

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ



Н. Н. Думная,
главный
редактор,
д-р экон. наук,
профессор
кафедры
«Экономическая
теория»
Финансового
университета

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Этот номер для нас в некотором смысле экспериментальный, поскольку включает большие интервью с двумя ведущими учеными и преподавателями университета.

Так, в своем интервью д-р Института экономической политики и проблем экономической безопасности, проф. С. Н. Сильвестров дает интересный анализ и показывает противоречивый характер тех сложных экономических процессов, которые происходят сегодня в мире.

А интервью зав. кафедрой «Экономическая теория» профессора Р. М. Нуреева в первую очередь адресовано тем, кто делает первые шаги в увлекательном мире экономической теории.

Статья сотрудников Центра промышленной политики Финуниверситета С. А. Побываева и С. А. Толкачева посвящена современным процессам реиндустриализации, протекающим в двух главных центрах экономической мощи: США и ЕС.

Два новых автора журнала: социальный предприниматель А. В. Мещанкин и член Координационного совета Торгово-промышленной палаты РФ по вопросам развития социального бизнеса и предпринимательства О. А. Рябова рассматривают в своей статье принципы социального предпринимательства, которые могут быть использованы при реализации экологических инициатив.

Профессор Т. М. Орлова из Словакии анализирует проблему нормативного ресурса в управлении.

Динамичное развитие российского туризма требует осмысленного и научного анализа. Профессор И. Ю. Швец в своей статье исследует экономическую сущность, характер и структуру туристского рынка.

Несомненный интерес вызовет статья ведущего российского специалиста, зав. кафедрой «Мировые финансы» Финуниверситета, профессора Е. А. Звоновой о феномене юаня.

В рубрике «Экономическое наследие» вы прочтете эссе Б. А. Мясоедова об ученом и революционере Александре Александровиче Богданове.

С наилучшими пожеланиями, Н. Н. Думная

DEAR FRIENDS!

In a certain sense this number is experimental for us, as it involves big interviews with two leading scientists and university professors.

Thus, in his interview Prof. S. N. Silvestrov, Doctor of the Institute of the Economic Policy and the Problems of Economic Security, provides an interesting analysis and shows the contradictory nature of the complex economic processes that occur in the world today.

And an interview with the Head of the Economic Theory Department, Professor R. M. Nureyev, is primarily addressed to those who make the first steps in the fascinating world of economic theory.

An article by two colleagues from the Centre of Industrial Policy of the Financial University S. A. Pobyvaev and S. A. Tolkachev is devoted to modern re-industrialization processes occurring in the two main centers of economic power: the USA and the EU.

The journal is proud to present two new writers: a social entrepreneur A. Meschankin and a member of the Coordinating Council on the development of social business and entrepreneurship, of the Chamber of Commerce of the Russian Federation, O. A. Ryabova in their article give a review of the social entrepreneurship principles, which can be used in the implementation of environmental initiatives.

And Professor T. M. Orlova from Slovakia explores the issue of regulatory resource in management.

The dynamic development of Russian tourism requires understanding and scientific analysis. Professor I. Yu. Shvets in her article examines the economic substance, the nature and the structure of the tourist market.

An article on the yuan phenomenon by leading Russian expert, Head of Global Finance Department of the Financial University, Professor E. A. Zvonova, will undoubtedly be of great interest to the readers.

Under the heading "Economic Heritage" you will find an essay by B. A. Myasoedov dedicated to the scientist and revolutionary Alexander Alexandrovich Bogdanov.

Best wishes, N. Dumnya

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

С. Н. Сильвестров — председатель совета, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и международный бизнес» Финуниверситета, Заслуженный экономист РФ;

А. О. Блинов, д-р экон. наук, академик РАЕН, руководитель секции «Экономика управления» Дома ученых РАН, профессор кафедры «Общий менеджмент» Финуниверситета;

В. В. Герасименко, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга МГУ им. М. В. Ломоносова;

А. Ю. Грибов, канд. экон. наук, председатель Совета директоров КБ «Платина»;

Г. П. Журавлева, д-р экон. наук, профессор, руководитель научной школы «Экономическая теория» РЭУ им. Г. В. Плеханова, Заслуженный деятель науки РФ;

Л. М. Кветной, канд. экон. наук, член Совета директоров КБ «Национальный стандарт»;

Я. М. Миркин, д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг Финансового университета»;

Р. М. Нуреев, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента экономической теории Финуниверситета, зав. кафедрой «Экономическая теория» Финуниверситета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

А. А. Пороховский, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова;

Д. Е. Сорокин, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, проректор по научной работе Финуниверситета;

А. В. Холопов, д-р экон. наук, профессор, декан факультета Международных экономических отношений МГИМО (Университет МИД РФ).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Д. Диккинсон, д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Бирмингемского университета (Великобритания);

П. Леочи, д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

А. Мазараки, ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Н. Павлов, д-р экон. наук, профессор Государственного университета национального и международного хозяйства, зам. председателя Экономического и социального совета Республики

Болгария, зам. председателя Союза экономистов Болгарии (Болгария);

Г. Симон, д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» в Бонне (Германия) и Кембридже (США);

Т. Хаймер, д-р, профессор Франкфуртской школы финансов и менеджмента/Университет (Германия);

С. Хан, руководитель Департамента экономики Блумбергского университета, д-р, профессор (США);

Х. Хирш-Крайсен, д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор — **Н. Н. Думная**, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория» Финуниверситета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

А. Ю. Юданов, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория» Финуниверситета;

А. С. Генкин, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН;

С. В. Казанцев, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Финуниверситета;

С. Л. Ермаков, канд. экон. наук, доцент кафедры «Банковское право и финансово-правовые дисциплины» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Л. М. Куприянова, канд. экон. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», доцент кафедры «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

М. Б. Медведева, канд. экон. наук, профессор кафедры «Мировая экономика и международный бизнес» Финуниверситета;

Г. Л. Подвойский, канд. экон. наук, советник генерального директора Международного союза экономистов, член-корреспондент Международной академии менеджмента;

Б. Б. Рубцов, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финуниверситета;

В. Н. Сумароков, д-р экон. наук, профессор, декан факультета «Международные экономические отношения» Финуниверситета.

