или дочерним компаниям (Оффшоринг). Если в середине 90-х гг. XX в. компании из развитых стран довольно осторожно использовали аутсорсинг в сфере BP, то уже к концу 90-х гг. и в начале XXI в. международный аутсорсинг функций и бизнес-процессов, включая услуги в сфере бухучета, найма персонала, маркетинговых исследований, обработки первичной информации, а также огромный многоуровневый комплекс по работе с покупателями и клиентами (CRM), в особенности так называемые Call-центры, стал прирастать огромными темпами. В 2008 г. сектор этого рынка аутсорсинга, по оценкам составит 400 млрд. долл. и в последующем продемонстрирует ежегодный прирост в 10–12%<sup>2</sup>. При этом

<sup>1</sup> IDS, 2007; РБК-daily 22 XX 2006. По оценкам компании IDS в 2009 г. рынок оффшорного программирования достигнет 20 млрд. долл. Однако данные 2007 г. свидетельствуют, что этот показатель будет достигнут ранее.

<sup>2</sup> Межрегиональная группа ученых – институт проблем новой экономики. 2005. – № 1.

## Новые механизмы хозяйствования

новым явлением в аутсорсинге ВР становится предоставление заказчикам «стратегических услуг», когда аутсорсинг обеспечивает полное управление компанией, включая ответственность за результаты их деятельности и предоставление широкого спектра услуг.

Следует отметить, что международный рынок аутсорсинга функций и бизнес-процессов и рынок ИТ-аутсорсинга имеют тенденцию к конвергенции, поскольку приобретают все больше сходных черт, оказываются тесно взаимосвязанными (например, в сфере разработки и реализации систем CRM, ERP) по мере расширения использования элементов и механизмов новой экономики.

Четвертый этап в развитии международного аутсорсинга приходится на начало XXI в., когда получают развитие аутсорсинг *research and development (R and D)*, фактически аутсорсинг НИОКР. Все описанные выше виды аутсорсинга не являются статичными, застывшими. Они развиваются вместе с развитием международного разделения труда (которое все более глобализируется), унификацией и стандартизацией мировой экономики, а также растущими потребностями бизнеса в достижении и поддержании необходимой конкурентоспособности. Все это полностью можно отнести и к аутсорсингу *R and D*, который в международном аспекте пока находится на начальном отрезке своего развития, но демонстрирует бурные темпы роста.

### *Сущность аутсорсинга НИОКР и его основные черты*

Новая экономика как экономика инноваций требует от производителя постоянного обновления, креативности, поиска новых форм и возможностей. Этот процесс становится основой для достижения национальной и международной конкурентоспособности. В таких турбулентных условиях особую роль приобретают знания, компетенции, информация (информация о деньгах зачастую

становится дороже самих денег). Соответственно для налаживания конкурентоспособного, а тем более инновационного производства требуются многообразные НИОКР – как по фундаментальным направлениям, так и отраслевым приоритетам. По мнению маркетологов обновление товаров для «турбулентных» отраслей, то есть отраслей товаров массового спроса требуется каждые полгода. По оценке компании РТС (США), специализирующейся на программном обеспечении промышленных организаций, большинство производственных предприятий развитых стран ежегодно реинвестируют в разработку новых продуктов от 3% до 8% от выручки. В некоторых сегментах парфюмерно-косметического рынка, чтобы выдержать жесткую конкуренцию, производители косметики выпускают новинки как можно чаще – до двух – трёх десятков ежемесячно. Однако и более «спокойные» отрасли также не могут развиваться без НИОКР и соответствующих прорывов в технике, технологии, для этого требуется мощнейшая научно-исследовательская база.

Общемировые расходы на НИОКР в 2006 г. превысили 1 трлн. долл. При этом на долю ТНК приходится значительная часть осуществляемых в современной мировой экономике НИОКР: 700 крупнейших по ассигнованиям на их проведение компаний, из которых 98% являются ТНК, направляют на эти цели почти половину всех ассигнований такого рода в мире и 2/3 расходных средств указанного типа в сфере бизнеса.

Так, по свидетельству Х. Кагерман, президента международной компании SAP – крупнейшего в мире производителя делового ПО, в среднем на разработку одного решения уходит до 100-млрд. долл., причем не все такие решения доходят до рынка. Срок до того, как новый продукт станет бестселлером на рынке составляет около пяти лет<sup>3</sup>. Соответственно, можно судить о том, на сколько больше возможностей у компании с солид-

<sup>3</sup> РБК Daily, 2007, 10 декабря.

## Новые механизмы хозяйствования

ными финансовыми ресурсами, не требующими быстрого возврата; и тем не менее ориентация на R and D, с использованием зарубежного аутсорсинга, становится заметной тенденцией даже для таких крупных компаний, как SAP. Также Х. Кагерман подчеркивает, что Германия, оставаясь родиной компании, давно перестала быть основным «центром тяжести» для SAP. Структура мирового бизнеса такова, что таких «центров тяжести» у компании много, что, в общем-то, хорошо для бизнеса, так как руководство может привлекать лучшие головы и лучшие решения по всему миру. Сейчас у нас есть центры разработки в семи странах: Канаде, Германии, Венгрии, Болгарии, Израиле, Китае и Индии. Мы используем опыт и лучшие решения из всех стран, где мы присутствуем, так что нельзя говорить, что наш продукт сделан в Германии<sup>4</sup>.

Научно-исследовательские разработки все больше становятся плодом коллективного творчества. Сложность и стоимость научных исследований постоянно растут. Так, строительство завода по выпуску микросхем в настоящее время превышает 6 млрд. долл., а цена разработки средней компьютерной игры для нового поколения видеоприставок составляет 10 млн. долл.

Все большая часть НИОКР, осуществляемая крупнейшими ТНК, выполняется за пределами стран их базирования. Так, в соответствии с результатами исследования ЮНКТАД на базе данных о фирмах, осуществляющих наиболее крупные вложения в НИОКР, средняя компания (из числа охваченных исследованием) расходует за рубежом примерно 28% своего бюджета на НИОКР, включая расходы иностранных финансов и внешнее финансирование НИОКР в рамках контрактов, заключенных с другими странами. Доля работников такого профиля, занимающихся НИОКР за рубежом, в общей численности персонала также соответствует примерно 28%.

Степень интернационализации НИОКР значительно отличается по странам<sup>5</sup>. Наиболее низкая степень интернационализации НИОКР характерна для южнокорейских компаний – 2%; значительно выше у японских ТНК – 15%; далее следуют компании США – 24%; довольно высок этот показатель у западноевропейских компаний – 41%; особенно выделяются в этом отношении компании Швейцарии – 61% и Великобритании – 66%<sup>6</sup>. Распределение НИОКР по странам чаще зависит от того, где базируется та или иная компания или ее отраслевая специализация. Заграничные НИОКР Японии базируются в азиатских странах, а западноевропейские компании, специализирующиеся на компьютерных услугах, средствах информации, электронной и электротехнической продукции, предпочитают развивающиеся страны Азии. Таким образом в середине первого десятилетия XXI в. наибольшее развитие трансграничных НИОКР имело место в США, Великобритании.

Однако ситуация начинает меняться. Как отмечается в исследовании ЮНКТАД и подтверждается выводами компании Deloitte, все более значительная часть работ по НИОКР распределяется в развивающиеся страны: Китай, Индию, Россию. Следует отметить, что в этой тенденции нет ничего нового. Основные потоки товаров и капитала двигаются между развитыми странами, однако развивающиеся страны постепенно отвоевывают свои позиции, и прежде всего это относится к Китаю.

Что касается аутсорсинга НИОКР, то переносе части этих исследований в развивающиеся страны определяется прежде всего низкой оплатой труда и достаточно высокой квалификацией работников ряда развивающихся стран (Венгрия, Болгария, Словакия, Эстония). Наибольшее предпочтение среди развивающихся стран отдается аутсорсерам из Китая – эта страна занимает треть

<sup>4</sup> РБК Daily, 2007, 10 декабря.

<sup>5</sup> Степень интернационализации НИОКР, по методике исследования ЮНКТАД рассчитывалась как доля расходов на них за рубежом в совокупных расходах по этой стране.

<sup>6</sup> Survey on the internationalization of R and D, Current patterns and prospects, UN, Geneva, 2005, December.

место после США и Великобритании, согласно исследованию ЮНКТАД.

### КИТАЙ

Более половины компаний (57%), согласно исследованию ЮНКТАД, имеет по крайней мере одного исполнителя НИОКР в Китае. Китай начинает перехватывать у развитых стран не только промышленную сборку, но и научно-инновационные исследования. С 2001 до 2005 г. количество инженерных центров созданных в стране с участием иностранного капитала, выросло в 3,5 раза. Согласно ежегодному докладу Global R and D 2006 (Мировые НИОКР), подготовленному институтом Battelle Memorial Institute и журнала R and D в 2005 г. инвестиции в исследования и разработки в Китае выросли до 125,4 млрд. долл., а в 2006 г. составили порядка 140 млрд. долл. Общее число иностранных инвестиций, по данным Министерства торговли КНР, увеличилось за последние 4 года с 200 до 750. В 2005 г. из бюджета Правительства КНР на науку было потрачено 29,4 млрд. долл., что почти втрое больше, чем в 2000 г. (11,3 млрд. долл.) Планируется, что доля расходов на исследования вырастет до 2% ВВП в 2010 г., а еще через 10 лет достигнет 2,5% ВВП (в 2005 г. – 1,3% ВВП). Китай использует свои растущие научно-исследовательские мощности как аутсорсер, стремясь заработать на этих услугах и одновременно повысить свою международную конкурентоспособность в инновационной сфере. По данным ЮНКТАД, в 2006 г. Китай стал лучшим местом наращивания инвестиций в НИОКР, заметно опередив США и Индию. Многие ТНК, как отмечалось выше, давно оценили Китай с этой стороны. Так, Proctor and Gamble создал свое первое исследовательское подразделение в Китае еще в 1988 г. В настоящее время их число выросло до 5, где работает 300 человек. Motorola начала инвестиции

НИОКР в Китае в 1993 г., сейчас у компании в этой стране 16 исследовательских центров, где работают более 1800 инженеров<sup>7</sup>. Основной причиной интереса зарубежных инвесторов к организации своих НИОКР в Китае служит тот факт, что здесь отмечаются значительно более низкие издержки на оплату исследовательского труда по сравнению с западными аналогами. Так, по свидетельству вице-президента китайской ТНК Huawei Technologies<sup>8</sup> Джо Со, компания может «обеспечивать сопоставимый с другими компаниями уровень расходов на исследования и разработки при фактических издержках на 2/3 меньше среднемирового уровня»<sup>9</sup>.

Вместе с тем следует отметить, что инвестиции иностранных компаний в научные разработки в Китае осуществляются с определенной долей осторожности. Это связано со слабой системой защиты прав интеллектуальной собственности, включая патенты. Кража технологий – самое серьезное препятствие на пути Китая к лидерству по инвестициям в науку, считает эксперт Института Сато Д. Гризвольд<sup>10</sup>. Известная фармацевтическая компания Novo Nordisk, имеющая в Китае несколько исследовательских лабораторий, доверяет им лишь исследования, красть которые бессмысленно, поскольку их результаты без знания технологии производства не представляют ценности.

Двумя наиболее привлекательными секторами для компаний, имеющих в КНР исполнителей НИОКР, являются электронная и электротехническая промышленность, а также производство средств информатики. Что касается международного сотрудничества в сфере НИОКР, не связанной с получением долевого участия, то Китай и здесь находится в числе лидеров – после США и Великобритании.

Китайские компании выступают не только в роли аутсорсеров НИОКР. Такие веду-

<sup>7</sup> Китай находится на втором месте (после США) по числу научных работников; на третьем – Япония; на четвертом – Россия.

<sup>8</sup> Huawei Technologies работает в России с 1996 г. Компания разрабатывает и производит оборудование для беспроводной связи, оборудование уровня ядра сети, сетевое оборудование, предоставляет услуги для передачи данных в мобильной связи.

<sup>9</sup> РБК Daily, 2007, 6 декабря.

<sup>10</sup> Ведомости, 2006, 16 марта.



## Новые механизмы хозяйствования

щие китайские корпорации, как Huawei, Haiez, ZTE и др. открывают научно-исследовательские центры в других странах, в частности в Силиконовой долине (США), Бангалоре (Индия), с использованием местного научно-технического потенциала. Центр компании Huawei Technologies работает в настоящее время и в Москве.

### ИНДИЯ

Индия начала XXI в. вышла в лидеры оффшорной привлекательности. По данным исследования компании A. T. Kearney, в 2003 г. она заняла первое место среди стран, в которые иностранцам выгодно переносить производства и бизнес-процессы. При этом лидером Индия стала со значительным отрывом от занявших второе и третье место Китая и Малайзии. Анализ проводился по 39 показателям в трех основных категориях: стоимость (оплата рабочей силы, расходы на инфраструктуру, налоговые отчисления); наличие рабочей силы и квалификация персонала; бизнес-климат в стране.

Однако Индия постепенно сдает свои позиции, и Китай ее догоняет. Так, в 2005 г. расходы на НИОКР в Индии выросли на 9,7%, достигнув 4,9 млрд. долл. или 0,78% ВВП (в Китае – 1,3%). Тем не менее более половины компаний, по опросу ЮНКТАД, имеют в этой стране по крайней мере одного партнера-исполнителя НИОКР (такие же показатели у Китая и Сингапура). Индия является лидером среди развивающихся стран по осуществлению оффшорного программирования. Зарубежные заказчики оффшорных услуг, в том числе и в сфере НИОКР, отдают предпочтение Индии прежде всего потому, что там много англоговорящих компаний; в стране реализуется возможность системы образования ежегодных выпусков десятка тысяч новых инженеров. Весьма привлекательным фактором для иностранного бизнеса в сфере НИОКР являются и относительно низкие затраты на квалифицированный персонал. По

данным американской компании PTC, специализирующейся на программном обеспечении для промышленных предприятий, затраты на работу одного инженера внутри американской компании оцениваются в 40–60 долл. в час. Если этот же инженер будет нанят на американской инжиниринговой компании, то затраты увеличатся до 60–70 долл. Если же выполнение работы перенести в Индию, то стоимость индийского инженера составит 15–20 долл. в час.

В Индии в настоящее время, кроме относительно дешевых шаблонных разработок, проводятся и серьезные дорогостоящие исследования. В разработанном компанией PTC коэффициенте (рейтинге) готовности стран к аутсорсингу инженерных услуг Индия находится на первом месте (табл. 1).

Россия в этом рейтинге, как свидетельствуют данные таблицы, находится на 4 месте. Однако пока это место больше свидетельствует о возможностях России, о ее научно-исследовательском, инженерно-конструкторском потенциале. Тем не менее этот потенциал не остается неизменным. По свидетельству директора департамента стратегии построения информационного общества Мининформсвязи РФ О. Бяхова «в ряде ведущих индустриальных секторов исчерпаны технологические заделы, которые были созданы во времена Советского Союза. Мы так и не сумели до конца использовать потенциал оборонно-промышленного комплекса. А потенциал гражданской науки остался невостребованным. Человеческая часть этого потенциала либо эмигрировала, либо в значительной степени деградировала»<sup>11</sup>.

### РОССИЯ

В России несколько десятков предприятий выполняющих заказы в сфере НИОКР для зарубежных компаний: московские НТЦ «Модуль», «Прогрестех», «Коммек»; челябинский «Метран», «Интеррос-IV» из Санкт-Петербурга и др. Так, например, компания «Коммек»

<sup>11</sup> Компания 2005, № 22.

## Новые механизмы хозяйствования

Таблица 1

*Готовность стран к аутсорсингу инженерных услуг, коэффициент\**

Страна	Место	Очки	Возможности разработки продуктов	Цена	Безопасность	Люди	Среда	Поддержка этой услуги
Индия	1	3,3	3	4	2	3	2	4
Чехия	2	3,0	3	3	3	3	3	2
Китай	3	2,8	3	4	1	1	1	3
Россия	4	2,7	3	4	0	2	1	1
Польша	5	2,7	3	3	2	3	1	2
Венгрия	6	2,7	3	2	4	3	3	1
Малайзия	7	2,5	2	3	3	2	2	1
Южная Корея	8	2,5	4	1	3	3	4	3
Канада	9	2,4	4	0	4	4	4	4
ЮАР	10	2,1	2	1	4	3	3	3
Израиль	11	2,1	3	0	4	3	4	4
Мексика	12	2,0	1	2	3	3	2	2
Бразилия	13	1,7	2	1	2	2	3	3
Аргентина	14	1,6	1	2	1	3	1	1
		Вес	25%	40%	15%	10%	5%	5%

\* 4 – наиболее привлекательно, 0 – непривлекательно

Источник: компания РТС

занимается разработками в области имитационного моделирования физико-механических систем и технологических процессов обработки металлов давлением. Уже 14 лет она сотрудничает с европейским концерном EADS, выпускающим самолеты Airbus. Для выполнения работ по проектам Airbus «Коммек» создает рабочие группы, состоящие из ученых-механиков, математиков, программистов, обработчиков металлов давлением, материаловедов, конструкторов. Как правило, все эти специалисты имеют основное место работы в ведущих технических институтах страны.

Конструкторские и технологические разработки – это самая большая перспектива для

России, по мнению руководства «Коммек». Это понимают и другие российские компании. Так, компания «Квазар-Микро», 51% которой принадлежит российскому концерну «Ситроникс», свернула деятельность своего подразделения «КМ-Софт», занимающегося «оффшорным программированием». Вместо «КМ-Софт» компания создала новое подразделение услуг по инженерному аутсорсингу и аутсорсингу приложений. Главной причиной отказа от оффшорного программирования стала серьезная конкуренция со стороны программистов Индии и Китая. Затраты на такие услуги в этих странах ниже, чем в России, поэтому зарубежные компании предпочитают обращаться к услугам их про-

## Новые механизмы хозяйствования

граммистов. Аутсорсинг приложений в компании весьма перспективная услуга, которую компания будет оказывать на базе собственных дата-центров. Спрос на услуги дата-центров сейчас существенно превышает предложение.

Видимо, постепенно российские компании все больше будут отходить от услуг по офшорному программированию, концентрируясь на более сложных задачах, в частности инженерном аутсорсинге. Очень дорогой высокоинтеллектуальный сегмент. Однако осуществить этот маневр будет не так просто, поскольку происходит постоянный отток и естественная убыль квалифицированных специалистов наряду с недостаточным притоком молодежи. Даже при появлении достаточного финансирования скачкообразное расширение такого рода работ невозможно – требуется время для накопления практического опыта вновь приходящими специалистами.

Те российские компании, которые хотят сократить свое присутствие на рынке офшорного программирования, ищут рецепт выживания и развития в партнерских отношениях, альянсах с зарубежными компаниями. В сентябре 2006 г. произошло слияние EPAM и российской компании VDI, работающей в сфере офшорного программирования. В начале 2007 г. петербургская софтвертная компания StarSoft объединились с американской Exigen Services. Компания будет работать под объединенным брендом Exigen Services StarSoft (ESSS) в тех регионах, где известна StarSoft.

Многие известные зарубежные компании открывают свои исследовательские центры в крупных городах России. Среди них Intel, Motorola, Boeing, Airbus, Samsung, Sun Microsystem, Alcatel, Google и др. На базе российской компании «Рексофт» работают подразделения T-System (дочка Deutsche Telecom) и Fujitsu Siemens. В конце 2006 г. крупнейшая интернет-компания Google открыла свой второй в России центр разработок и исследований в Петербурге (первый – в Москве). Оба центра занимаются разработкой программно-

го обеспечения и его локализацией для российских пользователей.

Для проникновения на российский рынок зарубежные разработчики программного обеспечения все чаще осуществляют сделки по слияниям и поглощениям. Так, шведская компания Teleca в апреле 2006 г. приобрела 100% доли российских компаний «Тэлма Софт» и «ТММ Communication». В 2005 г. оборот компании «Тэлма» составил более 27,6 млн. долл., совокупная выручка – более 18,2 млн. долл., численность сотрудников – 800 человек – то есть это достаточно крупная по российским меркам софтвертная компания. Через полгода на базе этой компании шведская Teleca организовала свой департамент по разработке новых продуктов (R and D). Американским и европейским компаниям выгодно размещать исследовательские центры в России, поскольку возможна экономия до 30–50% на себестоимости продукта. В России есть как квалифицированные кадры, так и относительно развитая ИТ-инфраструктура, сравнимая с европейской. Открытие таких центров позволяет удержать в России несколько сотен высококвалифицированных специалистов. Однако, как свидетельствует практика, чаще иностранцы заказывают НИ-ОКР Российским НИИ по весьма низким ценам.

Научно-исследовательские и конструкторские разработки осуществляются российскими предприятиями не только в высокотехнологичных отраслях. В последние 5 лет ведется активная научно-исследовательская работа в сфере парфюмерно-косметической продукции, а также в швейной промышленности, где ряд российских компаний специализируется на создании и продвижении брендов одежды.

В парфюмерно-косметической промышленности выделились научные лаборатории, специализирующиеся только на контрактном производстве. Это прежде всего научно-исследовательские лаборатории «Низар», «Мезопласт» и некоторые другие выходцы из советской медико-фармацевтической среды.

## Новые механизмы хозяйствования

Затем на рынке появились и новые лаборатории – «Гвинс ТЭК», «Аквалан», «Астера» и др. Обладая научно-исследовательской базой, они в основном сосредоточились на услугах «под ключ» для российских компаний и фирм из стран СНГ, желающих получить оригинальную рецептуру или готовый продукт. Зачастую, кроме разработки рецептуры и изготовления препарата, заказчику требуются и рыночные исследования для выявления того, какая ниша на рынке в настоящее время развивается наиболее динамично. В последнее время западноевропейские компании начинают размещать заказы на исследования по разработке косметической продукции отдельным российским лабораториям в области производства дезодорантов и лосьонов. Что касается разработок российских швейников, то их модели и идеи используются зарубежными производителями на принципах аутсорсинга. Среди российских компаний, работающих по этой схеме, можно назвать такие, как Sela, Savage и др.

Для того чтобы российским компаниям целенаправленно и планомерно вписаться в рынок международного аутсорсинга НИОКР, должна быть задействована государственная поддержка. Изменить рыночными методами сложившийся сырьевой крен невозможно. Необходимо превратить страну из интеллектуального донора в место производства интеллектуального продукта. Пока же интеллектуальная собственность в России по-прежнему остается вне сферы госконтроля. По данным Счетной палаты, доля нематериальных активов страны составляет лишь 0,3% всех внеоборотных активов страны против 30% в развитых странах<sup>12</sup>. только в результате инвентаризации и переоценке уже имеющихся нематериальных активов, в том числе доставшихся в наследство от СССР, этот показатель можно довести до 15–20% – уровня, соответствующего стране с инновационной экономикой<sup>13</sup>. Пока же бесконтрольность движения результатов научно-исследовательских разра-

боток дает возможность открытым в России исследовательским центрам зарубежных компаний получать сверхприбыль и интеллектуально подпитывать таким образом экономики других стран.

Возможной альтернативой или по крайней мере дополнением к уже сложившимся исследовательским центрам ведущих зарубежных компаний в России может стать создание такого рода центров на партнерской основе. Примером такого партнерства можно назвать создаваемое совместное предприятие (СП) российского машиностроительного концерна «Уралмаш» и германской ТНК Siemens. Создаваемое СП рассматривается как воссоздание инжинирингового центра «Уралмаша». Стороны намерены создать ведущую компанию в своей области на российском рынке. Siemens намеревается расширить свой бизнес в России и использовать СП в качестве источника инжиниринговых услуг для своей глобальной инжиниринговой сети на мировых рынках.

Для того чтобы оседлать четвертую волну аутсорсинга – аутсорсинг НИОКР, российским компаниям необходимо эффективно совместить две тенденции: стремление зарубежных корпораций оптимизировать свои затраты, используя зарубежные интеллектуальные ресурсы, и стремление российской стороны продать свой интеллектуальный продукт по достойной цене. По мере развития российской экономики тенденция переноса все большего числа НИОКР в Россию, судя по наметившемуся тренду, будет усиливаться. Поэтому государству необходимо поддерживать эту тенденцию путем использования ряда мер, нацеленных на создание благоприятного климата для инвестиций в НИОКР, при контроле за результатами того, что будет произрастать в условиях этого климата и как эти плоды будут использованы.

Необходимо четко определить страновую специализацию в системе международного научно-технологического разделения

<sup>12</sup> РБК Daily, 2007, 11 апреля.

<sup>13</sup> РБК Daily, 2007, 11 апреля.

## Новые механизмы хозяйствования

труда (например, в сфере авиации, космоса, нанотехнологий и др.) и направить в эти сферы существенные государственные ресурсы, как это уже реализуется в стране при одно-временной поддержке любого другого рода НИОКР на условиях частного и частно-государственного финансирования, с поощрением аутсорсинговых отношений в сфере НИОКР. Все это должно быть нацелено на решение основной на сегодняшний день задачи для российских разработчиков, которой является ликвидация положения выключенности либо узкой интеллектуально-сырьевой вовлеченности в мировой научно-технический прогресс. Подобная ситуация, с одной стороны, недостойна уровня российской науки (поддерживаемой во многом отдельными российскими научными школами мирового уровня), а с другой стороны, не отражает уровень затрат на науку в России.

Даже по мировым меркам Россия тратит на НИОКР солидные средства. По числу исследователей на 1000 человек населения Россия не уступает Германии и Корею, а в Бразилии, Индии и Китае этот показатель меньше как минимум в 5 раз. Траты на НИОКР составляют 1,2% ВВП (2005 г.) – больше чем в Бразилии (0,93%) и Индии (0,78%). При этом государство в России финансирует эти расходы на 61%, а в странах ОЭСР – не более 30%.

Но разработки в России не находят должного применения. Так, общая стоимость заключенных Россией в 2004 г. экспортных сделок в торговле технологиями составила 1,1 млрд. долл., что в 5 раз выше среднего уровня 1998–2000 гг. Импорт технологий в 2004 г. равнялся 1,9 млрд. долл., в 4 раза превосходя уровень 1998–2000 гг. Кажется прогресс очевиден. Однако по объему экспорта такой наукоемкой продукции, как электротехническое оборудование, Россию обогнали не только Польша, но и Бразилия с Индией. К тому же 64% российского экспорта этого оборудования приходится на страны СНГ. Количество патентов на доллар ВВП в России существенно меньше – 0,1 (в Японии – 4). Зато за

пользование чужими патентами российские компании заплатили в 2004 г. 1 млрд. долл.<sup>14</sup>. Импорт технологий в Россию идет из отраслей материального производства, прежде всего из промышленности.

В целом можно сделать вывод, что в международном технологическом разделении труда Россия поставляет на мировой рынок преимущественно интеллектуальное технологическое сырье, поскольку большинство экспортируемых Россией технологий относится к сфере науки и научного обслуживания. Происходит это потому, что научные разработки, изобретения не умеют доводить до кондиции готового продукта. Низкая степень коммерциализации процесса НИОКР и разрабатываемых технологий является фактором, снижающим эффективность участия России в международном технологическом обмене. Технологическое и интеллектуальное сырье, поставляемое Россией за рубеж, часто возвращается «упакованной» и раскрученной технологией, стоящей неизмеримо дороже исходных материалов, к тому же сопровождаемое дорогостоящими услугами по их развертыванию и внедрению.

В России все еще сильна фундаментальная наука. Но отраслевой, которая должна быть связующим звеном между научными и бизнес-достижениями, практически не осталось. Отраслевая наука должна обслуживать конкурентные рынки, но спрос со стороны растущих российских компаний незначителен. И вряд ли можно обвинять крупные российские корпорации в непатриотичности. Они покупают за рубежом готовые технологии и необходимое оборудование, поскольку стремятся побыстрее сократить разрыв от лидеров зарубежного бизнеса и выйти на глобальный уровень конкурентоспособности. Ждать 3–5 лет результатов от российских разработчиков, которые могут оказаться технологиями вчерашнего дня, у догоняющих своих зарубежных конкурентов российских корпораций нет возможности, тем более что у них перед глазами опыт успешного заимстования

<sup>14</sup> Данные доклада Всемирного банка и Высшей школы экономики – Ведомости. 2006, 13 октября.

## Новые механизмы хозяйствования

ния новых и новейших технологий и их активное использование компаниями Японии, Южной Кореи, Сингапура, Китая.

В решении поставленной проблемы чрезвычайно велика роль государства (и опыт вышеперечисленных стран опять свидетельствует в пользу этого тезиса), которое, нацеливаясь на решение стратегических задач, должно постоянно задействовать крупный российский бизнес (и зарубежный по возможности), в том числе и форме частно-государственного партнерства в проведении фундаментальных и, в особенности, отраслевых разработок по перспективным направлениям НТП. Соответственно, не следует упускать из виду и другую задачу – создание сети мелких и средних инновационных предприятий с применением для них льготного налогово-инвестиционного режима, информационной и маркетинговой поддержки (это, в свою очередь, требует создания соответствующих структур). Такие предприятия могут стать инновационными центрами, как рождающими интеллектуальное сырье, так и осваивающим новейшие разработки, предоставляемые крупными научно-исследовательскими струк-

турами<sup>15</sup>. В этой структуре «триады» необходимым звеном является производство, которое должно быть тесным образом (через систему заказов) связано с инновационными центрами.

Роль государства в развитии наукоемких отраслей и коммерциализации исследовательских работ достаточно масштабна. Возможно государству нужно уменьшить налог на прибыль на все затраты на НИОКР, установить минимальный процент, идущий на финансирование НИОКР и ряд других конкретных рычагов налогового, финансового, административного порядка, ряд из которых начал осуществляться только в 2007 г. При этом главная цель при решении поставленной задачи должна быть в том, чтобы соединить научно-исследовательские интересы российских разработчиков и потребности растущих российских корпораций через систему механизмов и стимулов, которые выведут российские научно-технические и иные инновационные разработки на широкий международный уровень, а российские компании – в ряды глобальных игроков мировой экономики.

<sup>15</sup> В 2007 г. в России наблюдалось заметное оживление венчурного финансирования. Компания Intel назвала страны BRIC одним из приоритетов инвестиционной политики. При этом Россия была выделена особо. Российский рынок венчурного инвестирования в инновационные проекты, включая ИКТ в 2007 г., оценивается в 1,3 млн. долл.

**Новая модель инновационной экономики предприятий  
торгово-производственной сферы**

**Л. И. Кочурова,**

кандидат экономических наук, доцент,

Кемеровский институт филиал

Российского государственного торгово-экономического университета,

г. Кемерово

**В. С. Никифиров,**

эксперт Академии народного хозяйства при Правительстве России,

г. Москва

**С. Н. Астраков,**

кандидат медицинских наук, доцент,

Кемеровский институт филиал

Российского государственного торгово-экономического университета,

г. Кемерово

**A new model of enterprises innovation economy  
at trade-production sphere**

**L. I. Kochurova,**

**V. S. Nikifirov,**

**S. N. Astrakov**

It's impossible to build a developed market without taking into account the market laws in economic constitution, as well as it's impossible to construct a plane without knowing the law of gravitation. A market can destroy economy as well as a law of gravitation can break a plane. What does a market need in enterprise economy? Performance. It was always a base of economy. Human society needs an economic model adequate to the market which will reproduce the enterprise according to the modern technologies. The author suggests such a model in the form of innovative-reproducing price (IRP)

Как невозможно в конструкции самолета не учитывать требования закона тяготения, так невозможно построить развитый рынок, не учитывая в конструкции экономики требований его законов, в противном случае рынок разрушит экономику так же, как закон тяготения разобьет самолет. Что требует рынок от экономики предприятия? Производительности, которая всегда была основой хозяйственного бытия на любом этапе развития человеческого сообществу нужна адекват-

ная рынку экономическая модель, которая бы воспроизводила предприятие по современным технологиям, а инновационной экономике нужна научная основа. Авторы предлагают экономическую модель предприятия в форме инновационно-воспроизводственной цены (ИВЦ), которая позволит сформулировать такие производственные отношения, в условиях которых предприятия будут испытывать потребность в постоянном обновлении. Конструкция модели такова, что пред-

приятия не смогут преуспевать на рынке, не обновляя технологий непрерывно, поскольку основными элементами экономики знаний являются обновление и непрерывность.

Инновационный путь развития для России является безальтернативной стратегией. Уже «через несколько лет лавинообразное выбытие устаревшего оборудования и обеспечение вывезенного за рубеж капитала «посадит» экономику в жесточайшие ресурсные ограничения» [3, 4]. «Критического уровня достиг износ основных фондов в промышленности: его средний уровень превышает 50% при коэффициенте обновления более чем втрое низком, нежели в 1990 г.» [3, 26].

Необходимо формирование адекватной рынку инновационной политики, которая позволит России достичь передовых рубежей по основным направлениям научно-технологических изысканий и иметь специалистов мирового уровня, на равноправных условиях работающих в международных «командах».

Об инновационной направленности российской экономики говорят уже не один год. «Действует государственная программа создания в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий... В Федеральном бюджете на 2007 г. на эти цели было выделено 1,45 млрд. руб.» [5, 14]. Но пока инновационная основа не будет заложена в саму модель экономики предприятия, никакая программа не поможет.

Растущий интерес властных структур к зарубежному опыту тоже не выведет страну на инновационный путь развития. За рубежом нет научного опыта – там имеют место протекционистские меры со стороны государства, то есть государственное содействие, а также соображения здравого смысла по улучшению технологий и широкие финансовые возможности, а это не научный путь.

Не поможет делу и декларирование исключительной роли инноваций на уровне федеральной законодательной и исполнительной ветвей власти. Нужна методологическая проработка вопроса. Только таким об-

разом можно отстоять внутренний рынок для российского производителя и рассчитывать на достойное место в мировом сообществе.

Государственная политика в области научно-технической и инновационной деятельности направлена на «готовые инновационные решения – решения, которые могут быть сразу восприняты рынком» [20, 2]. Во-первых, новации не воспринимаются рынком, а наоборот, рождаются в рынке – в производственных отношениях. Если они не воспринимаются рынком, значит это не новации, поскольку сама формулировка замысла в корне неверна. К тому же готовых инновационных решений в экономическом смысле быть не может. Готовые решения – это законченные решения, а инновационная деятельность должна идти в ногу с техническим прогрессом; это процесс непрерывный, ему нет конца. Нужны не «готовые инновационные решения», а институциональный инновационный фон. Производство само должно тянуться к новациям, ощущать потребность в них. Если в модели экономики предприятия заложена инновационная основа, она непременно приведет к инновационной деятельности – это естественная необходимость, обязательное условие его нормального функционирования.

Инновационное развитие российской экономики зависит не столько от министров, отраслевого, регионального, федерального управления и хозяйственников, сколько от состояния изученности законов рынка и приведения в соответствие с ними модели экономики предприятия.

Авторами в предлагаемой инновационно-воспроизводственной модели экономики предприятия изначально заложена инновационная основа. Перед тем как ее представить, уточним терминологию.

Современный экономический словарь [16, 136] объясняет инновации как нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на достижениях науки, а также использование этих новшеств в разных областях и сферах деятельности.



## Новые механизмы хозяйствования

В Большом экономическом словаре [1] и в Большом экономическом словаре А. Б. Борисова [2] инновация определяется как: 1) как вложение средств в экономику, обеспечивающую смену поколений техники и технологии; 2) как новая техника и технологии, являющиеся результатом достижений научно-технического прогресса. Как первая, так и вторая интерпретации основываются на переводе с латинского *innovatio* – обновление [1, 317]. Термин «новация» вообще характеризуется как неэкономический [1, 541].

В Российском торгово-экономическом словаре [17, 525] термину «инновация» толкования нет вообще. Энциклопедический словарь «Экономика» [22, 176] инновацию истолковывает как вложение средств в новую технику, технологию, а также новые формы труда и управления.

Самое верное, на взгляд авторов, объяснение происхождению термина «инновация» дает Современный словарь иностранных слов: «*in* – от лат. внутри; *novatio* – от лат. обновление» [18, 48], что означает обновление, которое исходит из внутренних производственных отношений.

Авторы предлагают понимать под термином «инновация» – непрерывные новации в экономике предприятий, исходящие из их внутренней потребности. Для инновационной экономики характерны: 1) обновление; 2) непрерывность. Следовательно, обусловленный внутренней потребностью предприятия непрерывно обновляющийся технологический процесс и есть инновационный.

Вызывает опасение то обстоятельство, что министр образования и науки А. Фурсенко обещал внести определение термина «инновация» «в специальный закон, а также в закон о науке» [13, 86]. Если определение будет неверным, то эта процедура только затормозит инновационное развитие. Регламентировать законом то, что должно быть в движении, значит превратить в застывшую форму научный поиск и творческую мысль, остановить применение науки в экономичес-

кой практике, забюрократизировать инновационную деятельность.

Кроме того, министр отмечает, что «у нас нет широкого технологического коридора, идущего от знаний к рынку» [13, 86]. На протяжении всей истории экономическая практика идет от рынка к знаниям, а не от знаний к рынку. Новое знание рождается в производственных отношениях. Рыночные отношения предпосланы рождению нового знания, они сами являются истоком знаний. Например, состояние оборачиваемости товаров на национальном рынке является истоком знаний для регулирования торгово-производственной сферы и непрерывного совершенствования технологий в экономическом пространстве государственного образования.

Инновационная деятельность – процесс всеобъемлющий, творческий, не прекращающийся ни на минуту, реагирующий на каждое новое знание. Это продукт потребности в изобретательности, в котором заключается суть экономики знаний и соответствующих ей производственных отношений. Здесь необходим не коридор, а адекватная рынку модель экономики предприятия, в условиях которой оно будет испытывать постоянную потребность в непрерывных новациях и иметь возможность самостоятельного формирования средств, предназначенных на обновление. При этом инновации должны воспроизводить предприятие на новейшей технической основе. Значит, модель должна быть инновационно-воспроизводственной. Это проблема экономической науки, поскольку адекватной рынку модели предприятия, в условиях которой оно могло бы непрерывно обновляться, пока нет во всем мире.

В инновационной модели экономики предприятия должна быть заложена инновационная основа, которая послужит своеобразным механизмом обновления технологий и обеспечит экономические условия для этого процесса. Фундаментальная категория инновационных начинаний – амортизация. Роль которой совершенно точно определил К. Маркс.

Истинное начало инновационной экономики заключается в амортизационных отчислениях. Амортизация – категория многогранная, у нее богатая палитра возможностей: затратных, ресурсных и ценообразующих. Однако в экономической практике они пока не реализованы, поскольку нет научной базы.

Авторы предлагают использовать амортизацию и как издержки производства (составная часть себестоимости производства или издержек обращения торговли), и как ресурс для инновационной деятельности (инновационная составляющая прибыли предприятия – фонд инновационных издержек (ФИИ) – по авт. терминологии), и в качестве строительного материала модели экономики предприятия. В этих трех ипостасях амортизация выведет российскую экономику на инновационный путь развития.

Рынок функционирует за счёт цены, значит модель экономики предприятия должна быть моделью цены его издержек на новейшей технической основе. Мы дадим ей научное название – инновационно-воспроизводственная цена (ИВЦ) предприятия; в ее строительстве главную роль отведём амортизации.

Однако, чтобы амортизацию можно было положить в основу инновационной модели, через эту категорию нужно просмагивать состояние экономики основных фондов. А это значит, что амортизация должна быть категорией, производной от степени эффективности эксплуатации основных фондов, как и предполагал К. Маркс [10, 72], иначе она не выполнит инновационно-воспроизводственную миссию.

Мировая экономическая наука уже два столетия идет к формированию инновационной основы в экономике предприятия. Источник инноваций ученые видят в прибыли, а размер финансовых ресурсов на инновации – в амортизационных отчислениях.

Первый шаг в исследовании этого направления сделал К. Маркс, который на основе амортизационных отчислений пытался определить «прибыль у производства». В ней

он видел источник средств на обновление основных фондов и технологического применения науки в производственном процессе.

Второй шаг был сделан европейскими учеными в XX в. Они тоже увидели в прибыли инновационную основу, предложив освободить часть прибыли в размере амортизации от налогообложения [4, 74]. Практически они подошли к необходимости формирования научно обоснованного фонда денежных средств, который должен воспроизводить предприятие по новейшим технологиям. «Принятая в Европе налоговая концепция методологии бухгалтерского учета ... определяет амортизацию как часть прибыли, свободную от налогов» [4, 74]. Таким образом, они подтвердили гипотезу Маркса об основных фондах, как о базовой основе формирования инновационной составляющей прибыли предприятия.

С. Ю. Глазьев в докладе «Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов», подготовленном в начале 2007 г. для обсуждения на секции экономики Отделения общественных наук РАН, отмечает, что для стимулирования инновационной активности, в первую очередь, необходимо «освобождение от налогообложения всех затрат предприятий на НИОКР, модернизацию производства и внедрение новых технологий» [3, 22].

Мы солидарны с точкой зрения С. Ю. Глазьева, однако отметим, что от налогообложения нужно освобождать не распределительным жестом, как это часто делается в России, а научным подходом. Но для этого нужно адекватно рынку увидеть в прибыли финансовые возможности таких затрат.

Об этом задумывался и бывший министр финансов СССР А. Зверев: «Мне кажется неизбежным, что рано или поздно транспортники, металлурги, энергетики будут ориентироваться на дополнительную прибыль не потому, что их отрасли фондоёмкие, а в результате повышения коэффициента полезного действия машин и оборудования» [6, 263].

## Новые механизмы хозяйствования

Как видим, экономическая наука и практика находятся в непрерывных поисках инновационного механизма.

В США, например, «износ основных средств» назвали «аккумулированной (накопленной) амортизацией» [14, 37]. В Европе пытаются сформировать своеобразную цену инновационных издержек, освобождая прибыль в размере амортизации от налогообложения [4, 74] и причисляя ее к издержкам обновления основных фондов. Своими действиями западные экономисты невольно подтверждают правильность размышлений Маркса. А что же в России?

Распределение и использование амортизационных отчислений и прибыли на российских предприятиях не сопровождается созданием обособленного денежного фонда для обеспечения инновационного развития.

Согласно российскому законодательству в основе системы начисления амортизации лежит идея списания стоимости амортизируемого объекта, а не создание предприятиями свободных средств на обновление основных фондов за счет этого источника. Причисление амортизационных отчислений к категории инновационных издержек законом не предусмотрено.

Амортизационные отчисления в уставшем «Положении о составе затрат, по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) при формировании финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» [15], так и в гл. 25 Налогового кодекса РФ трактуются только как затратная категория.

В соответствии с Программой приведения российского бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (Приказ Минфина № 26-н от 30.03.01, с изм. от 18.05.2002 г. № 45-н, от 12.12.2005 г. № 147-н, от 27.11.2006 г. № 156н). Оно одобрено Методическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов РФ. В нем

отмечено (разд. 3, п. 17), что посредством начисления амортизации погашается стоимость объектов основных средств. Это означает, что целью амортизации является возмещение балансовой (первоначальной или восстановительной) стоимости основных фондов, поэтому сами отчисления решают не инновационные, а «натуралистические» задачи. Однако и в решении этих задач инструмент амортизационных отчислений практически не работает. Предприятия располагают оборудованием согласно имеющимся финансовым ресурсам, а улучшает данная техника их экономику или нет и в какой мере, определить с точностью невозможно. Как следствие инновационные начинания не развиваются.

Несмотря на то что положением ПБУ 6/01 разрешены четыре способа начисления амортизации: линейный способ, способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) – но на практике используется только один из них. Для определения налогооблагаемой базы амортизация исчисляется одним из двух методов: линейным либо нелинейным, избранным учетной политикой предприятия.

После введения Налогового кодекса РФ по-прежнему остались без решения такие важные вопросы, как использование амортизационных отчислений в качестве финансового источника для инновационной деятельности и временного источника собственных оборотных средств, не говоря уже о том, чтобы рассматривать амортизационные отчисления как неотъемлемую от экономики предприятия часть его ресурсов, что является очень важным.

В результате российских реформ 90-х гг. амортизация превратилась в недооцениваемую и неуправляемую государством категорию, поэтому производственный аппарат России устарел не только морально, но и физически. Высокий уровень ручного труда и низкий уровень применения науки в произ-

## Новые механизмы хозяйствования

водстве – результаты несовершенства экономического механизма.

По своей сути амортизация – очень важная воспроизводственная категория, поскольку она исчисляется от стоимости основных фондов – главного ресурса, определяющего технологическую структуру предприятия, условия и уровень культуры труда. Поэтому на основе амортизации следует реализовать инновационный принцип в экономике предприятий торгово-производственной сферы. Но для этого нужно, чтобы амортизационная политика была адекватной рынку, только тогда она приведет к экономике знаний.

В современной экономической практике не только в России, но и во всех странах «направление фонда амортизации на расширенное воспроизводство ограничено как во времени, так и по объему» [7, 30], хотя в различной степени. В России до 2002 г. существовали жесткие нормы амортизации. Ускоренная амортизация носила разрешительный характер. С вступлением в силу гл. 25 Налогового кодекса РФ (введена Федеральным законом № 110-ФЗ от 06.08.2001 Постановлением Правительства № 1) с 1 января 2002 г. основные фонды объединены в десять амортизационных групп, для каждой из которых установлены определенные сроки полезного использования. В пределах этих сроков предприятия имеют выбор, а значит и определенную свободу в начислении амортизации в рамках временных норм. Но любая свобода в условиях отсутствия адекватной рынку экономической модели не приведет к инновационной экономике. Никакие нормы не совместимы с рыночным подходом к экономике инноваций, потому что занормированные амортизационные отчисления непосредственно не связаны с эффективностью использования основных фондов; нет взаимозависимости между амортизацией, окупаемостью основных фондов и прибылью предприятия. Существующие показатели: фондоотдача, рентабельность и др. – не дают объективной оценки функционирования основных фондов; в них

велико влияние ценовых и инфляционных факторов.

Главный недостаток использования инструмента амортизации в том, что она напрямую не отражается на показателях эффективности основных фондов и не выводит степень использования основных фондов на конечный экономический результат предприятия.

В таких условиях свободный маневр амортизацией невозможен, поэтому и не стала насущной производственной необходимостью потребность в новой технике и передовых технологиях. В письме к В. Боргиусу в 1894 г. Ф. Энгельс писал: «Если, как Вы утверждаете, техника в значительной степени зависит от состояния науки, то в гораздо большей мере наука зависит от состояния и потребностей техники. Если у общества появляется техническая потребность, то это продвигает науку вперед больше, чем десяток университетов» [12, 174].

Истоки инновационной экономики заключаются не в такой амортизации, которая раскрывается через представление, бытующее в современной экономической практике, узаконенное Налоговым кодексом РФ, а в научно обоснованной амортизации, реально отражающей состояние экономики основных фондов. Поэтому следует узаконить не нормы и способ, а самостоятельное начисление амортизации в зависимости от степени эффективности использования основных фондов. А чтобы исключить питательную почву для экономического произвола, авторы предлагают в размере амортизационных отчислений параллельно создавать в прибыли амортизацию-2, обозначив ее как «Фонд инновационных издержек (ФИИ)» (авт. терминология), и рассматривать данный фонд в качестве законного, гарантированного источника непрерывного обновления технологий. Формирование такого фонда инновационных издержек (ФИИ) показано на рис. 1.

Фонд инновационных издержек (ФИИ) должен формироваться в составе общей прибыли предприятия и выделяться в отдельный



## Новые механизмы хозяйствования

узаконить в качестве постоянного финансового источника для непрерывного обновления технологий и вывести на экономический результат работы предприятия.

Амортизацию нужно начислять в зависимости от того, с какой эффективностью работают основные фонды в экономике предприятия, а не от того, как этот вопрос будет решен чиновниками. Определение размера амортизации должно быть прерогативой предприятия, а не управленческих структур, потому что никакие нормы и ограничения на этот счет не имеют экономического смысла.

На верном пути к решению проблем амортизационной политики в интересах экономики предприятия находится западная экономическая мысль. Как уже отмечено выше, передовые в данной области экономические державы, хотя и интуитивно, но уже подошли к тому, что часть прибыли в размере амортизации не должна облагаться налогом – этого требует сама жизнь. Доказательством является принятая в Европе налоговая концепция методологии бухгалтерского учета по определению части прибыли, соответствующей размерам амортизации, свободной от налогообложения [4, 74]. Такой подход к использованию амортизации в качестве инновационной основы воспроизводственной деятельности предприятий можно квалифицировать как близкий к научному. Амортизация начинает превращаться в экономический инструмент саморазвития, но окончательный механизм ее функционирования в соответствии с условиями рынка наукой еще не сформирован.

Экономически правильно, когда амортизация зависит от совокупной производительности труда предприятия, складывается непосредственно на предприятии и служит интересам самосовершенствования на новейшей технической основе. Экономисты США уже задались целью разработать подходы, благодаря которым можно было бы «опустить на микроэкономический уровень проблемы оценки сроков экономической службы основного капитала» [14, 40], но пока этот вопрос

находится на стадии изучения. Автор данного исследования предлагает научный метод, основанный на гипотезе К. Маркса и подтвержденный как логикой ученых мира, так и потребностью экономической практики.

Объективным станет коэффициент окупаемости основных фондов, рассчитанный на основе их фактического использования. Он будет зависеть от объема выпускаемой продукции: чем больше объем продукции, тем больше размер амортизации, отнесенной на себестоимость; тем выше коэффициент окупаемости и, соответственно, быстрее накапливаются средства ФИИ для непрерывных инноваций на базе современных технологий.

Коэффициент окупаемости основных фондов исчисляется на основе реальной амортизации:

$$K_o = AM / \Phi,$$

где:  $K_o$  – коэффициент окупаемости;

$AM$  – амортизация, отнесенная на себестоимость;

$\Phi$  – стоимость функционирующих основных фондов.

Например, приобретено оборудование со сроком окупаемости пять лет. Значит, коэффициент окупаемости в момент запуска в производство будет 0,2 (1/5). С повышением эффективности использования этого оборудования коэффициент окупаемости будет расти, а срок окупаемости уменьшаться. ФИИ будет увеличиваться пропорционально росту коэффициента окупаемости.

ФИИ является неотъемлемым элементом экономики хозяйственных структур; его назначение – превращать научные достижения в непосредственную производительную силу. Именно поэтому он не должен облагаться налогом.

ФИИ жизненно необходим предприятиям для их нормального функционирования на внутреннем рынке страны. Каким бы современным ни выглядело предприятие при вводе в эксплуатацию, оно рискует отстать от жизни, если не будет непрерывно обновлять уровень технологий. Процесс технического

совершенствования не должен прерываться на протяжении всего времени работы предприятия.

По авторской методологии ФИИ – это инновационная составляющая прибыли предприятия, которая выступает одновременно продолжением его издержек на размер реально начисленной амортизации. ФИИ по сути, предстаёт как начисленная амортизация (АМ-1), которая в прибыли фигурирует как АМ-2 в качестве необлагаемой налогом инновационной составляющей. Несмотря на то что окончательное наименование инновационной составляющей прибыли предприятия – фонд инновационных издержек, это одна и та же сумма денежных средств.

Однако, чтобы предприятие смогло начислять амортизацию соразмерно эффективности использования основных фондов, нужен механизм саморегуляции. Для создания такого механизма мы вводим новую категорию – *инновационно-воспроизводственная цена (ИВЦ)* предприятия. Возможно, в ходе экономической практики данная категория будет подвергнута коррекции, но функцию свою она выполнит, потому что будет формироваться под воздействием совокупной производительности труда всего предприятия. Данной категорией характеризуется внутреннее экономическое пространство для свободной творческой деятельности. Параметры модели ИВЦ предприятия послужат обеспечению саморегулирующегося механизма его жизнедеятельности на инновационной основе, что настроит трудовой коллектив на производительность и соответствующую ей культуру труда.

Таким образом, категорию «инновационно-воспроизводственная цена (ИВЦ)» авторы вводят в научный оборот и предлагают использовать в хозяйственной практике. Ее модель построена так, что предприятия не сумеют начислить излишнюю амортизацию или снизить её, поскольку будут заинтересованы в её истинных размерах.

Имманентную цену, которая сможет выразить издержки воспроизводства капитала

в целом, в свое время вывел К. Маркс. Он назвал ее «действительной внутренней стоимостью товара» [9, 45]. Мы полагаем, что роль действительной внутренней стоимости товара реально выполнит именно ИВЦ, назначение которой – создать основу саморегулирующегося механизма обеспечения жизнедеятельности предприятий в условиях развития рынка.

Модель ИВЦ адекватно отобразит реальные издержки предприятия, создаст условия для саморазвития и подлинной самостоятельности предприятий в процессе непрерывного обновления технологий.

В экономической науке поиску подобной цены посвящено много исследований, хотя ученые не давали ей подробного определения. Первым увидел разницу между естественной и рыночной ценой товаров А. Смит. «Прибыль входит в издержки производства товара; она справедливо включается А. Смитом, как составной элемент, в «естественную цену» товара» [11, 80]. О том, что часть прибыли должна быть продолжением издержек предприятия, говорил К. Маркс, полагая, что «издержки производства выше себестоимости производства» [13, 269]. Д. Н. Хайман цену воспроизводства определял «по принципу затраты плюс надбавка к ним» [21, 78]. П. Самуэльсон включает в нее «сумму всех добавочных издержек» [19, 244]. «Прибыль как элемент издержек воспроизводства» [8, 46] рассматривают К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю.