EDITORIAL COUNCIL

S.N. Silvestrov – Chairman of the Board, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of world economy and international business of Finance University, Honored Economist of the Russian Federation;

A.O. Blinov, Doctor of Economics, Professor of Department of the general management of Financial University under the Government of the Russian Federation, academician of the RANS, Head of the section “Managerial economics” of the House of the scientists of the RAS;

V.V. Gerasimenko, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Marketing, Lomonosov Moscow State University;

A. Yu. Gribov, PhD in Economics, Chairman of Board of directors of the Commercial Bank “Platina”;

G.P. Juravlyova, Doctor of Economics, Professor, Director of the science school “Economic theory” of Plekhanov Russian University of Economics, Honored Scientist of Russia;

L.M. Kvetnoy, PhD in Economics, Board member of the commercial bank “National Standard”;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor of Chair of Financial markets and financial engineering of Financial University;

R.M. Nureev, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Theory of Financial University, Honoured University Worker of Russia;

A.A. Porokhovskiy, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Political Economy, Lomonosov Moscow State University;

D.E. Sorokin, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of RAS, Pro-rector of Scientific work;

A.V. Kholopov, Doctor of Economics, Professor, Dean of International Economic Relations Faculty of MGIMO-University.

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

D. Dickinson, Doctor, Professor, Head of Economics Department of University of Birmingham (Great Britain);

P. Leoci, Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

A. Mazaraki, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

N. Pavlov, Doctor of Economics, Professor of University of National and World Economy, Deputy Chairman of Economic and Social Council

of Bulgaria Republic, Deputy Chairman of The Union of Economists of Bulgaria (Bulgaria);

G. Simon, Doctor, Professor, President of “Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy” in Bonn (Germany) and Cambridge (USA);

T. Heimer, Doctor, Professor of Frankfurt School Of Finance & Management (Germany);

S. Han, Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

H. Hirsch-Kreisen, Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL BOARD

Editor-in-chief – **N.N. Dumnaya**, Doctor of Economics, Professor of Economic Theory Chair of Financial University, Honoured University Worker of Russia;

A. Yu. Yudanov, Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of Economic Theory Chair of Financial University;

A.S. Genkin, Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, full member of Russian Academy of Natural Sciences;

S.V. Kazantsev, Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher of Financial University, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

S.L. Ermakov, PhD in Economics, Associate Professor of Department “Banking law and financial and legal disciplines” The Russian presidential academy of national economy and public administration;

L.M. Kupriyanova, PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Head of the Chair of “Economics of intellectual property” Department, Associate Professor of “Economic analysis”, financial University under the Government of the Russian Federation;

M.B. Medvedeva, PhD in Economics, Professor of The Chair of World Economy and International business of Financial University;

G.L. Podvoyskiy, PhD in Economics, Deputy director of the publishing house of Financial University, Councilor of director general of International Union of Economists, corresponding member of International Academy of Management;

B.B. Rubtsov, Doctor of Economics, Professor, Head of Chair “Financial Markets and Financial Engineering” of Financial University;

V.N. Sumarokov, Doctor of Economics, Professor, Dean of International Economic Relations Faculty of Financial University.

© Журнал
«МИР НОВОЙ
ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-29915.
Издается с 2007 г.
Усл. печ. л. 13,7.
Тираж 88 экз.
Учредители: ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»
и Н. Н. Думная

Главный редактор
Н.Н. Думная

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
Е.В. Маурина

Переводчик
О.Н. Ефимова

Верстка
С.М. Ветров

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
ул. Олеко Дундича, 23,
корп. 1, к. 105.
Тел.: 8 (499) 277-28-19,
8 (499) 943-93-30.
E-mail:
info@worldneweconomy.ru,
yumanjutina@fa.ru;
сайт: www.fa.ru.

Мнение редакции и членов
редколлегии может
не совпадать с мнением
авторов.

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.
Ссылка на журнал
обязательна.

Подписано в печать:
27.05.2015

Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 452 от 27.05.2015
Отпечатано:

в ОПП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ИНТЕРВЬЮ

С.Н. Сильвестров

Выбор в условиях глобальной неопределенности 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

А.О. Блинов

Модернизация российской промышленной политики 20

С.А. Побываев., С.А. Толкачев

Реиндустриализация в США и ЕС 29

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Рустем Махмутович Нуреев: Если мы не будем заявлять о себе,
наш голос не будет услышан** 37

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Л.М. Куприянова

Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью 47

Е.А. Звонова

**Феномен юаня: интернационализация
как этап к переходу в статус резервной валюты** 56

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКОВ

И.Ю. Швеиц

Территориальная организация туристского рынка 62

М.В. Щербина, М.С. Потемкина

Определение типа рынка экологически чистой косметики в России 71

МЕНЕДЖМЕНТ: ЛАБОРАТОРИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРАКТИК

Т.М. Орлова.

Коммуникативный ресурс в управлении экономикой и бизнесом 75

О.А. Рябова, А.В. Мещанкин

Социальное предпринимательство в экологических проектах 86

Д.С. Пащенко

**Проблемы разработки программного обеспечения
процесса стандартизации: сравнение проблем регионов СНГ и ЦВЕ** 95

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ

Б.А. Мясоедов

Еретик марксизма 100

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПОЛЕ

С.А. Толкачев, А.Ю. Тепляков

**Закон «О промышленной политике»
и реальная промышленная политика в Российской Федерации** 113

Е.Г. Покровская

Томас Пикетти — Карл Маркс XXI века 117

**INTERVIEW***S.N. Silvestrov***The choice in the face of global uncertainty** 6**ECONOMIC POLICY***A. O. Blinov***Modernization of the Russian industrial policy and its influence on a world economic crisis** 20*S. A. Pobyvaiev, S.A. Tolkachev***The re-industrialization in the United States and the EU** 29**THEORETICAL ASPECT****R. M. Nureev: If we do not speak up for ourselves, our voice will not be heard** . 37**FINANCIAL ANALYTICS***L.M. Kupriyanova***Evaluation of the Effectiveness of the Management of Accounts Receivable** 47*E.A. Zvonova***The phenomenon of Yuan internationalization as a stage to reserve currency status** 56**MARKET RESEARCH***I. Yu. Shvets***Territorial Organization of the Tourist Market** 62*M.V. Scherbina, M.S. Potemkina***Determining of the type of market of ecologically clean cosmetics in Russia** 71**MANAGEMENT: LABORATORY MODERN PRACTICIAN***T.M. Orlova***Communicative Resource In Economy and Business Management.** 75*O.A. Ryabova, A.V. Meschankin***Social Entrepreneurship In Environmental Projects** 86*D.S. Paschenko***Problem of software development process standardization – comparing CIS and CEE regions** 95**ECONOMIC LEGACY***B.A. Myasoyedov***Heretic of Marxism.** 100**INFORMATION FIELD***S.A. Tolkachev, A. Yu. Teplyakov***The Industrial Policy Law and the Real Industrial Policy in the Russian Federation** 113*E.G. Pokrovskaya***Thomas Piketty – Karl Marx the twenty-first century** 117

© «WORLD OF NEW ECONOMY» Journal
Certificate
ПИ № ФС77–29915.

Issued since 2007.
Relative printer's sheet 13,7.
Number of (printed) copies 88.
Founders: Financial
University Under The
Government Of The
Russian Federation and
N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief
N.N. Dumnyaya

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu. M. Anyutina

Proofreader
E.V. Maurina

Translator
O.N. Efimova

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Oleko Dundicha str, 23,
build 1, room 105.
Tel.: 8 (499) 277-28-19,
8 (499) 943-93-30.
E-mail:
info@worldneweconomy.ru,
yumanyutina@fa.ru;
http://www.fa.ru.

Editorial board opinion may
differ from authors' opinion.
To republish content explicit
written permission must be
obtained from the editorial
board.

Link to the journal is
mandatory.

Signed off to printing:
27.05.2015

Format 60 × 84 1/8

Order № 452

Printed at: 27.05.2015

OPP Publishing

house of Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)



УДК 330.8

Выбор в условиях глобальной неопределенности

The choice in the face of global uncertainty



В условиях геополитических потрясений и нестабильности мировой экономической системы как никогда востребованы рекомендации профессиональных экономистов, обладающих большим опытом, глубокими знаниями и широким кругозором.

Экономический обозреватель нашего журнала А. В. Лопухин побеседовал с Сергеем Николаевичем Сильвестровым, доктором экономических наук, профессором, директором Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, председателем редакционного совета журнала «Мир новой экономики».

— Сергей Николаевич, случайно или нет, но возглавляемый Вами Институт экономической политики и проблем экономической безопасности создан в Финансовом университете в конце прошлого года, когда был зафиксирован резкий обвал рубля. Это совпадение или одна из антикризисных мер?

— Это предчувствие и совпадение.

Ведь мы постоянно живем с чувством тревоги в ожидании кризиса после очередной реформы или кризиса вследствие реформы либо в приготовлении к одному из этих событий.

Это предчувствие, что устойчивому существованию открытого общества в глобальном мире неизбежно сопутствуют риски и угрозы, сопряженные с неопределенностью внешних изменений, постоянным обновлением и настройкой реакции внутренних институтов, недопониманием сложности современных вызовов и просчетами в политике. Естественно, забота об устойчивости и безопасности становится делом чрезвычайной важности.

Начало работы института в середине декабря случайно совпало с рукотворным кризисом, но не случайно подтвердило давно назревшую потребность в переориентации политики на развитие сбалансированной и диверсифицированной экономики.

Наряду с нашим институтом воссоздан Институт финансово-экономических исследований. Оба института продолжили традиции научно-исследовательского блока Финансового университета, для

которого, благодаря бюджетному финансированию, созданы благоприятные условия. Исследования проводятся по широкому кругу проблем, к решению которых привлекается также научный потенциал кафедр.

Наш институт состоит из пяти небольших центров: макроэкономических исследований, промышленной политики, международных экономических отношений, институтов развития инновационной экономики и проблем экономической безопасности и стратегического планирования. Центры не только проводят самостоятельные исследования. Они призваны организовывать мозговые штурмы, ситуационные анализы по актуальной тематике, а также представлять результаты во внешней среде и объединять широкую сеть экспертного сообщества по разным научным направлениям.

Создание нашего института отчасти помогает решить весьма существенную для развития университета задачу. Дело в том, что многие вопросы, связанные с реальным сектором экономики, и по сию пору остаются на периферии исследований и учебного процесса. Это актуальная проблематика экономической политики и институтов развития, социальной политики, социальной дифференциации и распределительных отношений, труда и занятости, институционального развития, структурной и промышленной политики. Институт может сыграть роль своеобразного интерфейса при проведении междисциплинарных исследований между традиционно сильным финансовым блоком



и проблемами, связанными с реальной экономикой и социальной сферой.