Надо полагать, что названные исследователи подразумевали под ценой воспроизводства инновационно-воспроизводственную цену. Открытым оставался вопрос, как ее построить. Эту проблему уже пытается решить Европейская Ассоциация бухгалтеров методом соединения себестоимости с частью прибыли (в размере амортизации), свободной от налогообложения [4, 74]. Но требования к этой конструкции как к цене предприятия и как к экономическому инструменту инновационного развития пока не предъявлено.

### Новые механизмы хозяйствования

Авторская ИВЦ для предприятий торгово-производственной сферы формируется из двух элементов:

- в отрасли «Торговля» – «издержки обращения + фонд инновационных издержек (ФИИ)»;

- в производственных отраслях – «себестоимость + фонд инновационных издержек (ФИИ)».

В процессе производства ИВЦ рассчитывается по каждой номенклатуре ассортимента, затем аккумулируется по всему ассортименту в ИВЦ предприятия. В торговле ИВЦ рассчитывается сразу по предприятию в це-

лом, поскольку это специфическая отрасль национального хозяйства, где издержки обращения по всему ассортименту рассчитать практически невозможно и не имеет экономического смысла.

Общее представление об ИВЦ предприятия дает схема, представленная на рис. 2.

Представление о внутреннем содержании ИВЦ предприятия и трансформации инновационной составляющей представлено на рис. 3.

В авторской модели инновационно-воспроизводственной цены (ИВЦ) предприятия вторая амортизация (АМ-2) помещена рядом

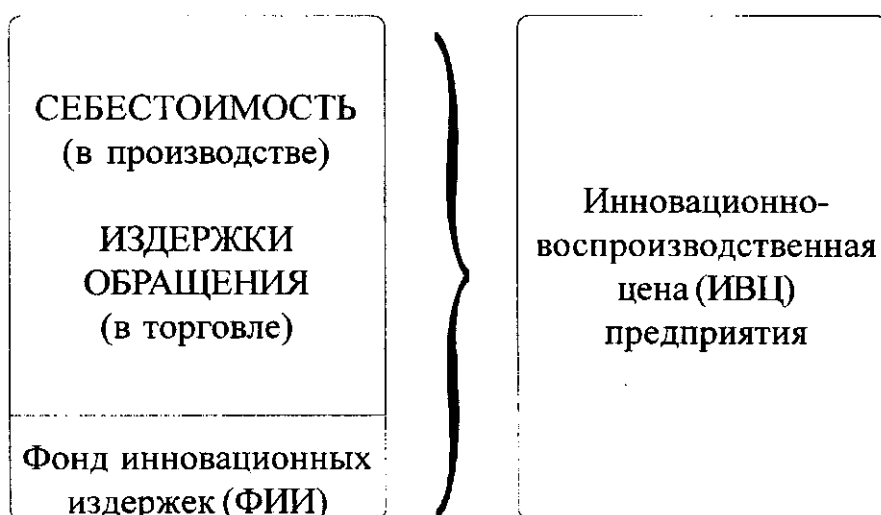


Рис.2. Инновационно-воспроизводственная цена (ИВЦ) предприятия

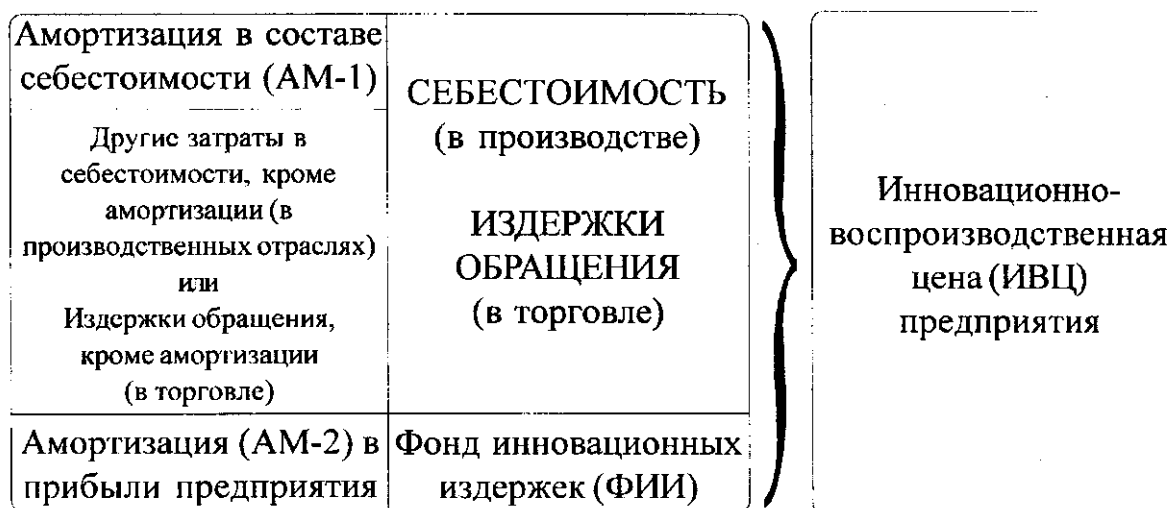


Рис.3. Состав инновационно-воспроизводственной цены (ИВЦ) предприятия



с его себестоимостью (издержками обращения) и в то же время отдельно от себестоимости (издержек обращения) – как самостоятельный элемент цены, представленный фондом инновационных издержек (ФИИ). ФИИ выступает как часть инновационно-воспроизводственной цены (ИВЦ) и в то же время как самостоятельная экономическая категория. Назначение ФИИ в ИВЦ – служить наряду с чистой прибылью непрерывному обновлению предприятий торгово-производственной сферы по новейшим технологиям.

Авторская инновационно-воспроизводственная цена предприятия послужит в качестве методологической основы и экономического инструмента инновационной политики предприятий торгово-производственной сферы и одновременно покажет результат по совокупной производительности труда. Производительность будет объективным результатом деятельности предприятий. Ее можно измерить отношением между базовой (стартовой) ИВЦ к отчетной ИВЦ предприятия, умноженной на 100%. Разница между этими ИВЦ высветит ту прибыль, которая получена от собственной деятельности предприятия, то есть производительную прибыль.

Производительное использование основных фондов будет улучшать экономику предприятий и способствовать росту их совокупной производительности труда, а непроизводительное – ухудшать ее. Это будет отражаться на размерах амортизации, фонде инновационных издержек, на совокупной производительности и финансовом результате предприятия – производительной прибыли. Научным подходом к ее формированию решится извечная проблема: как экономически правильно определять налогооблагаемую базу и какая ставка налога на прибыль будет оптимальной. И тем не менее российская Дума вот уже много лет пытается решить эту проблему по принципу «меньше-больше», без всякого научного обоснования.

Инновационно-воспроизводственную цену (ИВЦ) мы предлагаем заложить в фун-

дамент экономики предприятий торгово-производственной сферы. Ее конструкция не позволит ни трудовым коллективам, ни их руководителям злоупотреблять амортизацией, присваивать доходы от конъюнктуры рынка и рентные, которые, по сути, являются общенациональным достоянием. Эффективность функционирования предприятия на рынке будет просматриваться через призму производительности. Появится возможность увидеть финансовый результат от собственной хозяйственной деятельности – производительную прибыль. Предприятия изначально будут работать по законам рынка и не смогут сохранить конкурентоспособность без созидательной деятельности.

Модель ИВЦ сформирует в предприятиях торгово-производственной сферы экономическую среду, способствующую работе по передовым технологиям с соответствующим уровнем оплаты труда. Предприятия сами будут формировать фонд инновационных издержек и саморазвиваться на основе передовых технологий. Производственные отношения при этом не будут вступать в противоречие с законами рынка и национальными интересами.

Предлагаемая модель ИВЦ отражает составные элементы цены издержек хозяйственных структур, соответствующие природе развитого рынка, и даёт импульс к решению многих задач хозяйственной практики. Она будет способствовать совершенствованию процессов самоуправления и самопланирования на инновационной основе.

Авторы полагают, что повышение эффективности основного звена общественного производства на основе адекватной рыночной модели ИВЦ предприятия является необходимым условием рыночного регулирования торгово-производственной сферы в экономическом пространстве государственного образования.

ИВЦ также следует использовать в регулировании экономики естественных монополий, в корпоративном экономическом пространстве и в экономическом пространстве государственного образования.

Список литературы

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. Изд. 2-е перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006.
3. Глазьев, С. Ю. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Российский экономический журнал. – 2007. – № 1–2.
4. Гоголев, А. К. Проблемы амортизации в условиях инфляции // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 10.
5. Жуков, А. Стимулирование инновационной деятельности малого и среднего бизнеса // Российский экономический журнал. – 2007. – № 4.
6. Зверев, А. Г. Записки министра. – М.: Политиздат, 1973.
7. Иванченко, В. Фонд амортизации: вопросы формирования и использования / В. Иванченко, Ю. Фокин // Экономист. – 1997. – № 2.
8. Макконнелл Кэмпбелл, Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. / Р. Макконнелл Кэмпбелл, Л. Брю Стенли. / Пер. с англ. – М.: Республика, 1992.
9. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч., Т. 25, ч. I.
10. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч., Т. 26 ч. III.
11. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч., Т. 39 ч.
12. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч., Т. 46, ч. I.
13. Москвин, В. А. Управление качеством в бизнесе: Рекомендации для руководителей предприятий, банков и риск-менеджеров. – М.: Финансы и статистика, 2006.
14. Новодворский, В. Д. О новых подходах к методам амортизации основных средств / В. Д. Новодворский, А. Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 7.
15. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли. Утв. постановлением правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 № 552 с последующими изм. и доп.
16. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1999.
17. Российский торгово-экономический словарь / под ред. С. Н. Бабурина. – М.: Экономика, 2005.
18. Современный словарь иностранных слов / Под ред. Л. Н. Комарова – М.: Русский язык, 2001.
19. Самуэльсон, П. Экономика. В 2-х т. Т. 2. – М.: НПО «АЛГОН», 1992.
20. Фурсенко, А. Не бывает экономически интересного проекта, который не нашел бы финансирования // Коммерсантъ. – 2004. – № 104. 10 июня.
21. Хайман, Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Т. 2. / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992.
22. Экономика: Энциклопедический словарь / В. Г. Золотогоров. – Мн.: Книжный Дом, 2004.

**Факторы, определяющие развитие  
внешнеэкономических связей в современных условиях**

**Н. С. Агтокурова,**

кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой мировой экономики,  
Кыргызско-Российский Славянский университет,  
г. Бишкек

**Factors contributing to the development  
of foreign economic relations in modern conditions**

**N. S. Attokurova**

The article deals with the factors which contribute to the development and improvement of foreign economic relations in globalization conditions and the factors which slow down this process.

Современное мировое хозяйство представляет собой сложную экономическую систему. Характерными чертами ее развития являются динамизм и неоднозначность происходящих изменений, которые не могут не отражаться на функционировании внешнеэкономических связей отдельных стран.

Новые независимые государства, не имеющие опыта самостоятельного формирования внешнеэкономической политики, должны учитывать весь комплекс факторов, определяющих развитие внешнеэкономических связей.

К числу таких факторов, на наш взгляд, следует отнести следующие:

- процессы глобализации мировой экономики;
- участие стран в интеграционных объединениях;
- усложняющаяся под воздействием научно-технического прогресса система международного разделения труда;
- изменения в конъюнктуре мирового рынка;
- геополитическое положение стран;
- ресурсный потенциал национальных экономик;
- наличие внешнего долга и проблем его обслуживанием.

Глобализация занимает ведущее место среди проблем, активно обсуждаемых мировым сообществом. Отношение к этому процессу со стороны политиков, экономистов, ученых, представляющих разные отрасли научного знания, достаточно категорично: либо полное признание полезности этого процесса, выражающееся в стремлении придать глобализации неотвратимый характер, до полного неприятия, проявляющегося в отрицании даже очевидных позитивных проявлений и последствий, и в попытках ликвидировать ее как таковую.

Действия сторонников второго подхода, на наш взгляд, бесперспективны, поскольку глобализация представляет собой объективный процесс. Более целесообразно, как нам представляется, не отрицать наличие этого процесса, не пытаться повернуть историю вспять, а более тщательно изучать основы возникновения глобализации, ее сущность, что позволит определить основные средства, сокращающие негативные проявления и последствия этого процесса.

Наличие диаметрально противоположных позиций по отношению к глобализации еще раз подтверждают мысль о том, что ни один общественный процесс всемирного масштаба не может развиваться непротиво-

## Мировая экономика

речиво и не может не сопровождаться возникновением разнообразных проблем. Это объясняется тем, что в процесс глобализации вовлекаются страны, имеющие существенные различия в уровнях политического и социально-экономического развития, и, как это имело место со времен великих географических открытий, выигрыши одних происходят на фоне потерь других стран. Ситуация усугубляется тем, что глобализация, являясь закономерным результатом развития человечества, противоречит основным базовым ценностям, которые были сформированы на протяжении всего процесса его развития.

В условиях глобализации резко обостряются глобальные проблемы мировой экономики и всего мирового сообщества. В контексте рассматриваемой проблемы особую значимость приобретают проблемы увеличения разрыва в уровнях социально-экономического развития стран, а также проблема обеспечения национальной экономической безопасности.

Актуализация перечисленных проблем обусловлена тем, что нынешний этап развития глобализации происходит в условиях формирования нового мирового порядка, вызванного распадом Советского Союза. Новым независимым государствам, образованным на месте бывшего СССР, достаточно сложно обеспечить стабильный экономический рост и, следовательно, заложить основы национальной экономической безопасности.

Глобализация оказывает влияние на все стороны экономической деятельности, в том числе и на внешнеэкономические связи. В частности, в условиях глобализации происходит всеобщая либерализация рыночных связей, все более универсальным становится мировое экономическое пространство. Следовательно, развитие и совершенствование внешнеэкономических связей происходит в условиях, когда их направления и структура определяются общими мировыми тенденциями. Так, существенно увеличива-

ется роль образования, знаний, человеческого капитала. «Производство» научных знаний, информации, интеллектуальный потенциал являются ресурсом развития национальной экономики. Следовательно, глобализация требует первостепенного развития таких внешнеэкономических связей, предметом которых являются интеллектуальная собственность, ноу-хау, оказание консалтинговых услуг, франчайзинг, реинжиниринг, информационный обмен и т. п.

Отклонения от этого правила повлекут за собой закрепление за национальной экономикой отсталого, зависимого положение в системе мирохозяйственных связей.

Фактором, влияющим на развитие внешнеэкономических связей, является активное развитие интеграционных процессов и, соответственно, участие стран в различных интеграционных объединениях.

Развитие процесса интеграции явилось своего рода ответной реакцией стран на усиливающиеся и углубляющиеся противоречия между различными странами, на укрепляющееся расслоение мирового сообщества, на жесткое обострение конкурентной борьбы между странами, в которой невозможно достичь успеха, рассчитывая только на собственные силы. Интеграционные процессы в настоящее время имеют впечатляющие масштабы, однако далеко не всегда они достигают намеченных целей и оправдывают возлагаемые на них странами-участницами надежды.

Мировая практика свидетельствует о том, что участие в интеграционных объединениях может способствовать ускорению рыночных реформ, и, соответственно, совершенствованию внешнеэкономических связей. В частности, странам бывшего социалистического лагеря, ставшими членами ЕС, со стороны интеграционного объединения была оказана помощь в развитии национальных экономик. Но это последовало только после того, как страны-кандидаты выполнили большую часть так называемых «копенгагенских критериев».

Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве, помимо экономических причин, вызвано изменившимся геополитическим положением новых независимых государств, которое также отнесено к числу факторов, влияющих на развитие внешнеэкономических связей страны.

С. В. Смутьский отмечает, что анализ проблем межгосударственных взаимодействий представляет собой сложный процесс исследования постоянных и переменных характеристик не только системы международных отношений, но и отдельных государств и обществ, показывающих их возможности по защите жизненно важных интересов [1, 9]. В этом процессе, отмечает автор, используются различные исследовательские подходы, позволяющие оценить экономические, политические, военные и другие возможности государств и обществ. В последние годы такие исследования дополняются геополитическим подходом. Геополитический подход в изучении возможностей государства по защите собственных интересов заключается, как известно, в комплексной оценке пространственных характеристик государства, а также выявлении связей пространственных характеристик со всеми сторонами жизнедеятельности государства.

Применительно к рассматриваемой проблеме можно отметить, что при изучении внешнеэкономических связей, призванных обеспечить защиту экономических и политических интересов государства в условиях динамично меняющегося мирового сообщества, необходимо учитывать и геополитический аспект.

Повышенное внимание в последние годы к геополитике, являющейся основой геостратегии государства, во многом объясняется существенными изменениями в политическом мироустройстве, вызванными распадом Советского Союза. Так, З. Бжезинский, который в период с 1977 по 1981 годы занимал должность советника президента США по национальной безопасности и является видным американским политическим деятелем

и исследователем, оценивая последствия пространственных трансформаций после распада СССР, сформулировал общее направление американской геостратегии следующим образом: создать действительно готовое к сотрудничеству мировое сообщество в соответствии с долговременными тенденциями и фундаментальными интересами человечества [2, 2]. Не вызывает сомнения тот факт, что в данном случае долговременные тенденции и фундаментальные интересы человечества ассоциируются с интересами самих США. З. Бжезинский отмечает, что жизненно важно, чтобы на политической арене не возник соперник, способный господствовать в Евразии и, следовательно, бросающий вызов Америке. Такими соперниками, по мнению исследователя, среди стран Западной Европы могут быть Франция и Германия, а также возрождающаяся Россия.

Отношение же к России с геополитической точки зрения достаточно сложное. По мнению М. Тэтчер, Россия вряд ли когда-нибудь вновь превратится в глобальную сверхдержаву, но она всегда будет великой страной – слишком большой, чтобы ограничить свои интересы собственными границами, слишком слабой, чтобы распространить эти интересы далеко за их пределы [6, 118]. И Соединенные Штаты и Великобритания сходятся в одном: всеми силами необходимо привлечь Россию к Европе, не дать ей сблизиться с Востоком, поскольку в этом случае Россия обретет реальные возможности для сопротивления мировому господству США.

Необходимость учета геополитического фактора при развитии и совершенствовании внешнеэкономических связей определяется тем, что проводимая сильными, с точки зрения геополитики, странами экспансия (во всех ее сферах) может иметь разные последствия для национальных экономик менее развитых стран.

Одной из форм внешнеэкономических связей, как уже было отмечено, является внешняя торговля, являющаяся результатом международного разделения труда. Изменения,

## Мировая экономика

затронувшие мировую экономику в последние десятилетия, не могли не затронуть и систему международного разделения труда, являющегося основой международного производства.

Вся история развития международных отношений сопровождается постоянным увеличением числа их участников. Наряду с этим, особенно в последние годы усиливается неравномерность экономического, политического, социального развития стран. Все это порождает новые импульсы роста международного разделения труда, который неизменно сопровождает процесс интернационализации хозяйственной жизни.

Интеграция отдельных стран в мировую экономику происходит в условиях роста общественного разделения труда как внутри самих стран, так и на международном уровне. Этот процесс протекает на фоне продолжающегося обособления и специализации всех новых хозяйственных звеньев. В результате уже на международном уровне усиливается не только общее, но и частное разделение труда [1, 14]. Известно, что если до середины XX в. в каждой стране производился относительно самостоятельный конечный продукт, то в современных условиях обособленные звенья единого производственного процесса разбросаны между различными странами. Следовательно, в современных условиях отмечается не только расширение торговых внешнеэкономических связей, но и активное развертывание и укрепление на международном уровне тесных производственных связей. Эту тенденцию необходимо учитывать при разработке мер, направленных на совершенствование внешнеэкономических связей страны.

Актуальность учета такого фактора, как международное разделение труда объясняется еще и тем, что в современных условиях отдельные страны неизбежно усиливают попытки упрочить свое положение в мировом хозяйстве. Это осуществляется посредством участия в международном разделении труда, в стремлении повлиять на его формирование,

всеми средствами увеличить выгоды и сократить потенциальные потери от своего участия во взаимозависимой системе международных экономических отношений. Следует иметь в виду, что предпринимаемые такими странами меры со временем становятся важными факторами, формирующими современное международное разделение труда.

Выгоды от международного разделения труда, к которым стремятся все без исключения страны, не могут быть признаны исключительно положительными. В экономически более развитых странах отмечаются обострения многих экономических и социальных противоречий. В других странах, помимо этого, в определенной мере ослабляется политическая самостоятельность. Причем до недавнего времени в экономической литературе вопросы экономических, социальных и других потерь от участия в международном разделении труда вообще не рассматривались. Традиционно считалось, что чем выше уровень международного разделения труда, тем выше производительность общественного труда, тем рациональнее структура экономики и, соответственно, тем больше возможностей для развития. В определенной мере это объяснялось тем, что известные рассуждения А. Смита о выгодах разделения труда на отдельных предприятиях распространялись и на мировой уровень [4, 69].

Мировая практика свидетельствует о том, что международное разделение труда способствует обновлению производственного комплекса, а также становлению более рациональной структуры национальной экономики. Примером может служить развитие экономики Японии второй половины прошлого столетия. Однако пример развития Ирана, Камбоджи, Уганды того же периода показывает, что навязанный извне процесс модернизации экономики посредством вовлечения страны в систему международного разделения труда может на длительный период времени затормозить экономическое развитие. Участие страны в международном разделении труда, разумеется, способствует

## Мировая экономика

созданию передовых производств, ускоряет темпы экономического роста, но все это протекает на фоне обострения внутренних проблем, сопровождаемых разрушением традиций и морально-культурных ценностей. Следовательно, при совершенствовании внешнеэкономических связей страны следует учитывать все возможные последствия от участия страны в международном разделении труда.

Преимущества, получаемые в процессе международного разделения труда за счет углубления его специализации и кооперирования, повышения эффективности производства и на основе наиболее полного удовлетворения экономических интересов мирового сообщества, реализуются через мировую торговлю.

Молодые независимые государства, самостоятельно осуществляющие внешнеторговую политику и не имеющие необходимого для этого опыта, должны хорошо осознавать основные тенденции развития мировой торговли, которые можно сформулировать следующим образом:

- в условиях ускоряющейся глобализации развитие внешней торговли опережает темпы роста национальной экономики;

- повышение в общем объеме мировой торговли удельного веса высокотехнологичных товаров при падении доли топливно-сырьевых товаров и продовольствия;

- основные выгоды от развития мировой торговли получают развитые страны и сконцентрированные в них транснациональные корпорации;

- в динамике внешней торговли и мировых цен наблюдаются периодические колебания, особенно под воздействием среднесрочных и долгосрочных (Кондратьевских) циклов; их влияние на экономику стран, осуществляющих реформирование хозяйства, будет увеличиваться;

- на динамику и структуру экспорта и импорта оказывают воздействие геоэкономические факторы (интеграционные, дезинтеграционные), а также усиление тенденции ре-

гулирования мировой торговли на международном уровне такими, в частности, организациями, как ВТО и ЮНКТАД;

- в прогнозировании внешней торговли следует учитывать экономические и внешнеэкономические факторы, определяющие динамику мировых цен, и выявить причины существенного отклонения внешнеторговых цен – экспортных и импортных;

- на развитие мировой торговли оказывают влияние геополитические факторы, интеграционные связи, межстрановые конфликты;

- основными участниками мировой торговли выступает небольшая группа промышленно развитых стран;

- темпы роста мировой торговли услугами опережает соответствующий показатель мировой торговли товарами;

- активно развивается электронная, или «виртуальная» торговля [3, 66–67].

Все перечисленные выше факторы развития мирового рынка необходимо учитывать при развитии и тем более при совершенствовании внешнеэкономических связей, ответственных за связь национальной экономики с мировым хозяйством.

В основе этих связей, как уже было отмечено выше, находится ресурсный потенциал страны.

Природные ресурсы, как известно, составляют основу национального богатства страны. Однако некоторые страны, обладающие огромными природными ресурсами, живут бедно, другие, почти совсем ничего не имеющие, процветают, как например, Япония, Италия. К числу причин создавшегося положения следует отнести относительно низкую рыночную цену полезных ископаемых. Можно отметить, что сложилась достаточно парадоксальная ситуация: с одной стороны, все богатство человечества формировалось на основе природных ресурсов и полезных ископаемых, а, с другой стороны, рыночная оценка ископаемых незначительна и по стоимости не соответствует той роли, которую они играют в создании валового ми-

рового продукта [5, 256]. Мировая практика свидетельствует о том, что наличие богатых природных ресурсов может иметь и отрицательное воздействие. Это проявляется в том, что, порождая весьма легкие формы интеграции в международное разделение труда, богатые природные ресурсы задерживают мобилизацию других ресурсов, которые в меняющихся условиях могут быть более важными и перспективными [4, 102].

Кроме того, в современных условиях еще большую роль, чем природные ресурсы, для динамичного развития национальной экономики имеют материально-технические и трудовые ресурсы страны.

В течение длительного периода времени считалось, что наличие многочисленной дешевой рабочей силы дает стране определенные преимущества. Примером могут служить успехи стран Юго-Восточной Азии второй половины прошлого столетия. Однако в современных условиях только высококвалифицированная рабочая сила способна содействовать экономическому росту страны. Замедление темпов экономического роста стран этого региона в начале XXI в. во многом объясняется отсутствием необходимых кадров. Более того, имеющаяся система подготовки кадров не обеспечивает приток технических специалистов. Таким образом, наличие даже немногочисленных, но высококвалифицированных трудовых ресурсов способно стать необходимым условием развития прогрессивных внешнеэкономических связей и, следовательно, обеспечить стране достойное место в мировом хозяйстве.

Все перечисленные выше факторы способствуют развитию и совершенствованию внешнеэкономических связей. Вместе с тем, нельзя не затронуть и факторы, препятствующие этому процессу. К числу таких факторов относится внешний долг страны и проблемы его обслуживания.

Внешний долг оказывает негативное воздействие на развитие всей национальной экономики, но целесообразность его выделения при изучении проблем развития внешнеэко-

номических связей видится в том, что он не может не отражаться на проведении государством самостоятельной внешнеэкономической политики. Для таких стран, как Российская Федерация, имеющих внутренние возможности для обслуживания платежей по внешнему долгу, данный фактор не является определяющим при рассмотрении его влияния на внешнеэкономические связи. Сложнее таким уязвимым малым экономикам, как, например, национальная экономика Кыргызской Республики. За годы независимости республика накопила внешний долг, превышающий все пороговые значения. В начале 2007 г. кредиторы предложили правительству республики вступить в программу НПС, предусматривающую сокращение бремени долга для бедных стран с высоким уровнем задолженности, и присоединиться к Инициативе по списанию многостороннего долга – MDRI. Под влиянием негативного отношения населения к подобным программам правительство, предварительно дав согласие, позднее отказалось от участия в этих программах. В результате в Совместной стратегии помощи стране (ССПС), разработанной для Кыргызской Республики основными кредиторами – МБРР, МАР, МФК и Многосторонним Агентством по инвестиционным гарантиям – сказано, что нежелание властей участвовать в НПС и MDRI указывает на слабые возможности по достижению успеха в реализации мер политики развития. Дальнейшее предоставление займов поставлено в жесткую зависимость от условий, выдвинутых кредиторами. В таких условиях видится достаточно сомнительной возможность государства самостоятельно формировать внешнеэкономическую политику.