Существует много важных тем, которые мы надеемся собрать вокруг проблемы равновесного, безопасного и устойчивого развития экономики. Приведу только один пример. Появились новые интересные направления промышленного развития и их поддержки со стороны различных международных и национальных институтов развития.

Эта тенденция сейчас крайне актуальна. И институт начал сотрудничать с Внешэкономбанком и Федеральным центром проектного финансирования в разработке предложений по повышению инвестиционной активности инфраструктурных монополий на основе проектного финансирования. Здесь обширное поле для работы. Нет ни опыта, ни достаточной нормативной базы, ни ресурсов, ни реальной решимости, а это уникальный инвестиционный ресурс в условиях ограниченности остальных источников.

Соединяя финансы с реальной экономикой, институт пытается найти формы их непротиворечивого взаимодействия. Почему непротиворечивого? Да потому что финансовая сфера в мире в целом живет достаточно автономно и самодостаточно — так сложилось в последние десятилетия. И наша финансовая система (как часть, и не вполне самостоятельная) подчиняется ее правилам и решает задачи, которые нередко расходятся с требованиями развития реального сектора российской экономики. Свежим примером может служить спорная денежно-кредитная политика Центрального банка России. При этом более взвешенные меры по стабилизации принимает Министерство финансов РФ. Но, к сожалению, они не очень скоординированы в своих действиях.

— Иначе говоря, Вы отдаете приоритет междисциплинарным исследованиям. В теории они должны дать синергетический эффект?

— Да, они проводятся, и именно на междисциплинарные исследования мы возлагаем свои надежды. При этом хочу подчеркнуть, что мы занимаемся не столько фундаментальными, сколько прикладными исследованиями, причем совершенно неожиданными для Финансового университета.

Наши специалисты участвовали в подготовке проектов законов о стратегическом планировании, промышленной политике и государственно-частном партнерстве; корректировке Стратегии национальной безопасности; экспертизе по вопросам ЕвразЭС, участия в ВТО для Аппарата

Правительства, Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), для Министерства иностранных дел и Делового совета.

Они вносили предложения для мониторинга состояния экономической безопасности, участвовали в модельном законодательстве в рамках Межпарламентской ассамблеи СНГ и Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ).

Проделана большая работа под эгидой ОЭСР по созданию на основе стандартов этой организации паспорта региона. Этот обзор сделан на примере Красноярского края совместно с французскими экспертами впервые в России.

Мы разработали транспортно-логистическую систему Юга России, в частности Ростовской области. Выиграли тендер, за год сделали работу, в основном усилиями молодых специалистов, и затем защищали полученные результаты перед администрацией и законодательным собранием Ростовской области. В итоге удалось внедрить стратегию транспортно-логистического развития ЮФО и Ростова как центра, поскольку он является геополитически и экономически связующим звеном между различными транспортными коридорами, которые, к сожалению, сейчас разорваны Украиной.

Другой пример: мы провели большое исследование многофункциональных центров в Москве для мэрии столицы, проанализировали деятельность десятков префектур, в частности оценили стоимость и количество времени на оказание услуг населению и бизнесу.

У нас уже появился опыт политической работы, когда наш институт выступил координатором по подготовке материалов к двум заседаниям Госсовета по межбюджетным отношениям. Здесь находился штаб, куда поступали сотни материалов из многих муниципалитетов и регионов, которые мы обрабатывали, а затем передавали наши рекомендации в экспертную группу и докладывали руководству субъектов Федерации.

Это лишь некоторые примеры исследований, которые далеки от чисто финансовой тематики, но дали реальные результаты и позволили получить экономический эффект.

— Кризисы, как и смена погоды, часто наступают неожиданно. Предвидело ли научное сообщество нынешнюю кризисную ситуацию? В конце ноября в Финуниверситете прошел международный финансово-экономический форум «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». Вы были



модератором дискуссии «Новая волна глобального экономического кризиса: ожидания или реальность», в которой участвовали ведущие авторитетные российские и зарубежные ученые и специалисты. К каким основным выводам пришли участники в ходе состоявшейся дискуссии?

— Основные выводы на этом форуме были весьма тревожными и разноречивыми. Многим непонятно, как будет развиваться мировая экономическая ситуация, да, пожалуй, и все мировое сообщество, которое выдающийся германский политический философ Ульрих Бек так точно назвал «обществом риска».

Очень остро выступали наши зарубежные коллеги, особенно ярким были высказывания экс-министра финансов Польши Гжегожа Колодко. Глобальный экономический порядок он назвал хаосом, в довольно пессимистических красках описал будущность расколотого мира, покритиковал Россию, но завершил выступление вполне доброжелательными рекомендациями по преодолению кризиса.

На форуме возобладала философическая позиция в оценке происходящего: сейчас мир переживает тяжелый переход, события, в чем-то внешне подобные Новому времени и Эпохе Просвещения. Вестфальский мир создал европоцентричное мироустройство и вкупе с другими событиями XVII–XVIII вв. способствовал созданию централизованных национальных государств.

Изменения охватили традиционные институты, обычаи, идеологию, социальное устройство. Институт королевской власти позволил отобрать и сконцентрировать абсолютную власть в руках суверенного государя, лишив ее всех, кого сюзерен сделал своими вассалами. Процессы эти происходили болезненно и противоречиво, сопровождались революциями и войнами.