В целом, можно отметить, что тщательное изучение и использование перечисленных выше факторов позволит новым независимым государствам сформировать современную систему внешнеэкономических связей, позволяющих относительно безболезненно интегрировать в мировое экономическое сообщество.



## Мировая экономика

### Список литературы

1. Актуальные проблемы российской геополитики: Сборник научных статей / Под общ. ред. В. А. Михайлова. – М.: изд-во РАГС, 2004.
2. Бжезинский, З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М.: Междунар. отношения, 2005.
3. Глобализация и современный мировой процесс / Под общ. ред. В. А. Михайлова, В. С. Буянова. – М.: Изд-во РАГС, 2004.
4. Коллонтай, В. М. Внешнеэкономические связи: стратегия и регулирование. – М.: Наука, 1990.
5. Мовсесян, А. Г. Мировая экономика: Учебник. / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев – М.: Финансы и статистика, 2001.
6. Тетчэр, М. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003.

## Установление приоритетов в процессе планирования продукции и распределения ресурсов

**И. В. Егоров,**

кандидат экономических наук, доцент,

г. Москва

## **Priorities in product planning and resources distribution**

**I. V. Egorov**

For the market-oriented organizations a new model of business management is based in meeting the requirements of consumers, but not on hierarchical business theory; it means support & increase of their competitiveness.

Одной из проблем многих отечественных организаций в переходный период к рыночной экономике была ориентация на продукт. Они в большей степени заботились об удовлетворении своих собственных амбиций, чем об удовлетворении запросов потребителей. Когда стало ясно, что пренебрежение интересами потребителя является причиной снижения доли на рынке, более подготовленные предприятия стали менять продуктовую ориентацию на рыночную. Для рыночно ориентированных организаций новая модель управления бизнесом сосредоточена не на иерархической теории бизнеса, построенной на капитале и приводимой в движение прибылями, а на удовлетворении запросов потребителя, а следовательно на поддержании и повышении конкурентоспособности организаций.

Выход из затруднительного положения, в котором оказались многие предприятия на товарных рынках, связан с необходимостью выбора способов удовлетворения разнообразных потребностей с помощью ограниченных ресурсов. Процесс выбора – это реальность жизни предприятий или организаций в современных рыночных условиях, когда нужно производить как можно больше с наименьшими затратами. Следовательно, необходимо определение приоритетов, которые должны устанавливаться исходя из общих целей предприятия. Решение о выборе про-

екта и распределении ресурсов следует принимать с учетом последствий этих решений для организации в целом и ее структурных подразделений, то есть исходя из понимания целостности.

Установление приоритетов, которые будут служить ориентирами при выборе проектов и распределении ресурсов, не должно проводиться наугад. Этот процесс должен быть проведен так, чтобы после его повторения можно было рассчитывать на те же результаты. Именно так поступают организации – лидеры на товарных рынках и не только при распределении ресурсов, но и при определении общих форм проекта, плана изделий и др.

Наилучший способ сделать выбор – это определить приоритетные направления создания продукции исходя из целей и задач организации, оценить рынок, потребности и необходимые вложения в проекты, планы продукции и ресурсы. При этом разнообразность методов всегда желательна, поскольку она является условием развития.

В условиях рыночного выбора необходимо исключать стремление к одному методу как основе действий. Методы планирования, проектирования продукции и распределения ресурсов, их создание и использование зависят от многих обстоятельств. Однако путем исследования проблем методологии можно определить предпосылки выбора и формули-

## Стратегическое управление

рования способа действия в любой сфере деятельности.

Необходимость знания методов как основы действий не вызывает сомнения. В данной работе использованы не только заимствованные методы, но и собственные разработки, в которых методология и примеры их приложения в практике работы предпринимателей, руководителей, менеджеров и специалистов любой организации, желающей стать конкурентоспособной на мировом рынке, могут оказать существенную помощь.

Целью данной работы является разработка рекомендаций для предпринимателей, руководителей, менеджеров и специалистов организации, желающей стать конкурентоспособной на мировом рынке по применению принципов и методов современного менеджмента в реальном предприятии, разработка методологических рекомендаций по установлению приоритетов, создающих предпосылки методов планирования, проектирования продукции и распределения ресурсов. Другими словами, читателю предлагается статья о применении теории и опыта менеджмента в реальной практике планирования продукции и распределения ресурсов. Несмотря на то что в публикации показана практика управления инвестиционными проектами автомобилей, материал статьи может служить практическим пособием для любой организации, сталкивающейся со всё более жесткими требованиями просто существования, не говоря уже о процветании, в условиях труднопредсказуемого глобального рынка.

Одним из первых шагов в работе над проектом является план. Он обычно описывает основные свойства и характеристики изделия. Так, например, в системном плане на легковой автомобиль должны быть указаны: назначение, максимальная скорость, расход топлива, тип двигателя, форма кузова, цена потребления, дизайн, комфортабельность и др.

План может содержать тысячи спецификаций. Он одновременно является своего рода бюджетным документом, так как каждая

его позиция должна показывать некоторую сумму средств, необходимых для реализации плана.

Определиться в выборе плана или проекта изделия довольно трудно, особенно при условии, если все делать последовательно и методично. Возникнут самые разные вопросы: какие критерии выбора должны быть главными? Какое значение имеет каждый из критериев? Должна ли цена автомобиля наполовину определять ваш выбор или определять его на 65 или на 35%? Как отнестись к комфорту? Надо ли считаться с ним на 20% или на 80%? Каково основное назначение автомобиля? Будет ли это вторая машина в семье или это будет машина для бизнеса? Коммерсанту нужна одна марка машины, инженеру-строителю – другая. Более того, все эти критерии взаимосвязаны и вступают в противоречие друг с другом. Например, если потребитель выбирает престиж и комфорт, то ему придется пожертвовать деньгами и экономией топлива.

Когда возникающие задачи понятны, редакция на них вполне элементарна: надо определить подходящую для данного случая аналитическую процедуру – причинно-следственный анализ, принятие решений, анализ плана – и приступить к работе.

Но гораздо чаще ситуации, с которыми сталкиваются руководители, менеджеры, специалисты, не столь однозначны. В таких ситуациях им нужен метод оценки, возникающий из задач, установления приоритетов и организации решения. Эту процедуру обычно называют «обзором ситуации». Конечным результатом обзора ситуации является такая организация работы, которая поможет сосредоточиться на правильных задачах, решать их в правильном порядке, правильным методом.

*Процесс обзора ситуации состоит из четырех основных шагов:*

1. Выявление и рассмотрение задач (и тех следствий, которые следует поставить под контроль);
2. Распределение и уточнение задач (если это необходимо);

3. Установление приоритетов (значимость, срочность и тенденции);

4. Определение отправной точки анализа.

В помощь лицам, принимающим решения, Томас Саати разработал методику превращения процесса упорядочения в более систематический и объективный процесс. Этот метод анализа иерархий (МАИ) позволяет менеджеру принимать любое число критериев. Используя МАИ, можно решать задачи большой сложности. Он дает возможность количественно оценить то, что раньше подавалось лишь качественным оценкам. МАИ выделяет структуру процесса принятия решений, структуру иерархического характера.

Покажем декомпозицию задачи в иерархию на примере выбора проекта автомобиля (рис. 1). Наверху этой иерархии стоит цель – выбор автомобиля. На следующем уровне иерархии находятся свойства или критерии, которыми Менеджер руководствуется при оценке вклада каждого из них в достижение поставленной цели. И в конце иерархии – возможные решения (проекты автомобилей).

По условиям методики, принимающий решение должен построить иерархию. Он устанавливает цель, критерии и варианты решения. Поступая, таким образом, менеджер может задействовать потребителей и их требования, торговых посредников, конкурентов, идеи, эмоции, советы. В то же время следует иметь в виду, что в примере с автомобилем цена, скорость, ускорение, дуга поворота являются количественными критериями, а комфорт и дизайн количественно оценить сложно; однако они тоже являются предметом рассмотрения. Каждый критерий в иерархии обладает весом. Если лицо, принимающее решение, на основе изучения потребностей более важным критерием считает цену потребления, чем дизайн, это приведет его к совершенно другому результату, чем если бы он поставил дизайн выше цены потребления. После обозначения важности каждого критерия можно начать оценку возможно-

го выбора, определив его относительную значимость.

При построении иерархии, прежде всего, нужно определить свои цели. Одной из них, например, может быть ваше становление как лидера на рынке автомобилей малого класса. Для достижения этой цели нужно сформулировать специфические и конкретные задачи. Только после этого можно начать устанавливать приоритеты среди возможных характеристик продукции. Именно исходя из этих задач принимаются решения о том, сколько и на что нужно тратить. Перед ВАЗом, ГАЗом и другими автомобильными предприятиями могут стоять три важнейшие задачи: увеличение их доли рынка, значительный рост доходов, превращение их в технологических лидеров рынка.

Составив список задач и убедившись, что они поставлены в такой форме и на таком уровне конкретности, которые позволяют провести анализ, менеджер готов предпринять какое-то действие. Но какое? Какую задачу следует решать первой? В нашем примере со становлением организации лидером на рынке автомобилей были выделены три задачи:

1. Увеличение роли организации на рынке;
2. Значительный рост доходов;
3. Лидерство в технологии.

Все эти задачи требуют анализа и наличия нужного метода быстрого отбора наиболее важной из них. Трудности достижения согласия проистекают из сложности определения приоритета задач.

Что важно для одного руководителя, может иметь второстепенное значение для другого. Существует много способов установить приоритеты, но никогда и ничем не следует подменять суждение управляющего. Можно прибегнуть к методу анализа иерархий, который поможет так организовать факты, чтобы было легче составить о них суждение. К типичным критериям определения важности задач можно отнести следующие: значимость (серьезность), срочность (сроки), по-

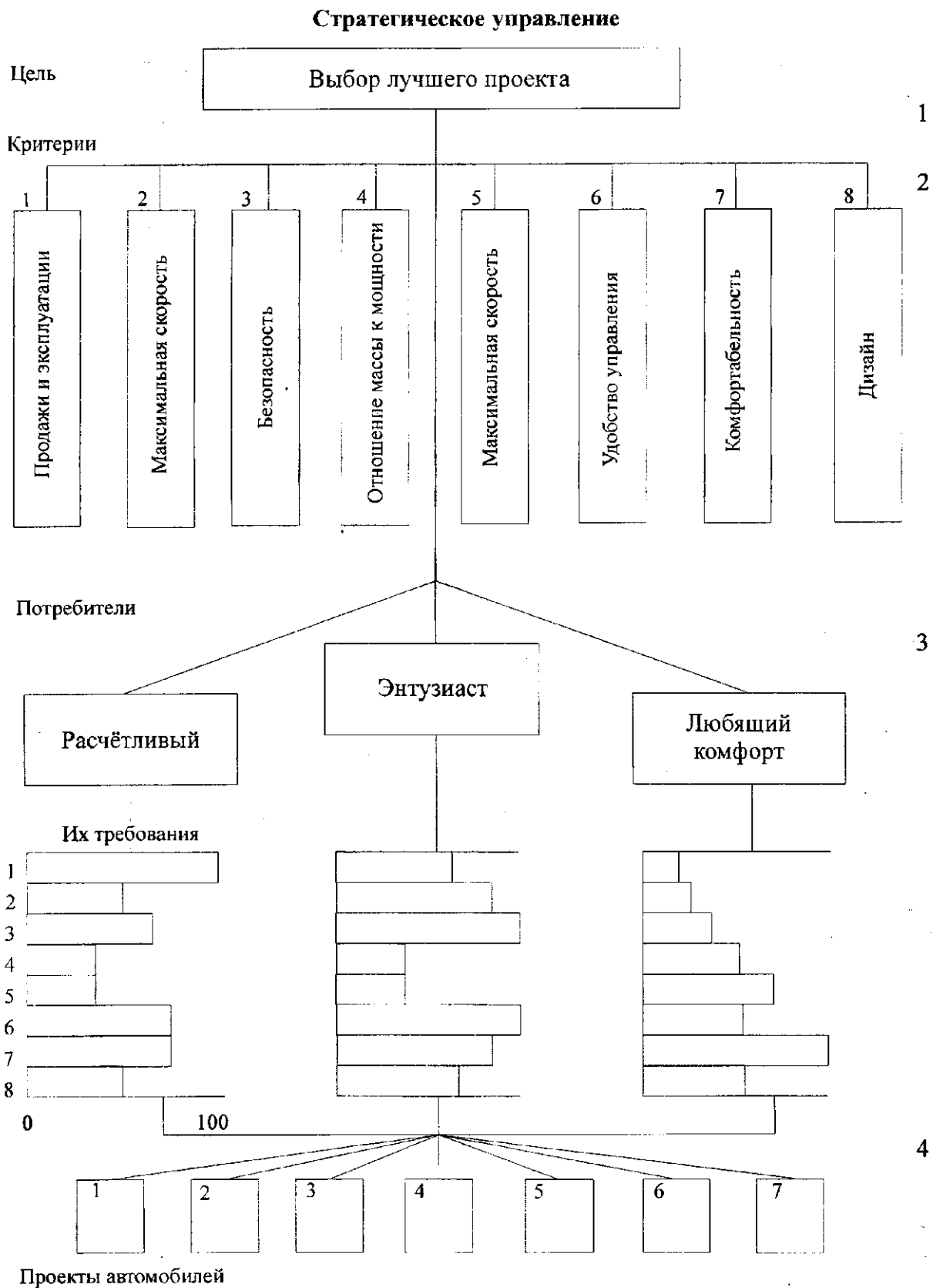


Рис. 1. Декомпозиция задачи выбора лучшего проекта автомобиля в иерархию

## Стратегическое управление

тенциальная отдача, оценка времени на решение.

Определяя приоритеты своих действий, умелые руководители учитывают все перечисленные критерии. Чаще для простоты у-

правляющие используют только те критерии, которые они считают наиболее важными, а затем с их помощью строят матрицу задач и критериев. В таблице 1 показано построение матрицы задач и критериев.

Таблица 1

*Построение матрицы задач и критериев*

Разделение и уточнение задач	Установление приоритетов			
	Важность	Срочность	Тенденция	Итоговый приоритет
Увеличение доли на рынке	1	2	1	1
Значительный рост	3	3	2	3
Лидерство в технологии	2	1	3	2

Быстрое, основанное на фактах ранжирование этих задач позволит составить список задач с указанием приоритетов. При установлении приоритетов нужно следовать трем правилам:

1. Ранжирование производится по вертикали путем сравнения различных задач друг с другом. Оно всегда основано на равнозначительной оценке важности, срочности и тенденции;

2. Ранги могут быть и равными;

3. Ранжирование должно основываться на данных, а не на мнениях. Необходимо провести обсуждение того, почему увеличение доли на рынке имеет большую значимость, чем лидерство в технологии.

Если проранжировать задачи относительно друг друга, то наиболее серьезная получит ранг «1» (увеличение доли на рынке), следующая по важности – «2» и так далее до завершения матрицы приоритетов.

Оцененные и расположенные в одном порядке, эти задачи могут определить вид бизнеса, как бы его «портрет». Расположив их в другом порядке, можно получить совсем другой результат. Например, если во главу угла будет поставлена доля рынка, то нужно создать автомобиль компактный и дешевый, сделав его привлекательным для возможно большего числа потребителей. Но если основ-

ной задачей будет лидерство в технологии, то получится нечто противоположное. Завод может создать мощную, дорогую машину со всеми присущими ей чертами, и от рейтинга его задач зависит, создаст ли он нечто похожее на «Вольво», или на «Форд», или на что-то другое.

Итак, допустим, что имеется рейтинг ближайших задач: первое – доходы, второе – доля рынка и третье – лидерство в технологии. Это позволяет оценить решения тремя способами исходя из трех главных критериев, что впоследствии может служить базой при распределении ресурсов для системного плана. Этими тремя критериями могут быть рынок, технологии и финансы. Поскольку все предприятия собираются стать рыночно ориентированными, то во всех их действиях они должны руководствоваться потребностями покупателей.

Итак, прежде чем принять решение о выделении средств на реализацию какой-либо характеристики или свойства, нужно выяснить, какие потребители наиболее важны. Для этого следует установить приоритетные рынки в соответствии с целью быстрого получения доходов.

Работа по сегментации может дать список потенциальных рынков. Путем анализа следует отобрать те из них, которые станут

## Стратегическое управление

вашими вероятными целями. Дальнейшая работа над этим списком заключается в расположении рынков в порядке приоритетов. Так как цели были уже установлены, то для определения приоритетных рынков нужно установить критерии. К числу основных можно отнести:

- привлекательность рынка, которая зависит от темпов его роста, потенциальной емкости и интенсивности конкуренции;
- конкурентоспособность предприятия на данном рынке в смысле наличия четырех факторов успеха;
- подходит ли автомобиль для данного рынка, имеются ли необходимые каналы для достижения данного рынка, есть ли соответствующая инфраструктура сервиса и поддержки. Наличие этих факторов означает, что потребителю предлагается не просто автомо-

биль, а полный комплекс для удовлетворения его потребности в передвижении.

Используя методику МАИ, можно определить относительную важность (вес) каждого рынка. Среди критериев, используемых для этого, можно назвать такие, как показатели роста, конкурентоспособности. Основываясь на целях, критериях соответствующего значения, рейтинга каждого решения, с помощью данной методики можно получить рейтинг рынков (рис. 1).

Следующим шагом может стать определение приоритетов среди технологических особенностей и составление аналогичного списка. Приоритеты среди технологий можно выявить на базе двух критериев. Одним из них является техническая привлекательность. Способна ли она вывести вас на передовые позиции в глазах потребителей на



Рис. 2. Определение стратегических приоритетов

## Стратегическое управление

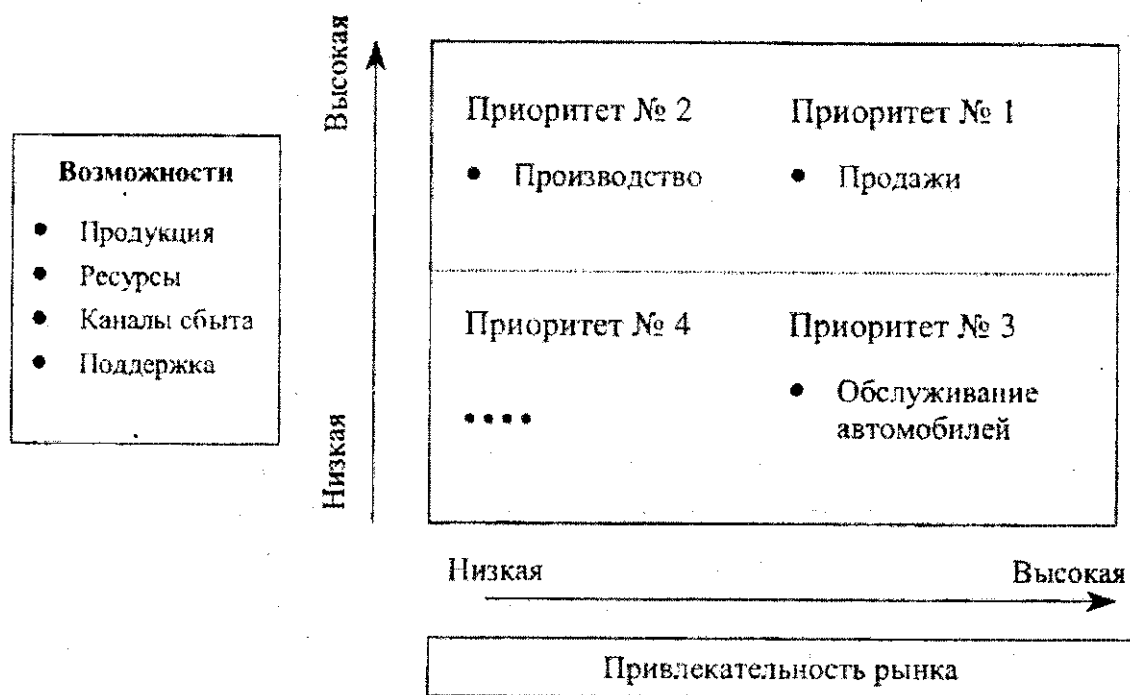


Рис. 3. Рейтинг рынков

выбранных рынках или использоваться на других рынках? Вторым критерием может быть способность организации, её готовность к созданию такой технологии. Обладает ли предприятие для этого всем необходимым? Нужны ли ему для этого дополнительные кадры или новые навыки? Целесообразно присвоить каждой технологической позиции числовой рейтинг, и еще раз, основываясь на целях и критериях различной значимости, определить рейтинг технологических функций.

В современных условиях важно понять связь рынков и технологий с таким критерием, как инвестиции. Постарайтесь ответить на такие вопросы: какой уровень инвестиций необходим для достижения данных рынков и воплощения данных технологий? К чему приведет сочетание данных рынков и технологий в смысле притока средств, прибыли и окупаемости вложений? Составьте рейтинг, который бы одновременно принимал во внимание значение рынков и технологий с позиций инвестиций.

Наконец, имея рейтинг рынков и технологий, можно подойти к рейтингу позиции системного плана. Для этого целесообразно сформировать многопрофильную группу из конструкторов, снабженцев, производителей, планировщиков и специалистов по маркетингу. Они должны оценить каждую позицию плана исходя из рейтинга выбранных рынков и технологических возможностей. Несмотря на свою значимость, этот процесс, как и любое моделирование, имеет свои границы. Фактически для некоторых позиций показатели могут оказаться очень близки, стратегически почти одинаковы. Ситуация похожа на подсчет баллов в экспертной оценке, где баллы, набранные некоторыми изделиями, настолько малы, что становятся значимыми даже доли балла. Как следствие иногда может потребоваться тщательная экспертиза.

Тем не менее, когда известно, какие рынки и технологии имеют большее или меньшее значение, процесс выбора станет гораздо проще. Процесс принятия решений све-



## Стратегическое управление

дется до ответов на несколько элементарных вопросов. Какой рынок будет обслуживать эта позиция? Какой технологии способствовать? На каком месте в списке приоритетов стоят этот рынок и эта технология? Позиции, имеющие отношение к более приоритетным рынкам и технологиям, получают предпочтение. Все это имеет вполне реальные последствия. В прошлом завод мог стремиться на какой-либо рынок просто потому, что какой-либо высокопоставленный руководитель решал, что так нужно. Обычно это решение основывалось на личном контакте с представителем этого рынка или вида бизнеса. Но владея инструментом определения приоритетов, заводу проще оградить себя от таких непродуманных решений. Например, кто-то предложил приспособить «Ладу» к нуждам медицинских служб. Если завод хотел производить автомобиль для этого рынка, то ему нужно переделать его в соответствии со специальными требованиями. Принять решение можно просто. Был ли этот рынок среди приоритетных рынков? Нет. Должен ли завод вкладывать в это деньги? Конечно, нет. Таким образом, можно сформулировать, каким бизнесом занимается за-

вод и, что более важно, каким не занимается. Выяснив это для коротких периодов, можно перейти к анализу долговременных приоритетов. Здесь главное значение имеет доля рынка.

Затем можно применить процесс установления приоритетов для принятия решений о распределении ресурсов. Редкая организация не нуждается в таком систематизированном подходе. В сегодняшнем мире конкуренции, где каждый вынужден делать как можно больше с наименьшими затратами, выяснение того, сколько денег и на что потратить, возможно, является самой сложной задачей менеджера. Но трудностей можно избежать, определив приоритеты. Прежде чем думать, как построить бюджет, нужно знать, что является наиболее важным в плане достижения комплекса ваших главных целей. Сегодня принятие решения может быть основано на рассмотрении любого количества целей, критериев и вариантов, хотя, как было показано, применение моделирования позволяет сделать процесс установления приоритетов и распределения ресурсов более методичным и объективным, а следовательно, более практичным и достоверным.

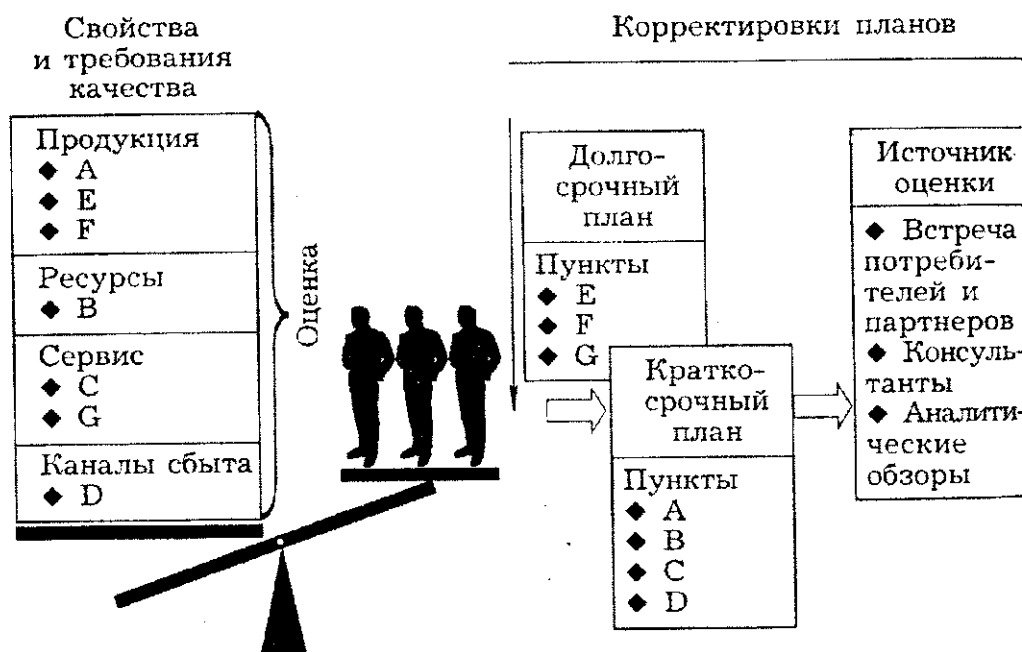


Рис. 4. Определение приоритетов

## Стратегическое управление

Процесс такого рода позволит составить рейтинг функций и характеристик автомобиля в соответствии с наиболее важными для предприятия рынками. Он также может служить сбалансированным и стабильным планом, который поможет сократить сроки создания автомобиля. Это будет еще один шаг на пути превращения предприятия в рыночно ориентированную организацию. Но системный план есть всего лишь план. Для его реализации нужно заняться реальной работой, то есть превратить план в реально действующую машину. Стоит один большой вопрос: как?