Первая мировая война — та условная историческая грань, когда государственный суверенитет начинает подвергаться сознательно направляемой эрозии. В первую очередь стал снижаться экономический суверенитет. Открывались экономические границы, и средством разрушения этих границ служила либеральная идеология, которая уже сейчас в финансовой сфере привела к снятию большей части ограничений. Созданы и направлены работают международные институты трансформации, перераспределяя различные элементы государственного суверенитета в пользу наднациональных и глобальных регуляторов.

Постепенно просматриваются контуры новой субъектности мироустройства. В нем государство останется, но только одним из действующих лиц, при этом не всегда равноправным. Но поскольку среди равных всегда есть более равные, перспективы будут определять обладающие устойчивой системой ценностей и собственной идеологией, наиболее экономически и политически сильные государства и конгломераты государств.

Как и при переходе от феодализма к капитализму, начался процесс, который в перспективе приведет к длительному периоду поиска новых форм взаимодействия различных акторов международных отношений. И пока неизвестно, в каких формах это будет проходить и что из этого получится.

Гипотетически можно предположить, что в обозримом времени это будет экономическое и политическое взаимодействие сетевых сообществ (государств, корпораций, гражданских организаций) в зависимости от комбинации интересов и преимущественно в конфликтогенных формах. Похоже, что часть глобальной элиты склонна к форме перманентной войны, поскольку абсолютная власть требует абсолютного подчинения.

Понятно, что есть тревожность, вызванная начавшимся турбулентным движением, и мы на нашем форуме пришли к очень важному выводу: главное, на что сейчас надо сделать упор, — это поиск новой регулятивной парадигмы. Она позволит вписать в систему взаимоотношений игроков разного уровня, ориентаций, интересов и ценностей на основе определенных стандартов, правил, регулирующих норм и технологий, которые будут одобряться на основе консенсуса или по принуждению.

Посмотрите, как работает «Большая двадцатка» (G20). Группа возникла в 2008 г. в качестве неформального органа, взявшего на себя необычайные полномочия, сравнимые с ООН. Она пытается упорядочить этот процесс, установить некие рамки и придать ему некоторое направление развития. Более того, в рамках деятельности группы создаются организации без межгосударственных соглашений, на первый взгляд слаболегитимные. Однако при этом они принимают на себя прерогативы выработки правил поведения для все еще суверенных юрисдикций.

Отдельный вопрос о том, в чьих интересах и куда направлено развитие. Другими словами, кто сюзерен и кто станет вассалом. Так это сегодня видится из анализа турбулентности мировой экономики и политики. И из этого вытекает повестка работы



над российской экономической политикой, которая должна определить статус государства в происходящих изменениях и безопасный формат своего участия в трансформации мироустройства.

— **На Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) в Давосе, проходившем, как всегда последние 45 лет, в конце января, явно ощущалась озабоченность надвигающимся кризисом. Мировые лидеры, авторитетные ученые и эксперты, представители бизнес-сообщества в разных форматах обсуждали глобальные экономические проблемы и геополитические риски на фоне обвала цен на нефть и ситуации на Украине.**

Как Вы оцениваете итоги ВЭФ? Можете ли прокомментировать основные выводы, которые были на нем сделаны? Смогла мировая политическая, интеллектуальная и бизнес-элита предложить рекомендации по преодолению кризисных тенденций или они ограничились анализом ситуации и выражением озабоченности по поводу основных угроз для мировой экономической стабильности?

— В Давосе шли дискуссии в рамках главной темы форума «Новый глобальный контекст». Попутно замечу, что в теме форума просматривается, по сути, аккуратная замена «нового мирового порядка» на глобальный контекст.

Впервые так откровенно и прямо сказано, что мир стал крайне хрупким, трудно прогнозируемым и крайне неопределенным. Но меня больше всего заинтересовала в выводах ВЭФ любопытная мысль о том, что мир переходит от привычной кооперации на основе ценностей к взаимодействию на основе интересов. Это только подтверждает, что наш форум — выражение более общей озабоченности будущим.

Это порождает интересный вывод, и он есть в работах многих западных авторов, например в трудах Жака Аттали, и реже встречается в высказываниях наших экономистов, — относительно создания сетевых систем, в которых государство занимает подчиненное, равное или пониженное положение. На арену начинают, повторяюсь, активно выходить самые разнообразные негосударственные, корпоративные и международные институты нового толка.

Они формируются не на межгосударственной основе, которая всегда зиждется на определенной политике и идеологии. Государственное взаимодействие без ценностной основы невозможно себе представить. В новой же реальности возникает очень пестрая абстрактная картина, когда сложно

и иногда невозможно представить, каким образом будут комбинироваться все эти интересы, кем и как выбираются из них главенствующие.

Не знаю, насколько разумные предложения может сделать бизнес-элита, но что от нее требуется точно, так это в общем виде сформулировать и профинансировать заказ на поиск решений, мониторинг и корректировку их последствий.

Подобный ход происходящих и грядущих событий требует совершенно иных подходов к отбору, организации и качеству научных исследований. Междисциплинарность очевидна, но как ее достичь?

Необходимо культивировать высокопрофессиональную специализацию в сочетании с пониманием глобального контекста. Получение интеллектуального результата предполагает также активное и открытое общение между различными научными корпорациями, организацию игровых ситуаций с участием практиков и лиц, вырабатывающих управленческие решения.

Все же сугубо научных традиционных подходов недостаточно для выработки позиций и политики в рамках глобального контекста. Слишком высокая скорость социальных изменений, и все заметнее спрессовывается историческое время. Недавно я пришел к мысли, что вся нынешняя ситуация способствует возрастанию роли разведывательных сообществ. И прежде всего в их информационно-аналитической части.