К вопросу качества на заводах практиковали подход постфактум. Все знали, что не смогут избежать какого-то количества дефектов и принимали эту ситуацию на выходе автомобиля со сборочной линии как реальность. Обнаруженные дефекты устранялись. Но переделки стоили предприятию и времени, и денег. Придерживаясь такого процесса при создании автомобиля, на заводах допускали типичную для автомобильной индустрии ошибку. Вместо того чтобы не допускать появления дефектов, там занимались их обнаружением и устранением. При этом выпуск продукции занимал слишком долгое время. Более того, сама растянутость этого процесса была источником проблем.

Так как процесс проектирования и разработок длился около 5–7 лет и более, требования потребителей, принятые в начале за основу, за это время полностью менялись. Появлялись новые достижения в технологии. Бизнес на выбранных рынках тоже не стоял на месте, его требования менялись. Характер конкуренции требовал незамедлительной реакции. Фактически по прошествии пяти лет рынок, для которого предназначался автомобиль, полностью менялся. На заводах реагировали, как могли, возвращаясь назад, переделывая планы и разработки. Но возвращение назад выбивает из колеи и очень дорого обходится. Задержки накапливаются и превращаются в одно большое отставание. Чтобы выдержать это, нужно обладать нечувствительностью к ущербу одновременно с

большим запасом ресурсов. Но к середине 90-х гг. XX в. завод был не в состоянии перенести такой ущерб, нанесенный к тому же самими работниками.

Их трудности и проблемы в отношении изменений, происходящих на рынке, характеризуют отношение к потребителю в процессе создания продукции. Они просто не уделяли ему достаточного внимания. Они думали о потребителях в начале процесса, когда задумывали новую машину и планировали ее выпуск, и в конце, когда надо было ее продавать. Но в промежутке о потребителе полностью забывали.

Замкнутость функциональных составляющих также вредила процессу. Для проектов автомобилей имели критическое значение планирование, программирование, технология, финансы, маркетинг и продажи. Просчеты в одной из этих сфер привели бы к ущербу проекта. Вместо того чтобы действовать, как подобает частям единого целого, различные подразделения заводов вели себя обособленно. Служба планирования «перекидывала» свои материалы в отделы конструирования и производства, которые, в свою очередь, «перекидывали» результаты своего труда в отдел маркетинга и т. д.

Критически важные службы, например маркетинг, не задействовались, пока машина не была близка к выходу на рынок. Больше того, некоторые жизненно важные составляющие на первых порах вообще не принимались во внимание и не могли внести свой вклад в решение таких вопросов, как позиционирование или возможности обслуживания; оба эти аспекта находились в тени технологических соображений.

Взаимосвязь и координация на всех уровнях также были неудовлетворительны. Возникали искажения и в процессе разработок. Обычно производство само вносило технические изменения, руководствуясь соображениями эффективности производства или экономии средств.

Отдел разработок нес основную ответственность за создание каждого нового про-

## Стратегическое управление

екта. Но при этом он во многом зависел от других подразделений. В результате, если что-то у кого-то не получалось, страдали все, и это было еще одним источником отставания и задержек.

В вопросах качества изготовления автомобилей тоже было много ошибочных действий. Устранение дефектов после их обнаружения не только снижало темпы работы, но и вызывало крупные расходы. Это означало, что предприятия должны направить часть своих ресурсов на оборудование для контроля и оплату различных инспекторов и экспертов. На практике же им просто оставляли некоторые дефекты. Уж слишком дорого обходилось их устранение. В таком подходе было два недостатка. Первый заключался в том, что количество выявленных и исправленных дефектов было прямо пропорционально числу необнаруженных изъянов. Заводы страдали от неполадок за пределом собственного допустимого уровня. Второй недостаток, но более серьезный, состоял в том, что имел место образ мышления, при котором у каждого участника производственного процесса был свой допустимый уровень брака, и в результате дефекты накапливались по мере работы.

Поэтому одним из первых шагов администрации предприятий должен быть направлен на преобразование – ускорение процесса разработок, его сокращение. Нужно заменить последовательный процесс разработок на параллельный, охватывающий сразу несколько стадий процесса, как показано на рис. 5.

Вместо того чтобы ждать и устранять дефекты после обнаружения, нужно искать и устранять изъяны на стадии проектирования.

При этом только планирование продукции недостаточно. Планирование должно определять будущее предприятия в целом. С помощью сегментации можно выбрать определенные рынки и планировать создание автомобиля с характеристиками, привлекательными для большинства рынков. Создатели автомобилей должны понимать, что им нуж-

но больше, чем просто хороший автомобиль. Успех зависит и от других факторов – ресурсов, сети распространения, а также поддержки и сервиса.

В целом нужно поднять процесс принятия решений на более высокий уровень, что позволит более систематично проводить распределение ресурсов с помощью определения рейтинга рынков, технологий, позиций системного плана, содержащего необходимые характеристики автомобиля. Нужно сделать реальностью ожидания потребителей, тщательно подготовившись к процессу вывода и продвижения продукции примерно за год до выхода на рынок. С помощью анализа сегментов рынка и отбора можно спланировать позиционирование определенной модели автомобиля. Нужно использовать планы выбора и позиционирования для развития программ сбыта, специально подготовленных для выбранных рынков.

Таким образом, по результатам исследований и моделирования определены и сформулированы взаимосвязи и между действиями, создающими предпосылки методов планирования и проектирования продукции и распределения ресурсов:

- создано поле видения для конкретной потребности, включающее необходимость выявления потребности и степень ее преобразования в процессы планирования, проектирования продукции и распределения ресурсов;

- выявлены и сформулированы взаимосвязи между задачами, которые необходимо решать в связи с установлением приоритетов в процессах выбора вариантов плана, проекта и т. д.;

- определены логические связи между элементами созданного поля видения и постоянным уточнением приоритетов в процессах планирования, проектирования и распределения ресурсов;

- показано приложение оригинальной методики на основе МАИ к планированию, проектированию автомобилей и распределению ресурсов, а также продемонстрированы

## Стратегическое управление

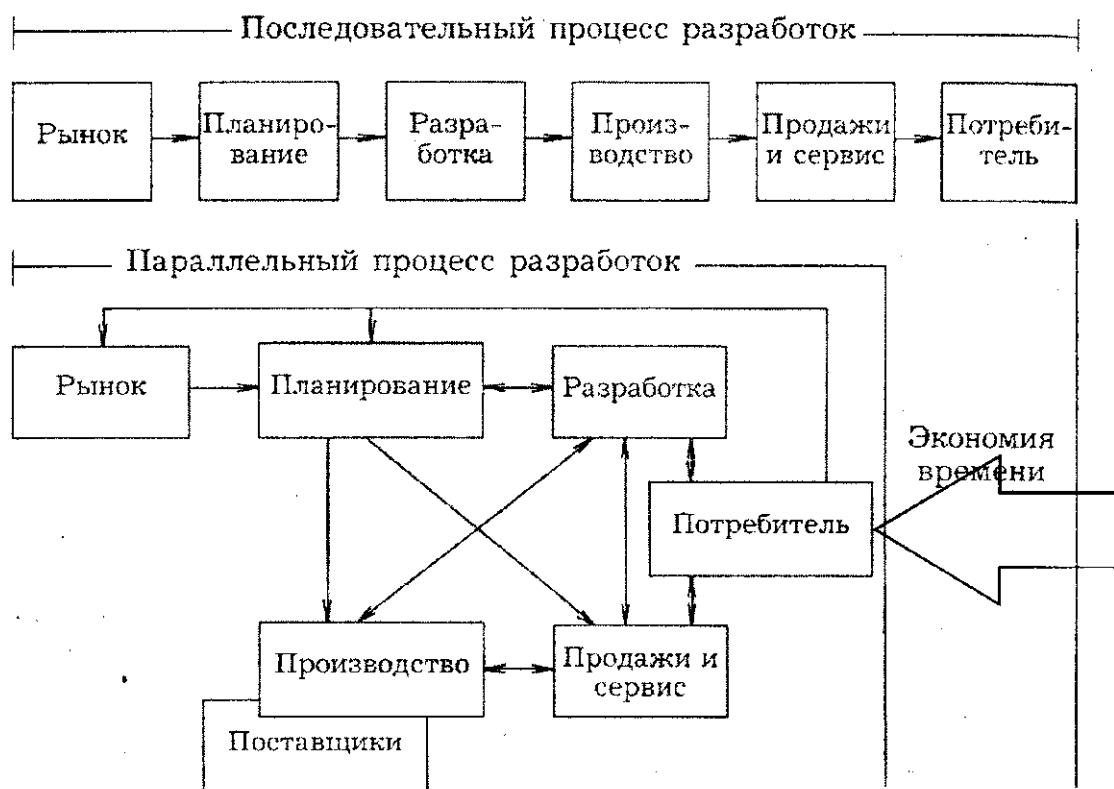


Рис. 5. Последовательный и параллельный процессы разработок

ее потенциальные возможности для решения проблем выбора.

При использовании методики в задачах планирования продукции и распределения ресурсов необходима итерация. С помощью последовательных итераций в работе реализуется системное понимание планирования, проектирования и распределения ресурсов. Предложенная методика определяет структуру процесса принятия решений, и в то же время она достаточно гибка, поскольку позволяет определить рейтинг целей, критериев и набор решений для конкретной проблемы планирования, проектирования и распределения ресурсов. С помощью этого метода можно решать различные ситуации при выборе плана, проекта изделий и распределения ресурсов. В нашей работе он стал моделью процесса по упорядочению позиций системного плана еще одной отрасли промыш-

ленности – автопрома, с тем чтобы руководители, менеджеры и специалисты предприятий автопрома и других отраслей могли планировать, проектировать свою продукцию и распределять ресурсы наиболее рациональным способом.

### Список литературы

1. Бауэр, Р. Управление инвестиционным проектом: Опыт IBM / Р. Бауэр, Э. Колар, В. Тан / Пер. с англ. – М.: ИНФРА, 1995.
2. Мухин, В. И. Исследование систем управления. Учебник — М.: Экзамен, 2002.
3. Саати, Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс / Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1991.
4. Уорд, М. 50 методик менеджмента / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003.

## К вопросу о банкротстве

С. В. Темеров,

старший юрисконсульт сектора правового обеспечения  
Тюменского городского отделения Сберегательного Банка РФ,  
аспирант Вятского социально-экономического института,  
г. Тюмень

## To the problem of bankruptcy

S. V. Temerov

Enterprises bankruptcy is a widely spread phenomenon for the economy of any country. Modern concept of bankruptcy is rated at restoration the normal activities of the enterprise. At present there are a number of problems, connected with estimation the degree of insolvency and choice of bankruptcy procedures.

Банкротство предприятий – достаточно распространенное явление в экономике любой страны. Современная концепция банкротства преимущественно ориентирована на восстановление нормальной деятельности обанкротившихся организаций. Однако существует ряд проблем, связанных с оценкой степени несостоятельности, а также выбором процедур банкротства.

История развития института банкротства в России и за рубежом насчитывает несколько веков, и к настоящему моменту накоплен достаточный опыт регулирования и регламентации неустойчивых финансовых взаимоотношений участников рынка. Для России проблема банкротства не нова. Дореволюционному периоду банкротства были присущи следующие особенности:

- банкротство определялось как несостоятельность банкира, крах лица, производящего торговлю, ввиду неоплатности обязательств *по его вине*. Выбор процедуры разрешения банкротства зависел от степени виновности должника и причин банкротства: «от несчастья» (чрезвычайное происшествие); «от небрежения и пороков» (халатность) и «от подлога» (умышленное деяние). Последствием «несчастной» несостоятельности являлось то, что все имевшиеся к должнику требования уничтожались. В то же время «неосторожный», а тем более

«злостный» банкрот от платежа долгов не освобождался;

- делалось различие между несостоятельностью и банкротством. Несостоятельность являлась родовым понятием, банкротство – выделяемым из него видовым, «крайним» случаем несостоятельности;

- несостоятельность разделялась на два вида – торговую и неторговую;

- был четко оговорен порядок конкурсного производства;

- банкротство разделялось на корыстное и простое. Корыстным являлось умышленное сокрытие собственного имущества несостоятельным должником с целью получения выгоды и избежания платежа кредиторам. Простое банкротство наступало вследствие расточительности или несоблюдения обычных мер предосторожности, необходимых для сохранения своего имущества.

Для дореволюционного периода банкротства характерным было то, что при определении несостоятельности практически не использовалась бухгалтерская отчетность. Это было связано с тем, что в качестве основного признака несостоятельности квалифицировалась неоплатность, не ограниченная никакой величиной; достаточно было доказать факт неспособности (нежелания) должника платить по обязательствам. В то время не было

## Практика российских реформ

единой формы отчетности, так как не существовало единой методологической основы учета и отчетности. Каждое предприятие вело отчетность по той форме и в том объеме, которые ему представлялись необходимыми, целесообразными и достаточными, что, в свою очередь, вело к трудностям в понимании и оценке подобной отчетности.

Смена власти в 1917 г. привела к тому, что был разрушен дореволюционный административный аппарат. Законодательные акты, действовавшие до революции, были отменены. Вопрос о банкротстве предприятий и частных лиц исключался, поскольку при смене собственности некому было предъявлять претензии, связанные с ранее выданными и полученными платежными обязательствами – не осталось ни банкротов, ни их кредиторов.

Такое положение сохранялось до 1921 г., когда правительство начало осуществлять переход от военного коммунизма к нэпу. Однако с расширением торгового оборота случаи несостоятельности владельцев частных, торговых и промышленных предприятий оказались довольно распространенным явлением, от которого страдали интересы государства и частных лиц. Тем не менее четко выраженных указаний, связанных с разрешением вопросов несостоятельности и банкротства, не было. Судебная практика, сталкиваясь с делами о несостоятельности предприятий, заимствовала дореволюционные положения. На местах судебные органы, ведавшие вопросами несостоятельности, пытались разрешать дела о прекращении платежей отдельными торговыми и промышленными предприятиями (особенно в тех случаях, когда кредиторами являлись государственные и кооперативные организации) путем создания ликвидационных комиссий. В тех случаях, когда неплатежи носили злостный характер, дело обычно заканчивалось привлечением несостоятельного должника к уголовной ответственности за мошенничество.

В то время практически не применялся термин «банкротство», хотя признаки банк-

ротства были сохранены. Это было вызвано двумя причинами: с одной стороны, термин «банкротство» воспринимался как «наследие царского режима»; с другой – слово имело иноязычное происхождение, а после первой мировой войны немецкие и итальянские заимствования искоренялись из русской лексики. Так или иначе, но в период начала нэпа и до первой пятилетки можно говорить лишь об истории несостоятельности, а не банкротства.

Основным документом, по которому можно судить об экономических и юридических нормах несостоятельности того времени, явилось принятое ВЦИК и СНК РСФСР 28.11.27 г. дополнение ГПК РСФСР 37-й главой «О несостоятельности частных лиц физических и юридических». Непременным условием для применения к должнику закона о несостоятельности являлась постоянная торговая или промышленная деятельность (а не какая-нибудь единичная, случайная операция). Под действие этого закона не попадали государственные предприятия и некоторые частные, если в их уставном фонде преобладал государственный капитал. Условиями для судебного объявления несостоятельности являлось следующее:

1) прекращение должником платежей на сумму более 3000 рублей или неизбежность такого прекращения в будущем с учетом состояния дел должника;

2) установление судом неспособности должника оплатить полностью денежные требования кредиторов, причем в этом случае не принималась во внимание ответственность членов товарищества с ограниченной ответственностью по долгам товарищества;

3) наличие не менее двух кредиторов.

Единственной мерой, применяемой к должнику, была ликвидация. Предприятие ликвидировалось не по частям (оборудование, сырье, машины и т. п.), а целиком как единая хозяйственная единица, причем преимущественное право покупки предоставлялось государственным учреждениям и предприятиям, кооперативным организациям.

## Практика российских реформ

Рассматривая и анализируя период нэпа, следует отметить, что, во-первых, признаки несостоятельности приобрели более конкретный экономический характер, а меры, применяемые к должнику, в отличие от норм до-революционного периода, исключали его уголовную ответственность. Во-вторых, повысилась роль финансового анализа и значение бухгалтерской отчетности при выявлении критериев несостоятельности (наличие задолженности свыше 3000 рублей и не менее двух кредиторов можно отследить по балансу, а невозможность платить по долгам в будущем определялась с помощью финансового анализа на основании данных отчетности).

В плановой экономике приоритет отдавался статистической информации по выполнению показателей плана. В том случае, когда реальное финансовое положение приближалось к критической отметке, любое предприятие получало от государства щедрые субсидии; при этом такие предприятия считались дотационными, но не банкротами. Потребностей в законодательстве о банкротстве и несостоятельности в период плановой экономики не было в связи с отсутствием данных явлений.

Возврат России к основам рыночной экономики послужил причиной отмены Госплана, а с ним и всей системы централизованного планирования. Но свободный рынок, кроме положительных качеств, со временем продемонстрировал и свои негативные стороны: ряд предприятий оказался перед лицом финансового краха. Государству потребовалось законодательное регулирование проблем финансовой несостоятельности предприятий.

Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» № 3929-1, от 19 ноября 1992 г. определил несостоятельность (банкротство) предприятия как «неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств должника

над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса» [2]. Внешним признаком банкротства закон считал приостановление текущих платежей предприятием в размере не менее 500 минимальных оплат труда в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Таким образом, основные признаки несостоятельности можно было определить только по данным бухгалтерской отчетности. Банкротство считалось имеющим место после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления о нем должником при его добровольной ликвидации. В отношении должника закон предусматривал следующие процедуры: реорганизацию, ликвидацию, мировое соглашение. Реорганизационные процедуры включали внешнее управление имуществом должника под руководством арбитражного управляющего и санацию. Ликвидационные – принудительную ликвидацию предприятия-должника по решению арбитражного суда или добровольную ликвидацию под контролем кредиторов (ликвидация осуществлялась в процессе конкурсного производства). Мировое соглашение между должником и конкурсными кредиторами могло быть заключено на любом этапе производства по делу о банкротстве.

С течением времени положения названного закона стали устаревать, поэтому с 1 марта 1998 г. вступил в действие новый Федеральный закон № 6-ФЗ от 08.01.98 г. «О несостоятельности (банкротстве)», который определил несостоятельность (банкротство) как «признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [3]. Таким образом, из определения исчезла такая характеристика экономического положения должника, как неудовлетворительная структура баланса. Под денежным обязательством понимается обязанность должника уплатить

## Практика российских реформ

кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным ГК РФ. К обязательным же платежам отнесены налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определены законодательством РФ. Закон разделил признаки несостоятельности юридических и физических лиц и применяемые к ним процедуры. Кроме того, определил основные признаки банкротства: требования к должнику – юридическому лицу – в совокупности составляют не менее 500 МРОТ, и указанные требования не погашены в течение трех месяцев. Также необходимо отметить, что по смыслу ст. 3 ФЗ РФ 08.01.98 г № 6–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» неплатежеспособность предприятия является единственным и достаточным признаком банкротства и, соответственно, основанием для признания предприятия банкротом. Законом были определены меры к несостоятельной организации: досудебная санация, наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Реорганизационные процедуры проводятся, если имеется реальная возможность восстановления платежеспособности предприятия или организации с целью продолжения деятельности путем реализации части имущества или осуществления каких-либо организационных и экономических мероприятий. Ликвидация проводится в случае невозможности восстановления платежеспособности организаций или нецелесообразности их дальнейшей деятельности.

В октябре 2002 г. вышел новый Закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127–ФЗ, который под несостоятельностью (банкротством) определил «признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [4]. В качестве должника выступает «гражданин, в том числе инди-

видуальный предприниматель, или юридическое лицо, оказавшееся неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного настоящим Законом». Этот срок составляет три месяца с даты, когда обязательства должны быть исполнены. Кроме того, законом установлен размер неисполненных просроченных обязательств, при которых лицо может быть признано несостоятельным: для юридических лиц – 100 тыс. руб., для физических – 10 тыс. руб. Указанные суммы в настоящее время, особенно для юридических лиц, довольно незначительны. Поэтому на основании вышесказанного можно констатировать, что во-первых, из-за низкого размера просроченной задолженности данный закон предоставляет больше возможностей для возбуждения дела по факту банкротства; во-вторых, уже давно говорится о том, что этот размер следовало градуировать исходя из размера и оборота предприятия, близкого к состоянию банкротства. Этот вопрос, по сути дела, остался неразрешенным.

Законом «О несостоятельности (банкротстве)» № 127–ФЗ определены меры, принимаемые к несостоятельному предприятию в случае возбуждения дела о банкротстве: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Как видно из перечисленных процедур, законодательство направлено на восстановление платежеспособности и сохранение деятельности должника. Такой вариант является наиболее выгодным вариантом для всех лиц, участвующих в процессе несостоятельности: для предприятия-банкрота сохраняется возможность осуществления коммерческой деятельности, для работников гарантируется сохранение рабочих мест и заработной платы, для кредиторов представляется возможность вернуть свои средства в полном объеме, государство продолжает получать налоги и обязательные платежи.



## Практика российских реформ

Тем не менее, следует выделить проблемы, так и не решенные до сих пор:

1. Современное законодательство не дифференцирует понятия «несостоятельность» и «банкротство». На наш взгляд, понятие «несостоятельность» следует отождествлять с понятием «неплатежеспособность», то есть «несостоятельность» и «неплатежеспособность» по сути означают одно и то же. Под неплатежеспособностью (несостоятельностью) предприятия понимается его неспособность своевременно и в полном объеме погасить задолженность. Постоянное и продолжительное состояние неплатежеспособности может перерасти в состояние абсолютной неплатежеспособности, при котором предприятие не может восстановить свою платежеспособность и продолжение его деятельности представляется невозможным или нецелесообразным. Невозможность продолжения деятельности предприятия заключается в отсутствии шанса восстановить свою платежеспособность и приобретать необходимые средства для ведения финансово-хозяйственной деятельности. А нецелесообразность обусловлена отсутствием его социально-экономической значимости, экономического и производственного потенциала, рыночной привлекательности и конкурентоспособности выпускаемой им продукции. Такие предприятия становятся банкротами и подлежат ликвидации или продаже в целях соразмерного удовлетворения запросов кредиторов. Таким образом, с экономической точки зрения, банкротство представляет собой процедуру ликвидации и продажи имущества неплатежеспособного предприятия в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в связи с невозможностью и нецелесообразностью продолжения его деятельности. Банкротство предприятия является частным крайним случаем неплатежеспособности (несостоятельности).

2. В настоящее время законодательство предлагает довольно демократичный подход к должнику, направленный на сохранение его деятельности. Анализируя признаки несосто-

ятельности, следует подчеркнуть их принадлежность к экономическим характеристикам деятельности неплатежеспособной организации и необходимость применения данных бухгалтерской отчетности для констатации факта банкротства. Но по современному формату отчетности невозможно проследить признаки банкротства. В разделе бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства» содержится информация о размере краткосрочных долгов предприятия, которые можно подразделить на обязательные платежи и денежные обязательства, а вот данных о степени их исполнения нет ни в одной форме бухгалтерской отчетности. То есть первый признак – размер задолженности – определяется по балансу; второй – непогашение платежей в больший срок чем 3 месяца со дня, когда они должны быть исполнены, – определить невозможно. В то же время, как было сказано выше, указанные критерии не являются самодостаточными и не определяют степени несостоятельности должника.

3. Необходимость разделения понятий банкротства и несостоятельности возникает и при определении мер по отношению к должнику, в зависимости от причин и степени его неплатежеспособности. При этом основным принципом разрешения проблем несостоятельности должно стать сохранение дальнейшей деятельности должника, что позволит в будущем удовлетворить требования и интересы кредиторов в более полном объеме, нежели при ликвидации неплатежеспособного субъекта.

Таким образом, несмотря на то, что законодательство в России, в том числе и регулирующие вопросы несостоятельности, постоянно претерпевает изменения, ряд проблем остается нерешенным до сих пор.

### Список литературы

1. Гражданский Кодекс РФ.
2. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19.11.1992 № 3929-1.

### Корпоративные финансы

3. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.1998 г. № 6–ФЗ.
4. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127–ФЗ.
5. Постановление Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.1994 № 498.

## **Основные направления повышения качества образования в высшей коммерческой школе России на рубеже XIX-XX вв.**

**А. А. Бессолицын,**

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой истории российского предпринимательства,  
Московская финансово-промышленная академия,  
г. Москва

## **The main trends of increasing the quality of education in a higher commercial school of Russia in XIX-XX c.**

**A. A. Bessolitsin**

Modernized processes which take place in modern Russia assist to solve a lot of social-economic problems. The priority trends of economic growth and development are defined in national projects and modernization of education takes among them one of the leading places.

Модернизационные процессы, происходящие в современной России, призваны решить целый комплекс социально-экономических проблем. Приоритетные направления экономического роста и развития страны определены в национальных проектах, среди которых одно из ведущих мест занимает модернизация образования.

Перед высшей школой стоит задача подготовить кадры нового уровня, адекватные вызовам времени. Эффективное решение поставленной задачи невозможно без повышения качества образования, выведения его на уровень европейских и мировых стандартов. Эта проблема решается в рамках национальных проектов, предполагающих переход в сфере высшего образования на стандарты нового поколения, ориентированные на конечный результат. Поэтому в них закладываются такие понятия, как уровень компетенций, умений, навыков, что, в свою очередь, требует перестройки работы всей высшей школы.

Важная роль в решении проблемы подготовки специалистов нового поколения отводится негосударственным (коммерческим) вузам, тесно связанным с рынком, его запросами и требованиями. Однако достижение успеха в этом деле предполагает решение ком-

плекса мероприятий, нацеленных на кардинальное улучшение качества образования, ориентацию его на конечный результат. В то же время комплексное решение поставленной задачи невозможно без поддержки вузов, в том числе и коммерческих, со стороны государства.

Сложившаяся ситуация не является для России абсолютно новой. Сходные проблемы страна решала на этапе первого модернизационного витка на рубеже XIX-XX вв., когда при всех своих очевидных пороках государственная власть оказалась способна выработать экономический курс, обеспечивший форсированную экономическую модернизацию страны. Целью экономической программы, предложенной в 1893 г. министром финансов С. Ю. Витте, являлась задача ускоренной индустриализации страны. Предполагалось в течение примерно 10-15 лет догнать в промышленном отношении более развитые страны Европы, занять прочные позиции на рынках Ближнего, Среднего и Дальнего Востока.

Ускоренное промышленное развитие предполагалось обеспечить путем привлечения иностранных капиталов, накопления внутренних ресурсов с помощью казенной винной монополии и усиления косвенного

обложения, таможенной защиты промышленности от западных конкурентов и поощрения вывоза, проведения денежной реформы, ускоренного железнодорожного строительства и т. д.