Приведу пример. В США события 11 сентября 2001 г. привели к перестройке американского разведывательного сообщества, концентрации более десятка отдельных подразделений под единым управлением и на новых задачах. Прошло почти 15 лет. Новой реформе разведывательного сообщества посвящена статья Джейн Харман — бывшего члена Комитета по делам разведки Палаты представителей, президента Международного исследовательского центра Вудро Вильсона, опубликованная в этом году в мартовском номере журнала *Foreign Affairs*. При внимательном прочтении становится понятно, что американцы не намерены только «анализировать ситуацию». Они готовятся конструировать и направлять развитие «нового глобального контекста». Подчеркну, что специальными сферами воздействия являются экономика и особенно финансы.

Все это нарушает некоторые все еще существующие у нас мифологемы относительно глобального контекста, в котором мы должны определить параметры своего участия.



Приведу пример. У нас огромное количество исследований, на основе которых делаются политические выводы о том, что прямые инвестиции, капиталы, технологии в результате аутсорсинга перемещаются в те места, где меньше транзакционные издержки, — будь то Мексика или Китай. Эти процессы имеют место, но не они доминируют. Факты говорят о совершенно противоположных тенденциях.

На самом деле идет взаимодействие равных. Об этом подробнее я еще скажу и проиллюстрирую на цифрах. Но прежде поясню, что этот процесс так же неточно толкуют как «регионализация vs глобализация». Но здесь проявляются вовсе не пространственные характеристики, а качественные черты глобализации. Ведь глобализация, по сути, — это унификация, которая проявляется в том, что вводятся новые стандарты поведения. И если какой-либо регион опережает другие в унификации и сближении норм поведения, то он только демонстрирует новое направление и углубление глобализации, все более преодолевая, тем самым, ограничения суверенитета.

И это понятно: когда действует множество сетевых игроков, возникает вопрос: как весь этот хаос и турбулентность загнать в упорядоченное пространство, в какой-нибудь очередной социальный циклотрон или синхрофазотрон. Ответ: только с помощью стандартов, которые принимают взаимодействующие стороны.

В прошлом году на международном уровне принят ряд важных решений, которые у нас остались незамеченными, поскольку внимание было отвлечено кризисом, санкциями и т. д. Например, в Швейцарии под эгидой Совета по финансовой стабильности (FSB) на основе гражданского кодекса создана некоммерческая организация *GLEIF (Global Legal Entity Identification Foundation)*. Во избежание возможных рисков дестабилизации финансовой системы она должна заниматься глобальным мониторингом и идентификацией юридических лиц, осуществляющих финансовые транзакции в международном масштабе. *GLEIF* является, пусть и важной, но только частью, инструментом целостной системы (*Global Legal Entity Identification System, GLEIS*) контроля и мониторинга с региональными и страновыми представительствами.

В поле зрения этой организации, имеющей организацию-предшественницу *Legal Entity Identifier (LEI)*, созданную в США, попадают 80% международных транзакционных сделок в 17 валютах.

Наши специалисты по международному праву с опозданием узнали, что фактически незамеченно возник еще один — четвертый институт глобального управления.

Деятельность этих организаций подкрепляется опережающим принятием модельных американских решений. Например, в США принят малоизвестный у нас закон Додда–Франка объемом две тысячи страниц. Фактически его принятие Соединенными Штатами запустило механизмы, по поводу которых на международном уровне ведутся переговоры и постепенно конструируются институциональные аналоги. Россия является полноправным участником переговоров и представлена Министерством финансов и Центральным банком.

Центральный банк, Министерство финансов подписывают международные документы, в которых много положительного и нужного. Но встает вопрос: каким образом, приняв эти акты и имплементируя их в наше внутреннее законодательство, мы будем в состоянии сохранять собственную стабильность и финансовую безопасность?

Необходимы экспертные и аналитические фильтры, позволяющие вынести соответствующую оценку последствиям принятия или непринятия международных регулятивных норм.

Отстраниться от участия в этих процессах выстраивания нового глобального контекста невозможно, но и принимать без активного соучастия нельзя. Нам просто скажут: мы не вводим санкции, но готовы ли вы работать по новым правилам? Мы отвечаем: «Нет, не готовы» (мотивы могут быть различными и вполне основательными). Но вслед за этим нам ответят: «Извините, вы неконкурентоспособны, ваши финансовые институты не соответствуют принятым нормам».

Нужны активная позиция и собственная стратегия участия в подобных процессах с ясным пониманием собственных интересов и возможностей. Как раз с этим у нас есть проблемы и, что особенно важно, нет прозрачности в принятии решений.

Еще один аспект «глобального контекста». Развитые страны, на самом деле, ищут способы преодоления недостатков и ошибок кризисного регулирования на прежнем этапе мирового кризиса. Предлагается перейти от модели, при которой убытки финансово-банковских структур оплачиваются налогоплательщиками, подрывая бюджетную сбалансированность (*bail out*), к модели компенсации потерь за счет их вкладчиков и акционеров (*bail in*).



Нечто похожее уже испытано на испанском банке *Bankia* и на банках Кипра.

Другой путь — усиление контроля за налогоплательщиками и движением капиталов через офшорные юрисдикции. По нему пошли США, вовлекая своих партнеров и участников глобальной игры. И США в решении этой задачи снова в лидерах. Если вы находитесь не в серой или белой зоне, которая контролируется созданной «семеркой», Группой по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) и принятыми нормативными актами о налогообложении иностранных счетов налоговых резидентов США (*Foreign Account Compliance Act, FATCA*), вы фактически оказываетесь аутсайдерами в международных финансовых транзакциях.