*Роль С. Ю. Витте в организации коммерческого образования в России*

Программа С. Ю. Витте не ограничивалась преобразованиями чисто экономического порядка. По его мнению, необходимым условием успешного проведения реформы являлось решение кадровой проблемы. Для создания достаточного количества кадров отечественных специалистов необходимого профиля, а также для содействия повышению технического уровня организации в России промышленности и торговли С. Ю. Витте считал необходимым совершенствование системы коммерческого и технического образования. По его признанию, этим делом он занимался «весьма ретиво и с большим удовольствием» [1, 255].

Перед С. Ю. Витте стояло три задачи. Во-первых, необходимо было централизовать заведование существующими учебными заведениями в Министерстве финансов. Во-вторых, было необходимо привести в соответствие программы и деятельность специальных образовательных учреждений с практическими нуждами страны. В-третьих, признавалось желательным увеличить число этих учреждений и расширить их финансирование предпринимателями.

Таким образом, речь шла о формировании, наряду с государственными учебными заведениями, системы негосударственных вузов, действовавших на основании законоположений, единых для правительственных и неправительственных вузов.

Результаты реформы выявились довольно скоро. Предоставление промышленникам и торговцам значительных прав «как в учреждении коммерческих школ, так и в их управлении» привело к тому, что «они охотно начали давать средства на устройство и поддержание своих коммерческих училищ» [1, 255].

Вторым важным шагом Витте было основание трех политехнических институтов (в Петербурге, Варшаве и Киеве) и открытие коммерческого отделения в Рижском политехникуме. Сам Витте называл эти учебные учреждения и коммерческими, и техническими университетами. В какой-то степени это было интеллектуальное обеспечение реформ.

В последующем инициатива в деле создания высших коммерческих учебных заведений полностью перешла от государства к общественным организациям. Наибольшую активность проявляли Московское общество распространения коммерческих знаний, Харьковское купеческое общество, Московский и Омский биржевые комитеты, а также профессора некоторых государственных вузов.

При всем понимании проблемы превращение сети негосударственных вузов в систему началось только с 1905 г. с появлением в декабре высочайшего разрешения Николая II открывать в России частные вузы.

Появление правовой основы привело к значительному увеличению числа негосударственных школ. Только за 1905–1906 гг. было открыто сразу 62 учебных заведения, тогда как за все время до 1905 г. их появилось всего лишь 14.

Но даже после официального разрешения, государство не очень охотно поддерживало частную и общественную инициативу по созданию независимых учебных заведений. Из массы предложений об устройстве неправительственных вузов, создаваемых полностью или частично на средства торгово-промышленных объединений, земств, городских органов самоуправления, частных лиц, правительство удовлетворяло далеко не все. Вопрос об открытии таких вузов решался на основе тщательной проверки дееспособности кредиторов (отвергались проекты, требовавшие государственных дотаций). Положительное решение, как правило, сопровождалось указанием на то, что выпускники таких учебных заведений, помимо свидетельства о прослушивании курса, не имеют ни-

каких служебных и сословных прав. Тем самым устанавливалась юридическая неполноценность высшего образования, полученного в частной и общественной школе. Его обладатели в большинстве случаев как бы не считались дипломированными специалистами. Хотя бюрократические препоны могли задержать открытие того или иного конкретного учебного заведения или препятствовать его нормальному функционированию, но они уже не могли остановить сам процесс формирования системы неправительственного сектора высшего образования как явления исторического, обусловленного объективными причинами. К 1917 г. в России сформировалась устойчиво функционирующая система негосударственных вузов, состоящая из следующих групп учебных заведений:

- высшие учебные заведения университетского типа;
- педагогические вузы;
- вузы для подготовки деятелей искусств;
- вузы народнохозяйственного профиля.

Всего в России было открыто 89 негосударственных высших учебных заведений, но 30 из них к 1917 г. закрылись; и к февралю 1917 г. реально в 19 городах действовало 59 негосударственных высших учебных заведений, что составляло примерно 50% всех вузов России [11, 109].

Коммерческие вузы занимали лидирующее положение среди группы народнохозяйственных вузов, включавших, помимо собственно коммерческих, еще сельскохозяйственные и инженерно-технические. В разные годы в этой группе насчитывалось порядка 27 общественных и частных вузов. Собственно коммерческих вузов было относительно немного – всего шесть, но это были достаточно крупные вузы, в которых к 1913 г. обучалось около 8 тыс. студентов.

Коммерческие вузы были открыты в Москве, Киеве, Харькове, Петербурге. Перед началом Первой мировой войны намечалось открытие коммерческих вузов в Самаре, Тифлисе и некоторых других городах [2, 177].

Коммерческое образование имело целью дать знания, полезные, прежде всего, для коммерческой деятельности, поскольку чрезвычайное развитие торговли на рубеже веков, появление крупных торгово-промышленных предприятий, транспортных, банковских и страховых компаний, обслуживавших растущую экономику страны, потребовали наличия кадров, специально подготовленных к службе в этих учреждениях.

Тем не менее, даже вместе с коммерческими отделениями, созданными С. Ю. Витте в политехнических институтах, высшая школа не могла полностью удовлетворить образовательные запросы тех слоев населения, которые испытывали потребность в коммерческом образовании.

Исследователь коммерческой школы М. В. Кечеджи-Шаповалов отмечал, что «не только в провинции, но и в обеих столицах потребность в коммерческом образовании далеко не насыщена. Возьмите Москву с ее тремя–четырьмя тысячами учащихся в коммерческих школах всевозможных типов, разрядов и наименований, и сопоставьте эту цифру с более чем сотысячным персоналом торговых служащих, и вы увидите, что даже в Москве потребность в коммерческом образовании ни в коем случае не может считаться насыщенной [6, 2].

Именно объективная потребность в специалистах коммерческого профиля, с одной стороны, стимулировала создание негосударственных коммерческих учебных заведений, а с другой стороны, остро поставила вопрос о качестве этого образования.

Прежде всего, обсуждался вопрос: «В чьих руках должна находиться высшая коммерческая школа – частных, общественных или государственных?» Дело в том, что главным источником финансирования являлась плата учащихся за обучение, которая составляла более 50% бюджета общественных коммерческих учебных заведений и более 90% – частных, причем последние содержались, в основном, на средства учредителя и плату за обучение [8, 15].

*Организация высшего коммерческого образования в Европе и России: сравнительный анализ*

В этой связи представляет интерес сравнительный анализ развития высшей коммерческой школы в Германии и России, который провел М. В. Кечеджи-Шаповалов. Автор пришел к выводу, что «нормальное образование не может окупаться платой за право учения; применительно же к высшему образованию такое положение приобретает характер аксиомы: высшая школа, существующая исключительно на взносы слушателей, – это чистейший абсурд, в лучшем случае, а в худшем – плохо замаскированная недобросовестность» [5, 91].

В подобной ситуации частному вузу было чрезвычайно сложно решить главную проблему: создать адекватную задачам высшей школы материально-техническую базу, в первую очередь обзавестись собственными зданиями, что рассматривалось в качестве одной из самых неотложных потребностей всякой высшей школы.

Далее требовалось привлечь крупные научные и преподавательские кадры, оборудовать кафедры, музеи, лаборатории, библиотеки, читальни и т. п.

В работе «Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация» М. В. Кечеджи-Шаповалов вскрыл целый комплекс недостатков организации обучения в частных коммерческих вузах: «Как правило, помещения в частных высших коммерческих школах тесные и мало приспособленные к учебному процессу. Музей либо отсутствует совсем, либо беден и носит случайный характер; лаборатории в качественном и количественном отношении не выдерживают никакой критики; коллекции (географические, статистические, монетные и прочие) отсутствуют; учебный и особенно учебно-вспомогательный персонал не велик; занятия по прикладным предметам ведутся в многолюдных аудиториях; семинары вообще отсутствуют; экскурсии носят показательный и эпизодический характер, редки, односторонни, случай-

ны и не систематичны; библиотеки ничтожны по количеству и малоценны по качеству, заведует библиотекой кто-либо из персонала канцелярских служащих. В читальне получается с полдюжины органов общей прессы, о специальных газетах и журналах (особенно иностранных), большею частью, нет и помину. Материальное положение лекторов не упрочено, педагогические конференции редки. Наконец, в роли хозяина школы часто фигурирует лицо, не получившее даже среднего образования» [5, 107–111].

Подобное положение дел, по мнению автора, дискредитирует самое назначение высшей школы как таковой. Выход он видел в том, чтобы привлечь в качестве учредителей коммерческих вузов общественные организации и даже государство, которое могло бы субсидировать коммерческие вузы.

Именно так, с помощью субсидий от государства и городов, решали свои задачи коммерческие школы в Европе. Высшая школа в Лейпциге пользовалась субсидией от города в размере 10 тыс. марок и от государства – в размере 15 тыс. марок ежегодно; подобная ситуация сложилась в Кельнской школе, в коммерческом университете в Милане, Парижской коммерческой школе, в коммерческих школах Стокгольма и Гетеборга и т. д. [5, 91]

Эту практику частично использовало и российское правительство. Активно субсидировались государством коммерческие отделения, созданные при политехнических институтах. Политехнический институт в Риге и его коммерческое отделение получали ежегодные субсидии от казны, города и биржевого общества, что позволяло институту строить собственные здания. Петербургский политехнический институт (с экономическим и коммерческим отделением) вообще содержался на средства казны [5, 95].

Поэтому, по мысли М. В. Кечеджи-Шаповалова, государственная власть имеет возможности и должна отводить спекулянтов, лавочников от высшего коммерческого образования, и ни о каких правах для частного предпринимателя без автономного фонда и

без коллегиального хозяйственного управления речи быть не может.

*Попечительские советы как орган коллегиального хозяйственного управления*

Хотя в Положении о коммерческом образовании 1896 г. и предусматривалось широкое участие обществ, городов, сословий и земств в деле распространения образования, но что касается государства, то на практике коммерческие вузы, созданные на средства обществ и частных лиц, не имели доступа к государственным дотациям. Формально неправительственные вузы могли претендовать на субсидии государственного казначейства, которое оказывало поддержку всем прочим видам образования, включая художественные и театральные институты, но на практике этого не происходило, что ставило высшие коммерческие школы в неравноправные условия, тем более что без собственной материально-технической базы выпускники этих вузов не могли рассчитывать на получение государственных дипломов.

Решение проблемы создания материально-технической базы в коммерческих вузах, образованных обществами и частными лицами, взяли на себя попечительские советы.

Попечительский совет Московского коммерческого института состоял из 19 человек, в том числе потомственных почетных граждан и купцов насчитывалось 7 человек. Среди них были такие известные лица, как П. П. и В. П. Рябушинские, А. И. Коновалов, П. А. Бурьшкин и др. Почетным членом являлся С. Ю. Витте, а возглавлял Совет московский предприниматель А. С. Вишняков. Члены совета, с одной стороны контролировали работы, связанные с постройкой собственного здания института, с другой активно искали крупных жертвователей, что позволило не только закончить к 1912 г. строительство учебного корпуса, но и приобрести в начале 1913 г. еще один участок земли, необходимый для продолжения постройки зданий 2-й и 3-й очереди [9, 10–11].

Несмотря на то что строительство собственного здания обошлось вузу в 300 тыс. руб., это не отразилось на его бюджете, который увеличился с 1906 по 1913 гг. в 5 раз и достиг 370 тыс. руб. [3, 3].

Попечительский совет активно решал вопросы материальной поддержки студентов. С этой целью им было учреждено «Общество для содействия недостаточным слушателям», в котором состояло 108 членов, в том числе такие известные московские предприниматели, как: С. Н. Шустов, П. А. Бурьшкин, И. К. Коновалов и др. Общество выделяло гранты на оплату обучения нуждающимся студентам. За 1912/1913 учебный год от платы было освобождено 1186 человек (28% от общего числа) на сумму 23 385 руб., выдано трамвайных билетов на общую сумму 117 240 руб., увеличено число бесплатных обедов в столовой, что позволило увеличить ее оборот с 16 до 31 тыс. руб. за один 1912/1913 учебный год [10, 8–9].

Кроме того, Попечительский совет учреждал на пожертвованные капиталы стипендии для слушателей: только именных стипендий насчитывалось около 30.

Специальный отдел, созданный при Совете, занимался поиском вакансий для лиц, окончивших институт. Так, на 51 заявление, поступившее в 1912 г. в адрес Совета с просьбой о трудоустройстве, было предложено 63 вакансии, из которых 25% мест были связаны с преподавательской деятельностью, а остальные так или иначе касались работы в производственной и торговой сфере. При этом на провинцию приходилось 78% мест и 21% – на Москву. Что касается жалованья, то 32% вакансий предполагали годовой оклад от 500 до 1000 руб., 40% – от 1000 до 2000 руб. Нижняя ставка составляла 300 руб. в год, а верхняя – 3000 руб. [10, 12–13].

Надо отметить, что 2000 руб. являлись средней заработной платой инженера в промышленности, поэтому, предложенные вакансии свидетельствовали о достаточно высоком уровне оценки труда выпускников высшей коммерческой школы.

Из 63-х предложений соглашения состоялись только в 12 случаях. Все места приходились на Москву с окладом около 1000 руб. в год, что свидетельствовало о востребованности выпускников коммерческих вузов и реальной возможности для них выбирать работу из предложенных вакансий.

#### *Учебные планы и их роль в обеспечении качества обучения*

Вторым важным направлением по обеспечению качества обучения в коммерческой школе была отработка учебных планов и профессионально-образовательных программ, которые должны были максимально приближаться к потребностям развивающейся экономики.

Коммерческое образование представляло собой комбинацию наук трёх видов: экономических, юридических и коммерческо-технических. Однако это соотношение не всегда было гармоничным. М. В. Кечеджи-Шаповалов отмечал, что при желании снабдить образованного коммерсанта всеми теми сведениями, на настоятельную необходимость которых указывает жизнь, но без знаний, как осуществить гармоническое сочетание этих сведений, в учебные планы включалось большое количество разнообразных курсов. В результате эти планы оказывались явно перегруженными: в коммерческой школе юридическим наукам отводилось столько же места, сколько на юридических факультетах; то же самое касалось математики, естествознания и экономики; кроме того, еще добавлялись собственно коммерческие знания, языковедение, педагогика, этнография, психология, философия, физиология, бактериология, гигиена и т. п., до технических навыков включительно [5, 38–39].

Поэтому вопрос отработки учебных планов, поиск их специфики и оптимизации стоял достаточно остро.

В качестве образца в подходе к разработке учебных планов и программ М. В. Кечеджи-Шаповалов приводит германскую коммерческую школу, которая не ставила своей

непосредственной целью учить, как зарабатывать деньги, но должна была облегчить возможность применять свои силы и способности полнее и разностороннее. Поэтому в центр тяжести учебных планов коммерческих вузов были положены не те знания, которые совершенствуют голые практические навыки и приемы, а те, которые способствуют общему интеллектуальному развитию.

По мнению автора, среди дисциплин, изучаемых в германских коммерческих школах, центральное место занимает политическая экономия, но при этом германская школа задается целью подготовить не экономистов, а лишь экономически образованных коммерсантов. Поэтому они должны обладать настолько солидной общей подготовкой, которая помогла бы им впоследствии самостоятельно оценивать возникающие перед ними хозяйственные вопросы.

Вторую группу дисциплин составляют юридические науки. Количественно эта группа меньше экономической, но по значению почти ей равноценна. Германская высшая школа, отводя значительное место в своих учебных планах юридическим наукам, отнюдь не ставит своей задачей готовить адвокатов, считая, что для этого имеются университеты; образованный же коммерсант должен знать и понимать тот момент, когда ему необходимо обратиться к адвокату.

Третья группа дисциплин, изучаемых в германских высших коммерческих школах, тяготеет не к старым формам академического образования, а представляет собой как по форме, так и по содержанию нечто новое, именуемое группой коммерческих знаний, — прежде всего учение о торговле и торговой технике. При этом технически школы настолько богато оборудованы, что имеется возможность избрать объектом своего изучения любую отрасль техники.

Наконец, последнюю группу предметов составляют в германских школах иностранные языки. Изучению их отводится последнее место не потому, что это должно соответствовать их практическому значению, а потому,



что роль иностранного языка в высшей школе не может быть значительной, ибо он расценивается под чисто практическим углом зрения. Главное внимание здесь уделяется изучению деловой разговорной речи и коммерческой корреспонденции.

Надо отметить, что германский опыт, безусловно, учитывался лучшими коммерческими вузами России. Например, в учебном плане коммерческо-технического отделения Московского коммерческого института четырехлетний курс состоял из 8 семестров, причем первые 4 семестра были обозначены как общие семестры, в рамках которых читались такие курсы, как: высшая математика, физика, химия, общая теория права, государственное право, политическая экономия, история экономических учений и теория политической экономии. Практические занятия были предусмотрены по физике, кристаллографии, общей химии. Аудиторная нагрузка в I семестре составляла 26 часов в неделю, а во II семестре – 23 час. Нагрузка в III–IV семестрах достигала 39 и 31 час. в неделю, прежде всего за счет увеличения часов, выделяемых на практические занятия. Основным курсом предусматривал чтение таких предметов, как высшая математика, теоретическая механика, электротехника, органическая и физическая химия, минералогия, ботаника, зоология, сравнительная анатомия, а также статистика и экономическая география.

В рамках V–VI семестров предусматривалась, кроме основного цикла, специализация по 4-м направлениям (коммерческо-финансовый цикл, педагогический цикл, цикл местного хозяйства и цикл фабричной инспекции), а недельная нагрузка составляла 33–35 часов. Причем значительный объем часов выделялся на практические занятия. В качестве теоретических курсов читались: прикладная механика, машиноведение, физиология, товароведение и технология, финансы, международное право, счетоведение, рабочее законодательство.

В VII–VIII семестрах предусматривалось порядка 24 лекционных и 4-х практических

курсов, но они распределялись по 4-м основным специализациям и в общей сложности не превышали 10 курсов и 26–27 часов в неделю.

Что касается иностранного языка, то его преподавание предусматривалось на 1–3-м курсах в группах, но в учебном плане обязательные часы не выделялись, из чего можно сделать вывод, что он изучался факультативно [9, 54–57].

Как видно из перечисленного, учебные планы были достаточно напряженными и насыщенными как общими, так и специальными предметами. Отсюда вытекала еще одна составляющая обеспечения качества образования, а именно – наличие адекватного профессорско-преподавательского состава, который мог на высоком уровне реализовать заявленные учебные курсы.

#### *Профессорско-преподавательский состав*

Проблема привлечения высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава (ППС) для коммерческих вузов стояла довольно остро. М. В. Кечеджи-Шаповалов отмечал: «Я знаю одну коммерческую школу, где в течение четырех лет сменилось (по разным, но довольно характерным причинам): по государственному праву – четыре лектора, по уголовному – три, по гражданскому – два, по торговому – два, по политической экономии – три, по статистике – два, по коммерческой корреспонденции – два, по истории – два, по товароведению – два, по страховому праву – два и т. д.» [5, 118].

Тем не менее, надо отметить, что профессора и преподаватели казенных университетов и других высших учебных заведений с большой охотой преподавали в коммерческих вузах, поскольку здесь они получали более высокую оплату; поэтому основная часть преподавательского состава работала на условиях совместительства, являясь штатными преподавателями ведущих государственных вузов. Такой подход позволял привлекать к преподавательской деятельности действи-

тельно лучших специалистов. В Московском коммерческом институте читали лекции ведущие профессора Московского университета: А. А. Кизеветтер (русская история); С. Н. Булгаков (история экономических учений); И. Х. Озеров (финансы); А. О. Фортунатов (статистика и экономическая география); Г. Ф. Шершеневич (общая теория права, торговое право); А. С. Муромцев (гражданское право) и др. [7, 12, 16, 19, 21, 42–43].

К 1912 г. преподавательский корпус Московского коммерческого института насчитывал, по нашим подсчетам, 98 человек, из них профессоров и доцентов – 44 человека, что составляло 44%, а без учета преподавателей иностранного языка – 52%, что практически соответствовало современным требованиям к высшим учебным заведениям при аттестационной экспертизе [9, 4–8].

Вопрос о правах преподавания в высшей коммерческой школе для лиц, не имеющих ученого и профессорского звания, был также актуален. В частности, М. В. Кечеджи-Шаповалов, предлагал отказаться от мысли требовать ученого звания от преподавателей всех специальных и прикладных дисциплин, «иначе просто образованный, но не магистр и не доктор, и хорошо знающий свою специальность лектор не пойдет в коммерческую школу; его заменит патентованный ученый, – и дело от этого, несомненно, проиграет» [5, 122].

На наш взгляд, эта проблема остается актуальной и сегодня, особенно для программ дополнительного и бизнес-образования, где нужны не столько преподаватели со степенью, сколько опытные практики.

Большая часть ППС была представлена так называемыми совместителями, основным местом работы которых оставались государственные вузы. Это объяснялось тем обстоятельством, что в российском законодательстве не был урегулирован вопрос пенсионного обеспечения штатных преподавателей негосударственных вузов. Лишь после 1912 г. ситуация начинается меняться, поскольку Закон 1912 г. «О высшем коммерчес-

ком образовании» юридически уравнил выпускников и преподавателей высших коммерческих учебных заведений в служебных и сословных правах и льготах, в воинской повинности с выпускниками и преподавателями правительственных высших учебных заведений, что сразу привлекло в коммерческую школу молодых ученых, выпускников Московского университета, Петербургского политехнического института и других государственных вузов.

Это, безусловно, отразилось на научной деятельности ППС коммерческих вузов. Только за один 1912/1913 учебный год 34 преподавателя Московского коммерческого института издали 100 монографий, научных статей, курсов лекций, рецензий и методических пособий, в том числе – 6 на иностранных языках (кстати, сегодня этот показатель отсутствует в качестве критерия оценки при аттестационной экспертизе). Ряд авторов, например Н. А. Извольский и А. А. Мануйлов, издали 9 и 6 работ на английском, французском и немецком языках [9, 66–72].

#### *Информационные ресурсы*

Информационные ресурсы коммерческого образования были представлены библиотечными фондами. Развитию библиотеки в Московском коммерческом институте уделялось большое внимание. Если в 1907 г. при организации вуза его библиотека насчитывала всего 123 тома, то через 5 лет фонд библиотеки достигал уже 29 102 единицы хранения, а к 1913 г. – 40 104. За 1912/1913 учебный год на пополнение библиотечного фонда было израсходовано 8 136 руб.

Библиотека вуза пополнялась также за счет даров. В 1912 г. в институт поступила по завещанию библиотека профессора Г. Ф. Шершеневича в количестве 1636 книг по юридическим и философским наукам [9, 78, 94–95].

Достаточность книжного фонда при аттестационной экспертизе определяется количеством экземпляров в расчете на одного студента по основным предметам учебного плана. Для институтов сегодня этот показатель

составляет не менее 0,5 экземпляров на 1 человека. Исходя из этих требований, обеспеченность литературой студентов Московского коммерческого института на 1 января 1913 г. соответствовала следующим показателям: на 3408 студентов, обучающихся на экономическом отделении – 0,5 экземпляров; на 852 студента коммерческо-технического отделения – 1,9 экземпляров на человека, то есть значительно выше, чем это требуется в соответствии с государственными образовательными стандартами.

Библиотека Киевского коммерческого института, который по численности обучающихся уступал Московскому коммерческому институту, насчитывала более 11 тыс. томов; кроме того, вуз выписывал 175 периодических изданий. При библиотеке имелся студенческий читальный зал и два специальных читальных зала [4, 12].

Однако главное заключалось не в том, что рос книжный фонд библиотеки, хотя это само по себе очень важно, но в том, что увеличивался и книгооборот, что свидетельствовало об эффективности работы библиотеки. В Московском коммерческом институте за 1912/1913 учебный год деятельность фундаментальной библиотеки по величине книжного оборота возросла, по сравнению с 1911 г., на 30%, число читателей увеличилось на 19% и достигло 2348 человек, а число выдач за учебный год возросло до 16 653. Причем наиболее активно выдавалась литература по экономике и финансам (4737 экз.), праву (2689 экз.), математике и естествознанию (2768 экз.), при том что книг по богословию, например, было выдано всего 122 экземпляра [9, 110–111].

Период интенсивного образования все новых и новых негосударственных учебных заведений отличался тем, что они создавались иногда в спешном порядке, стараясь скорее занять определенную нишу. Поспешность не могла не сказаться на качественной стороне дела. Были и различного рода просчеты, и просто плохая организация учебных заведений, о чем упоминал М. В. Кечетжи-Ша-

повалов. Созданные частные заведения после некоторого времени существования иногда закрывались. Однако сложившаяся к 1917 г. система негосударственного образования, лидирующее положение в которой занимали коммерческие вузы, по основным лицензионным и аккредитационным показателям: наличие собственной материально-технической базы, уровень профессорско-преподавательского состава (процент остепененности, научные исследования), информационно-методическое обеспечение (наличие собственной библиотеки, вузовские музеи, учебно-методические разработки), учебные планы с большим циклом курсов по выбору и специализациями – безусловно соответствовала государственным образовательным стандартам.

#### *Выводы*

В заключение необходимо отметить, что развитие высшего, в том числе коммерческого образования в России представляет сегодня не только исторический интерес. Именно в коммерческих вузах впервые было введено разноуровневое образование – совмещение специальностей, в том числе юридического, экономического и коммерческо-технического образования.

Кроме того, коммерческие вузы выступали пионерами в части экспериментирования и отработки новых форм как внутреннего устройства и структуры учебного заведения (выборность президента, ректора, коллегиальность руководства, активная деятельность попечительских советов, отмена всяких дискриминационных требований при приеме и т. п.), так и учебных планов специальностей.

В учебных планах лучших коммерческих институтов были прописаны перечень основных и специальных дисциплин, объем часов, выделяемых на теоретическую и практическую работу, объем самостоятельной работы студентов и формы ее контроля со стороны преподавателей, а также компетенции, которыми должны были обладать выпускники коммерческих вузов.

Переход российской современной высшей школы на стандарты третьего поколения, предполагающие самостоятельное формирование вузом циклов дисциплин и перечня предметов, исходя из заявленного уровня знаний, умений, навыков выпускника, делает опыт коммерческих вузов начала XX в. не только полезным, но и чрезвычайно актуальным.

#### Список литературы

1. Вигте, С. Воспоминания: В 2-х т. Т. 2. – М., 1960.
2. Высшее образование в России: Очерк истории до 1917 г. – М., 1995.
3. Ефимов, Е. Н. Московский коммерческий институт и его задачи. – М., 1913.
4. Записка о Киевском коммерческом институте. – Киев, 1910.
5. Кечеджи-Шаповалов, М. В. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. – СПб., 1911.
6. Кечеджи-Шаповалов, М. В. О коммерческом самообразовании. – СПб., 1910.
7. Коммерческий институт Московского общества распространения образования. Обзор преподавания на 1909/1910 учебный год. М., 1910.
8. Маслов, Ю. Н. Коммерческое образование в России в конце XIX – начале XX в. Автореф... канд. истор. наук. Курск, 2001.
9. Отчет Московского коммерческого института за 1912/1913 учебный год. – М., 1914.
10. Отчет Общества для пособия недостаточным слушателям Московского коммерческого института за 1913 г. – М., 1914.
11. Солоницын, В. А. Негосударственное высшее образование в России. – М., 1998.