Так, американцы отказались подписать соглашение с Российской Федерацией о сотрудничестве по соблюдению требований последнего из упомянутых актов. Оно создало бы рамочные условия для деятельности структур, аффилированных с российскими юридами, и их регистрации в Управлении внутреннего налогообложения США (*IRS*) в качестве внутренних налоговых резидентов.

Финансовые и нефинансовые организации в нашей стране, работая с валютами, осуществляют международные транзакции через офшорные компании и банки, работающие по американскому законодательству или являющиеся американскими резидентами. И по закону, и по нормативным правилам Центробанка российские банки регистрируются в Управлении внутреннего налогообложения США как юридические лица. Сейчас около 800 российских банков, в том числе государственных, зарегистрировались как внутренние налогоплательщики в Соединенных Штатах. На мой взгляд, мы оказались не подготовлены к такому решительному изменению ситуации в финансовых расчетах.

И вновь возникает вопрос: должны ли мы тревожиться из-за санкций или из-за того, что не являемся самостоятельными и активными соучастниками и разработчиками некой нормативной базы новой формирующейся системы взаимоотношений, где мы отстаиваем собственные интересы?

Для этого мы должны знать свои интересы, понимать, к чему они ведут, и консолидированно их реализовывать в предлагаемых нами документах при международных переговорах. Это огромная по сложности задача, которая совершенно по-другому должна осознаться и восприниматься нашей элитой и меритократией, чтобы ответить на вызовы

глобального развития и вписаться в «новый глобальный контекст».

— **Каких, на Ваш взгляд, геополитических изменений можно ожидать в обозримом будущем?**

— Простого ответа на этот вопрос нет. Можно отметить только некоторые возможные тенденции.

Демографическая ситуация, миграционные потоки, перераспределение экономической мощи, ослабление государственного суверенитета, углубление глобализации неизбежно ведут к масштабным геополитическим сдвигам, появлению новых по содержанию и своим функциям стратегических альянсов и институтов международного регулирования.

Посмотрим для начала на статистику. Она не только разрушает некоторые иллюзии и мифы, но и еще раз подтверждает стремление кооперироваться равных с равными, укреплять их позиции.

Посмотрим, куда текут прямые инвестиции из США: они вложили в 14 раз больше в Нидерланды, нежели в страны БРИКС, и в 4 раза больше, чем во всю Азию. В разные годы практически 55–60% американских прямых инвестиций идут в Европу, а 70% инвестиций — из Европы в США. Для сравнения: Россия имеет меньше американских прямых инвестиций, чем Норвегия или Дания, каждая в отдельности.

Если взять распределение собственности на активы, то практически более половины с той и с другой стороны приходится на взаимные отношения. Более половины зарубежных филиалов американских компаний находятся в Европе и наоборот, что обеспечивает занятость почти для 30 млн человек в США и Европе.

Теперь становится понятным, почему США и Германия, лидеры Старого и Нового Света, второй год ведут переговоры о трансатлантическом партнерстве в области торговли и инвестиций. Этот процесс очень сложный, существует масса противоречий, например в вопросе применения ГМО, но они в основном секторальные, тогда как в целом ряде принципиальных вопросов уже есть консенсус.

Как бы мы ни говорили, что партнерство не состоится, многочисленные для этого поводы и протесты не могут отменить уже сложившуюся годами интеграцию между США и Евросоюзом (ЕС), на долю которых приходится половина мирового ВВП и треть глобального товарооборота. И они стремятся сохранить свой лидерский потенциал.



Важный шаг в преодолении сопротивления этому партнерству сделан в 2013 г., когда Европейский Союз и Канада подписали соглашение о всеобъемлющей зоне свободной торговли. Соглашение сделало их рынки практически открытыми друг для друга.

Сразу стало ясно, что сетевые взаимодействия на таком уровне очень сложные и не всегда предсказуемые. Так, одна из европейских фирм предъявила претензии к канадской провинции Квебек, идет сутяжничество на асимметричном прежде уровне, т. е. судится не корпорация с корпорацией, как это обычно бывает. Возникает совершенно новая, ранее невозможная ситуация, когда судится частная компания с государством.

Тем не менее создание зоны свободной торговли ЕС–Канада стало своего рода пробным камнем для переговоров между США и Евросоюзом, которые могут прийти к соглашению уже к концу этого года. В случае положительного исхода переговоров еще примерно полтора года уйдет на его одобрение правительствами и парламентами стран США и ЕС.

Понятно также, почему Б. Обама выступает с инициативой двух колец — транстихоокеанского и трансатлантического. Это серьезный геополитический вызов с экономической подоплекой для многих стран, в том числе и для России, помимо всяких санкций.

Зажатая между двумя кольцами, где есть свои лидеры, которые формируют повестку дня, Россия, если не активизирует свою восточную политику, будет вынуждена взаимодействовать на чужих условиях.

Геополитические последствия имеет даже (и, может быть, прежде всего) изменение в структуре источников энергии. Новые технологии добычи сланцевого газа резко изменили тональность высказываний многих политиков и экспертов. Преодоление зависимости от импорта энергоносителей — один из приоритетов первого президентского срока Б. Обамы. Этим было подчеркнуто, насколько экономические вопросы определяют политическую повестку ведущих стран. США удалось добиться успехов. Только за десять лет, с 2000 г., доля сланцевого газа в добыче газа в США поднялась с 1 до 20% и продолжает расти.

Множатся высказывания политиков и специальные публикации, в которых сланцевый газ рассматривается с геополитических позиций, как инструмент противостояния России в Европе. Особая роль в этом противостоянии отводится Польше и Украине, которые, по оценке специалистов, занимают

первое и третье места по запасам сланцевого газа. Уже сейчас Газпром был вынужден серьезно снизить цены на газ, поставляемый в Европу. Положение станет еще более сложным, если удастся заключить соглашение об углубленной зоне свободной торговли между ЕС и Украиной.