**Формирование профессиональных качеств личности  
выпускника вуза в условиях новой экономической ситуации**

**Г. А. Гущина,**

кандидат педагогических наук, доцент,  
директор Слободского филиала  
Вятского социально-экономического института,  
г. Киров

**Formation of professional qualities in  
graduating students in new economic situation**

**G. A. Guschina**

Modern scientific progress, demographic situation, increasing competition between the higher schools and great development of labor market in Russia define a new approach to educational market, which must take into account the personal qualities of students, there adequateness to the changing of labor market.

В условиях интенсивного развития научно-технического прогресса, обостряющейся демографической ситуации, усиливающейся конкуренции среди российских вузов страны и активно развивающегося рынка труда, подход, позволяющий прогнозировать будущие потребности в профессионалах того или иного профиля, параметры рынка образовательных услуг, должен, в первую очередь, опираться на определение качеств личности выпускника вуза, их адекватности меняющимся условиям рынка труда.

Геополитическая реальность, закономерно выдвигающая на передний план НТП, экономику знаний человечества и каждой отдельной личности, обуславливает в современных условиях развития ведущую роль профессионального образования.

Только личность, обладающая определенными профессиональными качествами, в состоянии естественно и органично взаимодействовать с экономической, политической, общественной и другими сферами жизнедеятельности субъектов в постиндустриальную эпоху и может при этом обеспечить себе благоприятное гармоничное самосовершенствование.

Современные педагоги, работающие в системе экономического, социального обра-

зования, преподаватели вузов испытывают пущую потребность в системном обновлении фундаментальных мировоззренческих основ своего профессионального инструментария, эффективном внедрении прогрессивных подходов в комплексный процесс разностороннего развития личности сегодняшнего студента.

Разработка фундаментальных педагогических исследований в этой сфере ориентирована на общественно-образовательные стандарты нового поколения, единые образовательные пространства и определенные качества личности, представленные как компетенции.

По существу это представляет собой реальный образовательный ценностный ориентир экономики образования, как доминанту геополитического контекста соразвития общества и личности *homo sapiens novus*.

Следовательно, одна из важнейших задач высшей школы – подготовка учащегося в соответствии с потребностями современной экономики. Выпускник вуза должен обладать таким набором профессиональных характеристик, которые позволят ему осуществлять свою деятельность на уровне отраслевых стандартов и обеспечат фундамент для дальнейшего профессионального развития. Сис-

## Вопросы образования

тему этих профессиональных характеристик и качеств личности можно назвать компетенциями.

Основополагающим в большинстве современных моделей, представленных зарубежными учеными, является понятие «ключевые компетенции», введенное в научный обиход в начале 90-х гг XX в. Международной организацией труда. Это понятие трактуется как общая способность человека мобилизовать в ходе профессиональной деятельности приобретенные знания и умения, а также использовать обобщенные способы выполнения действий. Вместе с тем подчеркивается, что ключевые компетенции обеспечивают универсальность и уже поэтому не могут быть узкоспециализированными.

Итоги многолетних исследований нашли отражение в рекомендациях Совета Европы и сформулированы в пяти ключевых положениях, уровень овладения которыми выступает неоспоримым критерием качества профессиональных знаний и умений учащихся и лежит в основе непрерывной профессиональной подготовки.

В отечественной педагогике данное направление развивают С. Я. Батышев, Э. Ф. Зеер, Е. А. Климов, Н. В. Кузьмина, А. К. Маркова, В. Е. Радионов, Е. Э. Смирнова, Г. В. Суходольский, Н. В. Талызина и др. Большинство авторов, работая над моделью выпускника вуза, выделяют две главные составляющие: профессиональные знания и личностные качества.

Например, занимаясь вопросами моделирования подготовки и профессиональной деятельности учащегося вуза, Г. В. Суходольский указывает, что для профессиографических моделей личности характерен выбор базовых свойств «от профессии», основывающийся на системе предъявляемых к выпускнику вуза требований и на специальных способностях, которыми в определенной мере должен обладать представитель определенной профессии.

При описании «профессиональной» составляющей модели выпускника вуза, поми-

мо квалификационных требований, многие ученые используют следующие характеристики компетентности: специальная, интеллектуальная, инициативность, самоорганизация, саморегуляция и др.

Существенные отличия в трудах различных научных школ обнаруживаются при рассмотрении учеными личностной составляющей образа выпускника вуза. В качестве причин этого следует назвать специфику профессий и мировоззренческие установки, ориентирующие на выполнение определенной социальной функции.

Тем не менее, можно выделить безусловные личностные качества, которыми должен обладать выпускник любого вуза. О. Мельничук и А. Яковлева называют следующие: ответственность перед делом и людьми, добросовестность, социопривлекательность и др.

Систему профессиональных качеств личности можно представить в виде определённой модели: абитуриента, выпускника вуза и профессионала, работающего на предприятии (рис. 1).

Выделение в качестве объекта исследования модели выпускника вуза является наиболее удачным, так как «увязывает» различные степени воздействия определённых условий, характеристики многочисленных экономических, политических, социальных, демографических, культурных, образовательных и других факторов и непосредственно отображает все эти воздействия на конкретном человеке.

Таким образом, модель выпускника вуза может рассматриваться как своеобразный отпечаток воздействия на человека различных условий, групп факторов, в первую очередь связанных с его обучением.

Модель выпускника вуза является довольно емким и многообразным понятием. Она может быть определена разными способами:

1. Совокупность определяющих знаний и навыков, полученных в процессе обучения;
2. Информационный массив, активное усвоение которого необходимо для эффек-

## Вопросы образования

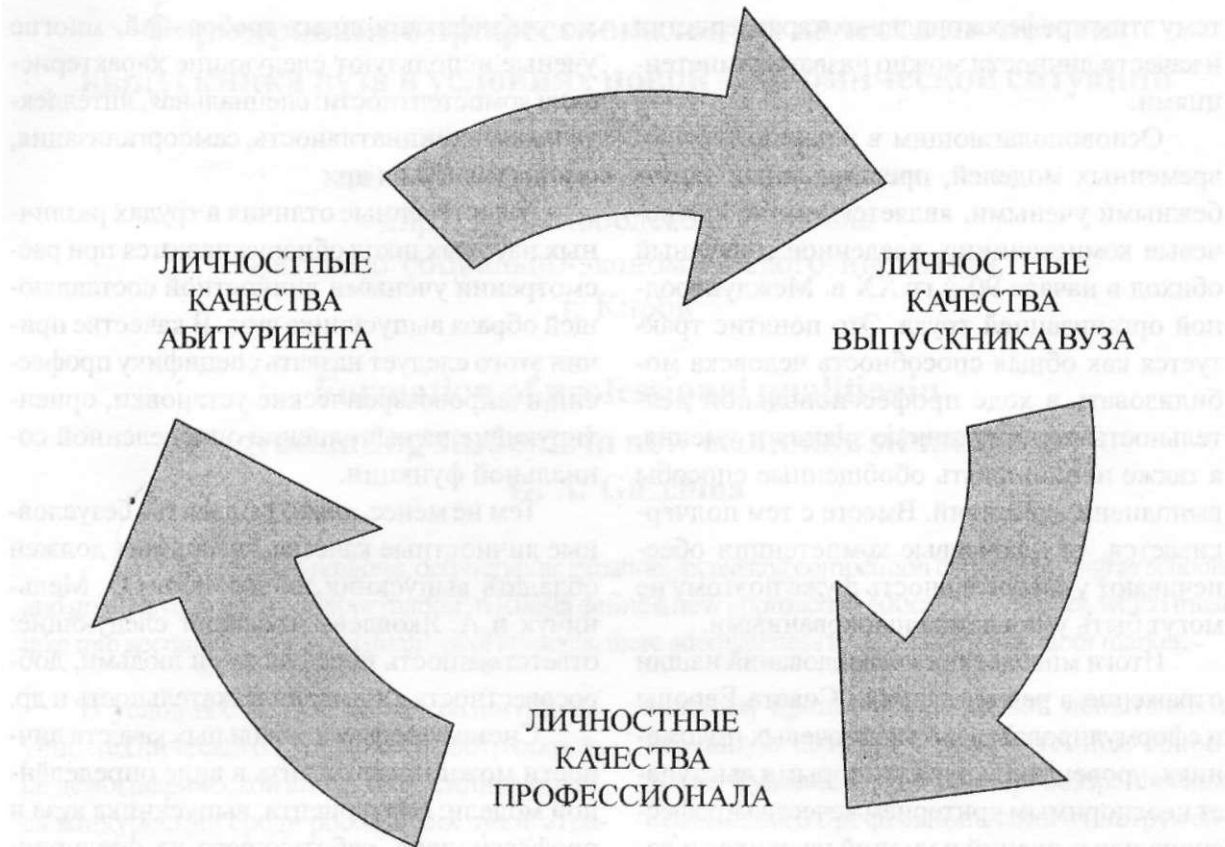


Рис. 1. Система профессиональных качеств личности

тивной работы на предприятии (А. А. Романов);

3. Система обучения, позволяющая выпускнику успешно реализовывать все виды деловых (производственных) контактов со средой (информационной, технологической, кадровой и др.);

4. Детальное описание всех интеллектуально-профессиональных и социально-психологических качеств выпускника вуза;

5. Формализованный перечень всех должностных функций и обязанностей;

6. Система навыков, позволяющих решать стандартные и нестандартные ситуации, возникающие в ходе производственной деятельности (А. А. Романов);

7. Описание качеств личности преуспевающего профессионала: его возраст, пол, образование, стаж работы по специальности, владение современными информационными технологиями, знание иностранных языков и т. д.;

8. Отображение процесса взаимодействия определенных типов обучаемых с профессионально-значимой средой.

Для того чтобы выстроить модель выпускника вуза, необходимо очертить круг факторов (А. А. Романов), которые влияют на его подготовку, и выделить среди них те, на которые можно реально воздействовать.

Первая группа факторов связана с личностными качествами абитуриента:

- врожденными способностями;
- социально-психологической обстановкой в семье, где воспитывался ребенок;
- уровнем жизни;
- фактором «довузовского» воспитания и образования;
- качествами личности;
- наклонностями и устремлениями, сформировавшимися до поступления в вуз.

Очевидно, что данная группа факторов практически выпадает из числа управляемых.

## Вопросы образования

Вторая группа факторов начинает воздействовать на студента во время обучения:

- эффективность отбора абитуриентов;
- потенциал вуза;
- содержание и организация учебного процесса;
- степень использования передовых технологий обучения;
- профессионально-значимая среда вуза и т. д.

И наконец, третья группа - это малоуправляемые факторы воздействия на человека после окончания учебного заведения:

- помощь в адаптации;
- помощь в трудоустройстве;
- профессиональные консультации и др.

Таким образом, решая вопрос о построении модели выпускника вуза, прежде всего приходится делать упор на вторую группу перечисленных факторов (рис. 2).

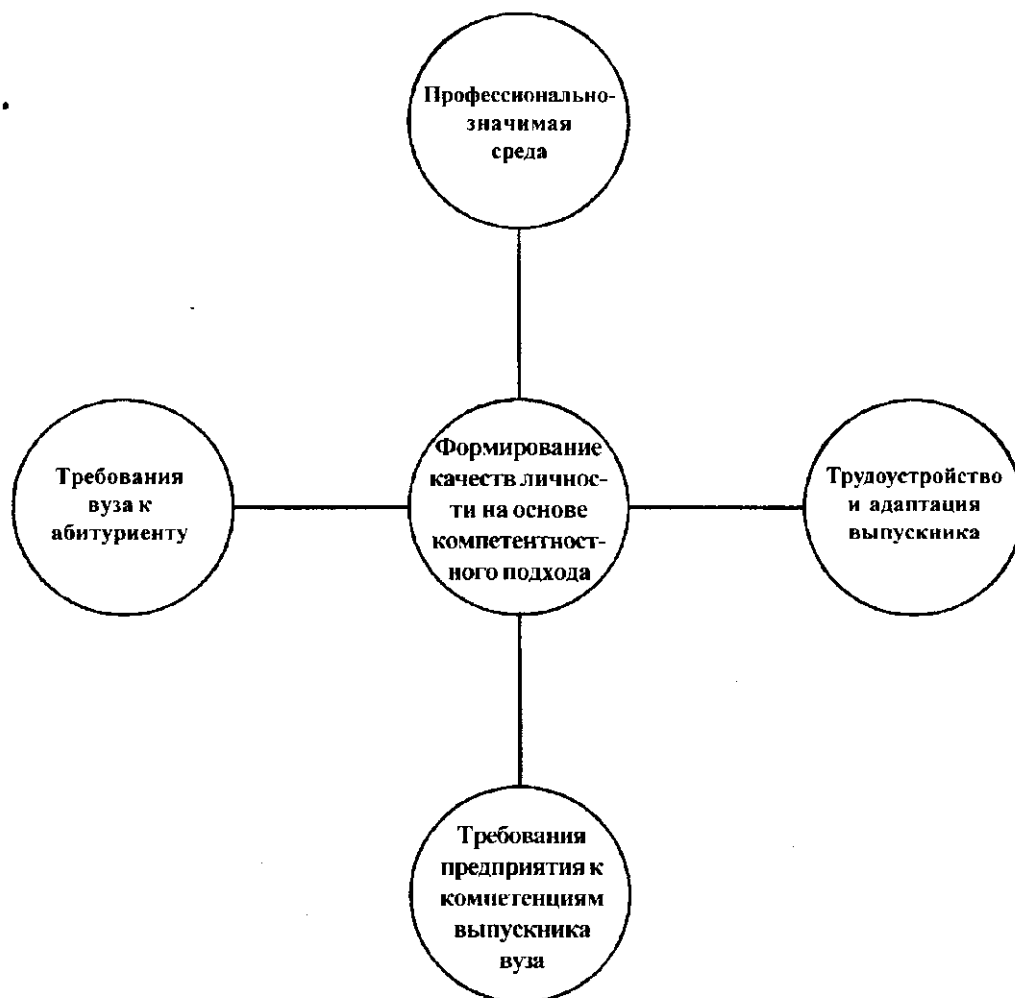


Рис. 2. Группы факторов

Основные характеристики профессиональнозначимой среды сводятся, прежде всего, к характеристикам учебного заведения, где готовили выпускников данного профиля, однако помимо них здесь должны учитываться некоторые социально-экономические факторы, воздействующие на характер развития общества в целом:

Процесс подготовки учащегося вуза характеризуется специфической формой взаимодействия всех элементов профессионально-значимой среды учебного заведения. Эти взаимодействия могут быть исследованы путём:

- анализа содержания учебных планов и программ;



## Вопросы образования

- проведения деловых игр;
- последовательного изучения циклов дисциплин;
- сочетания различных форм проведения занятий;
- интенсивности использования в процессе обучения новых образовательных технологий;
- научной и учебно-исследовательской работы;
- организации различных видов практики обучаемых;
- организации защиты выпускных работ;
- проведения итоговой аттестации.

Особенности трудоустройства и адаптации выпускника начинают формироваться еще в процессе обучения. Это происходит посредством получения на занятиях информации о характере основных функций, выполняемых человеком, занимающим определенную должность (теоретическая компонента). Привитие практических навыков трудовой деятельности происходит в процессе проведения деловых игр, организации практики (практическая компонента), а также благодаря частичной трудовой занятости на старших курсах обучения (предварительное трудоустройство и адаптация) и привлечению к учебной деятельности вуза практиков, работающих на предприятии.

В сложившейся рыночной ситуации процесс трудоустройства и адаптации выпускников вуза имеет большое значение в период обучения. Поэтому эффективность сочетания теоретической и практической компонент с предварительным трудоустройством и адаптацией обучающихся является важным элементом модели выпускника.

Построение модели выпускника, как правило, должно строиться на основе предварительного анализа потребности в кадрах того или иного профиля на предприятии. Отечественная и зарубежная практики (Тинберген, Босс, Блаут, Бермант, Нонкин и др.) показали, что анализ такой потребности наиболее эффективен, если он производится на осно-

ве построения и интерполяции межотраслевых балансов кадров с различным уровнем образования.

Модель выпускника должна служить основой для организации профессиональной подготовки учащихся в вузе наравне с учетом требований государственных стандартов, возможностей и ограничений системы образования, в также «входных характеристик» абитуриентов.

Такая модель должна быть динамичной, иметь постоянную возможность корректировки в соответствии с изменениями в отраслях экономики.

Для обеспечения актуальности модели скорость её обновления должна быть не меньше скорости изменения факторов, ее определяющих,

Один из вариантов описания модели выпускника – представление ее как совокупности ролей (видов деятельности) и компетенций, необходимых для выполнения этих ролей.

Роль – описание функций (должностей), которые реализует человек в определенной сфере профессиональной деятельности.

Компетенция – единство личностных качеств, необходимых для профессиональной деятельности и определяемых требованиями должности, конкретной ситуацией и бизнес-целями организации.

Для определения системы компетенций необходимы:

- детальный анализ группы должностей, которые может занимать человек;
- выявление соответствующих должностям компетенций;
- определение ключевых и дополнительных компетенций;
- прогнозирование развития требований к профессионалу в перспективе.

Как следствие, очевидно, что процесс обучения должен строиться таким образом, чтобы характеристики выпускника вуза были максимально соответствующими модели профессионала, отражающей актуальные требования к подготовке учащегося вуза.

## Вопросы образования

### Список литературы

1. Бабанский, Ю. К. Проблемы повышения эффективности педагогических исследований. – М.: Педагогика, 1989.
2. Журавлев, В. И. Педагогика в системе наук о человеке. – М.: Педагогика, 1990.
3. Попков В. А. Очерки прикладной методологии процесса вузовского обучения. / В. А. Попков, А. В. Коржуев – М.: Изд-во МГУ, 2001.
4. Скаткин, М. Н. Методология и методика педагогических исследований. – М.: Педагогика, 1986.
5. Скок, Г. Б. К проблеме качества образования: концепции, проблемы оценки, управление: Тезисы Всероссийской научно-практической конференции. – Новосибирск, 1998.
6. Уемов, А. И. Логические основы метода моделирования. – М.: Мысль, 1971.
7. Штоф, В. А. Моделирование и философия. – М.-Л., 1966.

Заочный университет

## Менеджмент в китайской традиции

**Б. Б. Виногородский,**

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

**В. С. Сизов,**

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

## Management in Chinese Tradition

**B. B. Vinogradsky,**

**V. S. Sizov**

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

### Часть I

#### Формирование управленческих традиций в Китае

##### Глава 1

##### Общие сведения о Китае и особенностях национального менталитета (в аспекте влияния на традиционный китайский менеджмент)

(Продолжение. – Начало в № 3, 2007)

##### *1.5. Роль истории, социума и религии в жизни индивида*

Китайцы в своей массе хорошо понимают социальную структуру, то есть то, как устроено государство и общество, какие механизмы в них работают, какие наличествуют взаимосвязи между отдельными компонентами системы, а самое главное – как это все проецируется на жизнь конкретного человека. Иными словами, большинство китайцев «знает свое место» в социуме и признает законность права других занимать «свое место», пусть даже и более высокое. Это положение представляется важным по той причине, что у обычных людей, задействованных в тех или иных китайских системах управления, есть точное понимание того, что должны делать и как должны себя вести они

сами, а также те люди, с которыми они работают, и их непосредственные начальники. Существует в том числе и понимание того, какова функция руководителя корпорации или даже всей страны.

Возможно, что корни такой социальной осознанности лежат в непрерываемой на протяжении столетий исторической связи поколений. У рядового китайца не возникает вопроса, почему общество так устроено, справедливо это устройство или нет, потому что для него ответ ясен: это так, потому что так было и так будет всегда. Простой народ всегда почитал своих Правителей, а Правители должны были заботиться о своих подданных, потому что так установлено Небом. И независимо от того, кто нарушал эти установления и вносил дисгармонию в высший

социальный порядок – Правитель или народ, того Небо жестоко наказывало, невзирая на заслуги и чины.

История для китайцев – это не только школьная наука, а часть непрерывности бытия, посредством которой современники связаны со всеми предыдущими поколениями. Если в Китае спросить любого человека о том, кого он считает идеальным героем в истории, то он тут же назовет, какое-то количество имен. Китайцы знают, кому подражать, как следует поступать в тех или иных случаях, поскольку перед их глазами есть выдающиеся примеры таких поступков. У них есть не только нравственные идеалы, но и реальные исторические персонажи, которые соответствуют этим идеалам. Иными словами, если россиянина спросить, что такое доблесть, честь, отвага, то, скорей всего, он попытается дать какие-то определения значениям этих слов. А китаец, как правило, начнет искать в своей памяти исторические примеры, когда тот или иной герой проявил названные качества, и, рассказав соответствующий случай, скажет что, вот это и есть то, о чем его спрашивали.

Присутствие идеалов даст китайцам понимание того, что такое правитель, что такое руководитель, что такое судьба страны и в чьих она руках; понимание того, что такое история вообще и чем внутри нее является человек. Можно назвать это объемностью исторического видения, и она играет огромную роль не только в практике управления, но и вообще в жизни китайского общества.

В отличие от истории, роль религиозного мировоззрения в практике ведения бизнеса и управления в Китае проявляется слабо. Исключением являются только те этнические группы, которые исповедуют ислам. Они считаются традиционно криминальными, но это распространенное мнение не обязательно справедливо в действительности.

Дело в том, что китайцы вообще не очень религиозны. В основе их мировоззрения лежит конфуцианство, а это не религиозное, а морально-этическое учение. Грань

между религией и не религией в Китае значительно более четкая, чем в христианских странах, где религия как раз и является основным носителем морали и нравственности. И если в отношении буддизма это еще применимо, то даосизм моральных принципов практически не рассматривает. Есть четкая грань: религиозная практика протекает в монастырях, и если человек хочет идти этим путем, то от мирской жизни он должен отречься, уйти из неё. А если человек «в миру», то первое место в его сознании должны занимать семейные и родовые ценности, а религия в данном случае только помогает человеку определяться с этими ценностями.

В то же время в Китае, как и в России, среди бизнесменов есть люди, которые являются верующими и жертвуют на монастыри и храмы большие суммы денег. Но в основе их жертвенного поведения, как правило, все то же почитание семейных и родовых ценностей, которые в данном случае проявляется через обращение к предкам или божеству.

### *1.6. Особенности китайского менталитета*

В современном Китае, безусловно, существует мощное влияние западного мировоззрения и технологий. Но при этом благодаря особенностям китайского менталитета западное мировоззрение и технологии, сталкиваясь с традиционными китайскими, не вытесняют последние, а образуют в массовом сознании симбиотический конгломерат. При этом классическое китайское мировоззрение сохраняется и китайцы как бы пропускают через себя западное знание, берут из него только то, что соответствует их духу и пониманию. Все это характерно для психологии обычного китайца, чья мировоззренческая основа формируется и существует посредством структуры языка, через представления о ценностях, через метафоры, метафорический строй и поговорки.

Думать по-китайски – это значит думать метафорами, типовыми ситуациями, которые

## Заочный университет

находятся в сознании в форме пословиц, поговорок, устойчивых словообразований и которые в большинстве своем восходят к историческому опыту. Менталитет обычного китайца проявляется в том, что он нетороплив в своих суждениях, в выводах, старается контролировать свое мышление и не искать прямых путей. Он уделяет больше внимания разуму, а не чувствам. Китайцы, в отличие от русских, обычно реально понимают, в чем разница между общественным и частным.

Особенности национального менталитета как нельзя лучше передает восприятие юмора, то есть что именно представителям той или иной нации кажется смешным. Смех у китайцев обычно вызывают какие-то ситуации (вспомните ранние гонконговские фильмы с участием Джеки Чана, которые практически полностью построены как «комедии положений»), а не смешные рассуждения. Иностранцам нередко советуют, перед тем как пошутить в общении с китайцами, предупредить собеседника о том, что он шутит, иначе китаец может принять сказанное всерьез. Обычно даже после разъяснения европейской шутки китайцы не находят в ней ничего смешного, а их смех при этом скорее всего вежливо-искусственный. Китайские языковые шутки, обычно построены на игре или созвучии слов.

В целом общественная сознательность людей в Китае достаточно высокая, в том числе по причине того, что любая организация, любое сообщество автоматически устраивается как семья, по семейному типу. По принципу семейности устроено все китайское общество. По этой же причине у китайцев явно выражено высокое уважение к социальному статусу как таковому, поскольку издревле культивируется почитание старших, и не только в семье, но и в социальных отношениях.

Китайцами безболезненно воспринимается существование верхов и низов, а отсюда – большое уважение не только к власти как таковой, но и к ее носителям, даже на самых низовых уровнях. В современной России не

так много людей, которые уважают, предположим, милиционеров или налоговых служащих. В Китае такое уважение – это всеобщая норма. При этом люди, имеющие какие-либо официальные должности, вполне осознают себя облеченными властью, отдают себе в этом реальный отчет. Они воспринимают власть как некую высшую субстанцию, которую человек, наделенный ею, проводит через себя. Если некто в коллективе получил власть, то у него повышается мера ответственности за людей, над которыми он эту власть осуществляет.

В последние годы в Китае проходило немало громких дел, связанных с коррупцией. Приговоры были очень суровыми вплоть до расстрелов и пожизненных заключений. И все же для национального менталитета коррупция, особенно на низовом и среднем уровне чиновников, скорее явление не свойственное, наносное, нежели обычное. Оно родилось с появлением частного бизнеса и находится в основном в этих кругах. Об этом свидетельствуют такие факты, что в Китае не принято давать взятки полицейским, дорожным инспекторам, таможенникам и т. д. Коррупция развита прежде всего в верхнем эшелоне власти.

Вообще понятие взятки в Китае особое, не такое, как на Западе. Зачастую люди свои «благодетелей» стараются отблагодарить вовсе не деньгами, а как-то иначе. И если чиновнику прямо предложить деньги за решение какого-либо вопроса, то он может даже обидеться. И это тоже особенность китайского менталитета. Характерный пример, подчеркивающий его проявление, – это то, что в китайских ресторанах не приняты чаевые. Хотя, конечно, служащие могут взять деньги, но с недоумением будут смотреть на того, кто их дал.

В Китае существует очень позитивное отношение к государственной службе и к служению вообще. Общий принцип здесь: «Государь управляет, а чиновник, слуга служит». В Китае, например, большим престижем пользуется служба в армии, и не только в ка-

честве офицерского состава, но даже обычным рядовым. Особенно это стало ощутимо после того, как армия начала переходить на контрактную систему службы. К тому же лицам отслужившим в армии, государством предоставляются обширные социальные льготы. В результате сегодня попасть на службу в китайскую армию стало достаточно сложно.

Но чувство собственного достоинства есть не только у тех служб, что пользуются популярностью и авторитетом. Оно имеется практически у любого работника: у уборщика туалета, стюарда, официанта. С вами, например, легко может заговорить носильщик в гостинице (если, конечно, Вы говорите на китайском языке или он на английском), без подобострастия, но и без вальяжности, а просто с интересом. То есть сегодня китайцы в достаточной мере дистанцируют себя от своей работы, от профессии, осознавая себя при этом как личности. У каждого своя работа, но завтра она может смениться. Если сегодня человек работает продавцом, то это вовсе не означает, что в этом его сущность. Завтра он может стать пекарем или менеджером, оставаясь при этом тем же человеком, когда он работал продавцом. При этом китайцы в основном очень уважительно относятся к тому, что они делают. Они, как правило, гордятся своей профессией и стараются ее не менять. Хотя, справедливости ради, следует отметить, что еще недавно, по меркам исторического времени, в годы «культурной революции», иностранный наблюдатель за китайской жизнью мог бы увидеть совсем иную картину.

Для китайцев важным является культивация скромности. Если человек сильный (в любом из проявлений силы), то это не означает, что он непременно будет демонстрировать свою силу. Считается, что человек, который себя выставляет, гордится собой, кичится, в конечном счете всегда потерпит поражение. Как бы мог поступить человек, если бы он играл в бильярд, а проходящий мимо мужчина зацепил его кий и сорвал ответ-

ственный удар? Можно предположить все что угодно, кроме, пожалуй, одного – что игрок, у которого сорвали удар, извинится. Но в реальной жизненной ситуации, свидетелем которой был один из авторов, китайский игрок в бильярд повернулся с виноватой улыбкой к тому, кто ему помешал, и попросил прощения! Можно, конечно, предположить, что это некое исключение, редкий случай, но раз такое возможно в принципе, значит, корни такого поведения все же имеются в глубине национального менталитета.

В Китае у людей сильно развито чувство долга. Это, по-видимому, связано с устройством системы воспитания в целом. Китайцы остро ощущают взаимосвязь всех процессов: между людьми своего рода, своей страны, между живыми и мертвыми, между всеми живущими на этой планете. И это все очень логично и здраво объяснено еще в древних трактатах – это часть их культуры. Любый китаец знает, что такое ритуал, зачем он нужен и почему следует поступать нравственно. Изначально это понимание закладывается через атмосферу, царящую в семье, и затем имеет свое логическое продолжение в системе образования.

### *1.7. Традиционные представления, стереотипы и ценности*

В различных странах имеются свои представления об основных жизненных ценностях, к которым стремятся граждане этих стран. Что касается Китая, то здесь традиционно почитаются три ценности: это здоровье и долголетие, благополучие семьи и социальное положение. Эти ценности являются универсальными и одинаковыми для всех слоев общества.

А вот стереотипы восприятия, характерные для любых народов, в современном китайском обществе имеют много интернациональных черт, в особенности те, которые так или иначе связаны с бизнесом. Чтобы было понятно, о чем идет речь, приведем примеры характерных для Запада стереотипов. Например, существует устойчивое представле-

нис, что человек, носящий очки, воспринимается людьми, не знающими его, как умный и образованный. Мужчина в классическом костюме обычно считается успешным или занимающим высокую должность, хотя в действительности это может быть и не так.

В Китае в силу того, что идет очень мощное развитие и изменение в обществе, меняются и стереотипы. Но в целом они весьма похожи на те, что существуют и в других национальных культурах. Например, раньше считалось престижным носить много золотых украшений, потом в моду вошло белое золото и палладий. Сейчас эта мода ушла, но остаются такие «западные» стереотипы, как ношение дорогих часов, для того чтобы тебя считали богатым. Это же относится к одежде определенных фирм, к дорогим маркам автомобилей. Престижным считается иметь автомобили с номерными знаками определенных серий (например, начинающимися с цифры «6»). Сегодня престижным считается получить экономическое или компьютерное образование. Люди стремятся поступать в вузы и очень озабочены проблемой получения образования для себя и своих детей. Для китайцев это один из основополагающих моментов.

Примерами чисто китайских стереотипов может служить отношение к числам. Так, например, отношение к числу «четыре» в Китае сродни отношению на Западе к числу «тринадцать». В бизнесе к этому табу относятся достаточно серьезно и стараются избегать четверки, потому что по звучанию она сходна с иероглифом «смерть» или «убить». Или считается, например, что человек, который носит длинные волосы, по профессии художник. Подобных «национальных» стереотипов тоже достаточно много, но они очень летучи и изменчивы.

В Китае, как уже указывалось, всегда очень высоко ценилось образование. Сегодня, когда появились новые возможности, увеличилось количество вузов, открылись частные институты и стало допустимым получать образование за границей, родители настоя-

чиво стремятся выучить своих детей. В период поступления в вузы Китай лихорадит. Сейчас в стране распространена балльная система, схожая с российской программой эксперимента ЕГЭ, вплоть до того, что дети кончают жизнь самоубийством, если у них плохие оценки.

Поскольку Китай до сих пор остается аграрной страной, в которой более 60% населения проживает в сельской местности и занимается крестьянским трудом, то и роль крестьянской общины до сих пор остается значительной. На протяжении очень долгого времени китайской истории крестьяне в социальной иерархии стояли значительно выше, чем ремесленники или прислуга. Руководят крестьянской общиной, как правило, неформальные лидеры – старейшины, уважаемые в деревне люди, хотя, конечно, при этом существуют и официальные органы управления.

Еще лет двадцать назад крестьяне жили очень бедно, однако экономические реформы реально изменили ситуацию к лучшему, особенно после того, как изменилась структура государственных закупок и были освобождены цены на сельхозпродукцию, что дало возможность крестьянам продавать свой урожай по рыночной цене. На улучшении ситуации сказалось и то, что в сельской местности стало активно внедряться мелкое производство, семейные фабрики и производственные кооперативы. Достаточно большая доля избыточной рабочей силы освободилась от крестьянского труда.

Тем не менее, проблемы села полностью не решены, и очень многие люди едут из деревень на заработки, в основном на строительство каких-то крупномасштабных объектов. В то же время это, в основном, временная миграция, и, отработав на чужбине какое-то время, крестьяне возвращаются домой. Это связано с тем, что традиционно китайцы очень привязаны к месту, где родились и выросли. Существует преимущество семейного бизнеса – многие дети помогают своим родителям в лавках, мастерских. И дело даже не в традиции, а в ином, по срав-

нению с российским, типе воспитания, в результате чего молодежь получает не только образование, но еще и нравственные основы, жизненные правила и принципы.

В Китае отмечается много праздников. Существуют и официальные, установленные государством. Это: Новый год (1 января), праздник Весны, Международный женский день (8 марта), День лесопосадок (12 марта), День международной солидарности трудящихся (1 мая), День молодежи Китая (4 мая), Международный день защиты детей (1 июня), День народно-освободительной армии Китая (1 августа), День учителя (10 сентября), Национальный праздник образования КНР (1 октября).

В праздники обычно или устанавливаются укороченный рабочий день, или вообще не работают. Большие каникулы традиционно устраивают на праздник Весны или Новый год, наступление которого рассчитывается по лунному календарю. Официально предоставляется три дня отдыха, но обычно реальные каникулы, когда отдыхает практически вся страна, составляют не менее 15 дней. Европейский Новый год китайцы практически не отмечают, хотя в Новом Китае он является официальным праздником, в котором даже предоставляется день отдыха; зато проявляют активность в отношении праздника Рождества. Но на самом деле китайцы Рождество не отмечают, а только используют его в коммерческих целях – привлечь дополнительное внимание туристов к отелям и распродажам. Большим событием также является Национальный праздник образования КНР, который официально отмечается два дня.

Распорядок дня китайцев немного отличается от привычного для Европы. Они более ранние люди и встают с 5 до 6 часов утра. Просыпаться после 7 часов утра считается очень поздно. После сна очень большое количество людей выходит на улицы, чтобы заняться каким-либо из видов оздоровления. Это могут быть как занятия традиционными гимнастическими цигун, тайцзицюань, ушу, так и просто разминки и растяжки на тренаже-

рах. Кроме того, у пожилых людей распространенным утренним занятием являются танцы в парах или прогуливание певчих птиц в клетках. Спать китайцы обычно ложатся в промежутке с 21 до 23 часов.

Система питания построена таким образом, что все завтракают с 7 до 8 часов утра. Подавляющая масса людей обедает с 12 до 13 часов. Во многих местах приняты двухчасовые перерывы, потому что считается, что после обеда для здоровья необходим сон. В некоторых организациях это официально узаконено. Ужинают китайцы обычно с 18 до 19 часов.

Питание китайцев очень разнообразно, и в пищу идут практически все съедобные представители флоры и фауны, особенно в южных провинциях. На юге люди в качестве основного продукта больше предпочитают рис, тогда как северяне – мучные продукты.

Общей национальной чертой можно назвать удивительную способность китайцев быстро и механически пересчитывать деньги. Подавляющее большинство китайцев умеют это делать.

В принципе сегодня в Китае присутствуют все новейшие технологии ведения бизнеса и управления, в том числе всякого рода корпоративные подходы, которые присутствуют на Западе. Но здесь, в отличие от Запада, существуют еще и укорененные в сознании людей представления о том, что такое *сила* (или *власть*), какова роль и влияние *денег*, какими должны быть истинные *ценности*. Вот эти представления и дают уникальную специфику китайского общества при рассмотрении его через ракурсы искусства управления.

### 1.8. Благожелательные символы

Благожелательные символы, рисунки, орнаменты всегда были широко распространены в китайском мире. Именно с символических рисунков, иероглифических пожеланий обычно начинается знакомство западного человека с китайской культурой. Благожелательные изображения можно увидеть и на по-



здравительных открытках, и на лубочных картинках; они вышиваются на одежде, украшают керамическую посуду, мебель и многие другие бытовые предметы. По сей день считается, что предмет, украшенный картинкой с благопожелательным сюжетом, приносит его обладателю счастье, богатство, здоровье, успех.

Китайцы, в отличие от европейцев, верят в простые способы достижения тех или иных желаний. Например, в то, что если повсюду в надлежащих местах развесить благопожелательные иероглифы, напоминающие, что есть счастье, что есть здоровье, то они действительно будут! Практически все без исключения китайцы придают значение изображениям, орнаментам, символам, имеющимся на тех вещах, которые они получают в подарок или дарят сами. Один из авторов был свидетелем случая, когда невинная новогодняя открытка из России, на которой было стилизованное изображение лисы, вызвала бурю негативных эмоций у получившей ее женщины-китайки. Еще бы, ведь лиса в китайской народной мифологии – образ резко отрицательный, связанный с представлением о существовании женщин-оборотней. Можно представить, что она подумала об отношении к ней русских друзей после получения такого поздравления. Кстати, никакие объяснения, что в России образ лисы вовсе не является негативным, не смогли убедить ее в добрых намерениях того человека, который послал ей открытку с таким изображением.

Западным людям, имеющим партнерские отношения с китайцами, следует внимательно относиться к тому, что нарисовано на подарках, которые они дарят. Многие могут сказать о намерениях и пожеланиях вашего китайского партнера и его подарки. Мы многократно убеждались, что в Китае люди даже самого высокого интеллектуального уровня (например, профессора университетов) придают изображенным на подарках сюжетам большое символическое значение.

Смысл китайских символических рисунков основан на принципе двойного прочте-

ния. В китайском языке слово, произнесенное другим тоном, приобретает иное значение. На этом основан принцип картинки: она изображает предмет, созвучный ключевым благопожелательным понятиям – долголетия, исполнения желаний, продвижения в карьере и т. д. Например, изображение летучей мыши с монеткой отсылает к фразе «счастье перед глазами», поскольку в китайском языке синонимичны слова «летучая мышь» и «счастье», «монета» и «перед», а отверстие в монетке в данном случае означает глаз. Подобных сюжетов в китайской культуре бесчисленное множество. В качестве примера приведем ряд наиболее часто встречающихся символов [1].

1. *Пять Детей Беспокоят Майтрейю* (У Цзы Нао Ми Лэ). Этот сюжет часто изображается на фарфоровой посуде. Ми Лэ Фо – китаизированный вариант имени Майтрэи, Будды Великого Свершения. Обычно он изображается спокойно сидящим, в то время как пятеро детей играют с его одеждой. Значение: пожелание радости и богатства в семье.

2. *Пять Детей Поднимаются На Экзаменах* (У Цзы Дэн Кэ). Сюжет заключается в том, что петух и пять цыплят играют в гнезде. Иероглиф «гнездо» (*цзао*) имеет другой вариант чтения (*кэ*); точно так же произносится китайское слово «экзамен». Следовательно, рисунок содержит пожелание, чтобы было пятеро детей, они хорошо учились, сдавали экзамены, получали ученую степень и продвигались вверх.

3. *Девять Уровней (Обитель Императора), Весенний Цвет* (Цзю Чун Чунь Се). Часто присутствует на фарфоровой посуде. Изображается цветущий персик, иногда в кадке, на которой написаны иероглифы *фу* (счастье) и *шоу* (долголетие). Этот рисунок содержит аллюзию на строку из стихотворения поэта Ду Фу, где говорится об опьянении персиками бессмертия в обители государя во времена весеннего цветения. Это символ весны (поскольку персик зацветает весной) и поздравление с ее приходом. «Девять уровней»

– обозначение небесной обители божественного императора. Девять – также символ полноты.

4. *Великому Человеку – Превращение Тигра* (Тай Жэнь Ху Бянь). Изображается тигр на фоне склоняющихся от ветра трав. Это аллюзия на цитату из Книги Перемен, где говорится, что облако подчиняется Дракону, а ветер – Тигру. Рождение ветра – метафора для великого человека. Такой рисунок является символом начинания великого дела, пожеланием успеха в предприятии.

5. *В Великом Мире Наличие Счастья* (Тай Пин Ю Сян). Изображается большая ваза, стоящая на спине слона. Слон – благовещее животное, и его изображение считается несущим добро. С другой стороны, китайское слово «слон» – *сян* одновременно имеет значение счастливого знака. Поэтому изображение слона скрывает в себе метафорическое значение Счастья. Ваза, *пин*, символизирует мир, покой (по звучанию слова). Вообще изображение драгоценной вазы может быть метафорой Вазы Гуаньинь, в которой находится «вода покоя». А поскольку по-китайски «большая ваза на слоне» произносится так же, как «в великом мире наличие счастья», это благопожелательное изображение означает пожелание достижения великого покоя и счастья.

6. *Сильные Корни, Пышные Ветви* (Бэнь Гу Чжи Э). Изображается лотос на длинных стеблях. Растущий на мелководе лотос, обладающий мощными переплетающимися корнями и стеблями, – символ крепкой основы, и его изображение является пожеланием процветания и удачи во всех начинаниях.

7. *Заслуги и Слава, Богатство и Знатность* (Гун Мин Фу Гуй). На рисунке изображаются цветы пиона и петух. Петух, возвещающий наступление зари, – символ счастья, поскольку его название *цзи* звучит как один из синонимов слова «счастье». Вместо полного названия *гун цзи*, «петух-самец», может использоваться только первый иероглиф *гун*, схоже звучит слово «заслуги». На этой игре слов построена китайская поговорка – по-

здравление с достижением знатности: *сюн цзи* и *чан тянь ся бай* – «когда поет петух, в Поднебесной появляется свет». Другой синоним счастья, *мин*, звучит так же, как слово «петь» и слово «имя», одним из значений которого является «знаменитость». Пион символизирует знатность и богатство. Таким образом, изображение поющего среди пионов петуха означает пожелание достижения знаменитости, счастья, богатства и знатности – успехов в карьере.

8. *Пион. Ровно в Полдень* (Чжен У Му Дан). Рисунки изображают сидящую на камне кошку среди пионов. Пион (*му дань*) называли царем цветов, самым ароматным цветком в Поднебесной. Его цветы раскрываются к полудню, и именно в полдень благоухают наиболее сильно. Слово *Мао* – кошка – звучит так же, как название старика в возрасте 80–90 лет в старом Китае. Рисунок содержит пожелание совершенства, долголетия, знатности и богатства.

9. *Изгибы Послушности* (Вань Вань Шун). Изображение креветок (обычно двух). В древние времена в провинции Чжэцзян на Новый год, в первом весеннем месяце, огненные креветки подавались на стол; такое угощение являлось пожеланием счастья на весь год и счастливой судьбы. Брюшко у креветки подвижное, а сама она имеет прыгучесть и живую силу. Поэтому креветки символически выражают способность быть гармоничным, гибким во всех делах и одновременно достигать успехов.

10. *Связанные Монеты* (Лянь Чянь). На рисунке изображены монеты, которые связаны одной веревкой в связку. Метафорически изображают богатство и знатность, которые идут непрерывно, заставляя источник благополучия всегда пополняться и бурлить.

11. *Дракон и Феникс Ниспосылают Счастье* (Лун Фэн Чэнь Сян). Дракон и феникс являются мифологическими духами. Дракон способен посылать дождь при молении об урожае и давать хороший урожай. Также он символизирует императорскую власть. Феникс управляет ветром и одновременно яв-

## Заочный университет

ляется трансформацией счастья. Дракон и феникс, изображаемые одновременно, указывают на талантливую личность. Метафора этого сюжета ниспосылает счастье, указывает на пожелание процветания, счастья и радости.

12. *Два Дракона Играют Жемчужиной* (Эр Лун Си Чжу). Широко распространенный сюжет, особенно на чайной фарфоровой посуде. Дракон – это мифологическое чудесное животное, которое может летать на небесах и плавать в воде. Жемчужина светится в темноте и является драгоценностью. Два дракона играют с жемчужиной – это образ, который развился из народного обычая игры с драконовыми фонарями и метафорически является пожеланием счастья и хорошего урожая.

Кстати, в Китае как в XIX–XX вв., так и сегодня существует обычай, который следует знать сотрудникам фирм работающим в Китае. Китайцы не имеют обыкновения да-

вать название фирме по фамилии владельца. Название фирмы чаще всего составляется из излюбленных иероглифов – «с хорошим смыслом». Сами китайцы рекомендуют иностранцам для пользы их дела следовать этому обычаю и придумывать своим фирмам подходящие китайские названия. Это является одним из условий сделать фирму популярной в массе и создать хорошую рекламу, могущую привлечь внимание и доверие покупателей [2, 69].

(Продолжение в следующих номерах)

### Список литературы

1. *Виноградский, Б.* Китайские благожелательные орнаменты. М.: «Гермитаж-Пресс», 2006.
2. *Баранов, И.Г.* Верования и обычаи китайцев. – М.: «Муравей-Гайд», 1999.

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

1. Представляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, монографии, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.
2. Рукопись может представляться на русском и английском языках, при этом должна быть краткая аннотация на втором языке.
3. Объем текста теоретического характера, как правило, должен быть не более 1 усл. печ. листа, а практического - 2/3 усл. печ. листа.
4. Первая страница статьи должна содержать следующую информацию: заглавие, фамилию, И.О. автора и в сноске – некоторые сведения о нем (ученая степень, место работы, должность). К статье на русском языке указать фамилию, И.О. автора, название статьи и аннотацию или ключевые слова (фразы) на английском языке. На последней странице необходимо указать контактные телефоны авторов, адрес электронной почты.
5. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.
6. В конце статьи приводится список литературы, использованной при ее написании по следующим образцам библиографического описания документов:

*Запись книги с одним автором:*

1. Андреенова, В.В. Как организовать делопроизводство на предприятии / В.В. Андреенова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 94 с. – (Библиотека журнала «Консультант директора»)
2. Исмагилова, Ф.С. Основы профессионального консультирования : учебно-методическое пособие. – М.: МПСИ ; Воронеж : МОДЕК, 2003. – 256с.

*Запись книги с двумя авторами:*

1. Косцов, А.В. Excel : практ. руководство / А. Косцов, В. Косцов. – М.: Мартин Пресс; Тверь : Мартин, 2004. – 191 с. : ил.
2. Стенюков, М.В. Делопроизводство в управлении персоналом / М.В. Стенюков, В.М. Пустозерова. – 2-е изд. – М.: ПРИОР, 2000. – 112 с.

*Запись книги с тремя авторами:*

1. Белова, Т.И. Дифференцированные уравнения : компьютерный курс : учеб. пособие / Т.И. Белова, А.А. Грешилов, И.В. Дубоград. – М.: Логос, 2004. – 184 с. : ил.

*Запись книги под редакторством:*

1. Информационные технологии в маркетинге = Information technologies in marketing : учебник / под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 335 с. – (Textbook)
2. Юридическая энциклопедия / Юридический центр науч. исслед. и правовой информ. ; науч. ред. Тихомиров М.Ю. – М., 1993. – 205 с.

*Запись книги под заглавием (нет автора и редактора)*

1. Трудовой кодекс Российской Федерации : официальный текст принят Государственной Думой 21 декабря 2001. – М.: НОРМА ; ИНФРА-М, 2002. – 207 с.
2. Энциклопедия решения кроссвордов. – Ростов н/Д.: 1999. – 640 с.

*Аналитическая запись статьи из журнала:*

1. Арасланов, Г. Реформы в Китае : смена поколений / Г. Арасланов // Азия и Африка сегодня. – 2002. – № 4. – С. 2–6.

2. Козырев, Г.И. Конфликты в организации / Г.И. Козырев // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 2. – С. 136–150.

Аналитическая запись статьи из сборника :

1. Малеин, Н.С. Об институте юридической ответственности / Н.С. Малеин // Юридическая ответственность : проблемы и перспективы : ученые записки Тарт. гос. ун-та. – Тарту : ТГУ, 1989. – С. 30.

Запись электронного ресурса:

1. Образцы правовых документов : электронный правовой справочник . – СПб. : Кодекс, 2000. – 1 CD-диск.

Запись Интернет-источника:

1. <http://www.merges.ru>

Запись книги на иностранном языке:

1. Fukano F., Sanqlier M. (eds.) Complexity and Self-Organization in Social and Economic Systems. Springer. – Berlin, 1997.

7. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, 61],[12; 1–8].

8. Рукопись должна быть представлена на дискете или CD-диске в «Word 7.0» и распечатана в 2-х экз. на бумаге с представленной дискеты. После рецензирования рукопись с дискетой может быть возвращена автору на доработку. Не прошедшие отбор рукописи не возвращаются, редакция не вступает с авторами в переписку, не высылает им рецензии своих научных редакторов.

9. Текст необходимо печатать на бумаге формата А 4 с одной стороны, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста следующие: верхнее – 2,5 см, нижнее – 2,5 см, левое – 3,0 см, правое – 2,5 см, переплет – 0. Страницы должны быть целиком заполнены текстом и пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.

10. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».

11. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с левой стороны.

12. Представляемые для публикации материалы можно послать ответственному секретарю журнала «Вопросы новой экономики» Корепановой И.Г. по адресу электронной почты: [nauka@vsei.ru](mailto: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](http://www.vsei.ru)

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ  
В ЖУРНАЛЕ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»**

<p align="center"><b>А</b> 2/1 – разворот страниц</p> <p>1) 20 000 руб. – полноцветная печать 2) 10 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p align="center"><b>Б</b> 1/1 – страницы вертикально</p> <p>1) 15 000 руб. – полноцветная печать 2) 7 500 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p align="center"><b>В</b> 1/2 – страницы вертикально</p> <p>1) 10 000 руб. – полноцветная печать 2) 5 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>
<p align="center"><b>Г</b> 1/2 – страницы горизонтально</p> <p>1) 10 000 руб. – полноцветная печать 2) 5 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p align="center"><b>Д</b> 1/3 – страницы горизонтально</p> <p>3 500 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p align="center"><b>Е</b> 1/4 – страницы горизонтально</p> <p>2 750 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>
<p align="center"><b>З</b> 1/6 – страницы</p> <p>2 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p align="center"><b>И</b> вторая страница обложки</p> <p align="center"><b>К</b> третья страница обложки</p> <p align="center"><b>Л</b> четвертая страница обложки</p>	<p align="center"><b>Ж</b> 1/4 – страницы вертикально</p> <p>2 750 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>

**Полноцветная печать:**

- И** вторая страница обложки 18 000 руб.
- К** третья страница обложки 18 000 руб.
- Л** четвертая страница обложки 23 000 руб.

При размещении рекламных мест в двух номерах журнала и более рекламодателям предоставляются индивидуальные скидки на размещение рекламы:

2 рекламных места	5%
3 рекламных места	7%
4 рекламных места	10%
5 рекламных мест	15%
6 рекламных мест	20%
7 рекламных мест и более	25%

**ВНИМАНИЕ!**

В случае, если рекламодатель выбирает варианты для размещения рекламы А, Б-1, В-1, Г-1, И, К, Л – Редакция предоставляет рекламодателю двадцать номеров журнала бесплатно.

## **ВЯТСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ осуществляет набор в аспирантуру**

Аспирантом является лицо, имеющее высшее образование, сдавшее вступительные экзамены и зачисленное в аспирантуру для подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата наук.

Соискателем является лицо, имеющее высшее образование, прикрепленное к вузу и подготавливающее диссертацию на соискание ученой степени кандидата наук без обучения в аспирантуре.

Аспирантура как ступень образования ставит своей целью расширение и углубление теоретической подготовки обучаемого, овладение им методами научных исследований, умением самостоятельно вести научную и педагогическую работу. Итогом обучения в аспирантуре является присвоение ученой степени кандидата наук, что происходит по результатам успешной защиты диссертационной работы.

### **ВСЭИ осуществляет набор для обучения по специальностям:**

- Общая педагогика, история педагогики и образования;
- Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; экономика природопользования).

### **Форма обучения:**

- очная;
- заочная;
- соискательство.

### **Срок обучения:**

- по очной форме – 3 года;
- по заочной форме – 4 года.

Работой аспирантов руководят лучшие российские специалисты, доктора наук из Москвы, Нижнего Новгорода, Кирова и других городов.

Обучение в аспирантуре платное.

Дополнительную информацию Вы можете получить на сервере института: [www.vsei.ru](http://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.

Главный научный редактор Е. Ф. Авдокушин  
Директор проекта (главный редактор) В. С. Сизов  
Отв. секретарь Н. В. Булдакова  
Литературный редактор О. Н. Журавлёва  
Дизайн и фото А. А. Сизова  
Компьютерная графика В. Н. Овсянников

Учредитель:  
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Подписано в печать 25.12.2007

Формат 60x88/8

Объём 12 печ. л.

Тираж 1000 экз.

Заказ 458.

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](mailto:vsei@vsei.ru), [nauka@vsei.ru](mailto:nauka@vsei.ru)

<http://www.vsei.ru/>

Электронная версия журнала на сайте  
<http://www.nir-ran.ru>

Отпечатано с оригинал-макета в типографии «Диамант»  
610040, г. Киров, ул. Энгельса, д. 84-б

*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