Сейчас пока не ясно, кто с кем и против кого будет дружить. Поэтому взаимодействие в рамках БРИКС, а также с Ираном, Ближним Востоком и с другими странами становится для нас принципиально важным, и особенно это касается продвижения евразийской интеграции.

Благодаря своему географическому положению, Россия может стать связующим звеном между двумя кольцами и избежать геополитического одиночества.

— Несколько лет назад в Европе вслед за США начали активно обсуждать политику реиндустриализации для восстановления экономики. В Евросоюзе не только хотят повернуть вспять тенденцию свертывания промышленности, но планируют увеличить к 2020 г. с сегодняшних 16 до 20% долю промышленных предприятий в созданном на территории ЕС валовом национальном продукте (ВНП). В статье «Европа: реиндустриализация vs деиндустриализация», опубликованной в журнале «МЭиМО» доктором экономических наук Б. Е. Зарицким, работающим на возглавляемой Вами кафедре «Мировая экономика и международный бизнес», подробно анализируется эта проблема (http://ecsn.ru/files/pdf/201408/201408_169.pdf). Насколько реалистичны эти намерения, учитывая промышленный, научный и культурный потенциал Европы и важность этой проблемы для России?

— Да, статья глубокая и интересная, я познакомился с ней еще до публикации и мы ее обсуждали с автором. Советую всем ее прочитать.

Надо сказать, что обсуждение темы реиндустриализации широко развернулось в Европе после острой фазы кризиса 2008–2009 гг. Резко затормозился экономический рост, сократились бюджетные доходы, упала занятость, европейские страны опутала сеть долговых обязательств. Начался лихорадочный поиск выхода из стагнации. К этому подталкивает и социальное недовольство. Общий уровень безработицы по Европе превысил 11%, а в странах Южной Европы превышает 20%. Причем наиболее высокий уровень безработицы не один год сохраняется среди молодежи и женщин.



Официально озабоченность перспективами развития реальной экономики проявилась осенью 2012 г. в опубликованном документе Европейской комиссии. В нем было отмечено, что доля промышленности в ВВП Европы упала в период кризиса ниже 15%. Там же поставлена задача увеличить эту долю с нынешних 16 до 20% к 2020 г.

Эйфория от аутсорсинга прошла. Все чаще обсуждается инсорсинг и то, какие условия для него следует создать в Европе. Пока этот процесс в самом начале.

Впрочем, справедливости ради следует сказать, что страны находятся в разном положении. У одних, как у Германии, Австрии, Чехии и Скандинавских стран, доля промышленности в ВВП составляет 20–25%. Средние показатели — у Италии и Испании. Совсем низкие — около 10% у Великобритании и Франции. И реиндустриализация, возможно, будет проходить по-разному.

В целом понятно, что рост стоимости рабочей силы в развивающихся экономиках, транзакционные издержки, конкуренция за качество при взвешенной оценке плюсов и минусов аутсорсинга все чаще подталкивают компании к размещению производств ближе к собственной исследовательской базе и квалифицированной рабочей силе.

В одних странах, увлекшихся аутсорсингом, при благоприятных экономических условиях произойдет частичный возврат производств. В других начнется переход на более высокий уклад и диверсификацию промышленных производств. В третьих речь идет о восстановлении промышленности в каком-то виде и включении в кооперационные связи с более развитыми партнерами на их условиях.

Вместе с тем промышленность каждой из стран будет все плотнее вписываться в секторальные цепочки воспроизводства добавленной стоимости и систему производственной кооперации.

Это уже такая система взаимоотношений, когда рассматривать отдельные национальные экономики по степени развития промышленности вне общего рынка и общей экономики Европейского Союза было бы информативно, но не вполне корректно. Традиционный подход в этом случае дает немного, только позволяет оценить экономическую политику отдельного правительства и стратегию отдельных корпораций, которые сами принадлежат более общему экономическому пространству Европы.

Надо смотреть под другим углом зрения: насколько промышленность Европы внутренне сбалансирована и интегрирована, способна осваивать новые

технологии и знания, обеспечивать качество и конкурентоспособность на международных рынках. Общее для Европы в оценке перспектив реиндустриализации — стремление сохранить и развить лидерство в технологиях и инновациях. Впрочем, это консолидированная позиция развитых стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Достаточно ясно ее артикулировал в разгар кризиса и пессимистических настроений Роберт Рубин, бывший министр финансов США. Председательствуя в Базеле на очередной встрече руководителей центральных банков ведущих стран, он особо подчеркнул общее видение будущего посткризисного мира: развитые западные страны всегда лидировали в формировании перспектив развития и впредь останутся лидерами, как бы они ни отставали в индустриализации, экономическом росте или в освоении ресурсов. Они по-прежнему, безусловно, доминируют интеллектуально и с точки зрения понимания своего будущего и целеустремленности готовы найти ответы на новые вызовы и риски.

Таким образом, в промышленности поддерживается некий инновационный тонус, который выражается в том, что Европа стремится оставаться лидером прежде всего в интеллектуальной сфере.

В Германии смотрят на свою будущую промышленность с позиций, которые позволят обладать универсальными моделями, оформленными в цифровом виде. Так, если вы захотите произвести платформу какого-то автомобиля, то придется обращаться к немцам. Другое направление дальнейшего развития гибкого автоматизированного производства — это уже крупные производства и технологии, которые базируются на интеллекте. Это направление в комбинации с более общим процессом цифризации производственно-технологических процессов приведет к глубоким структурным сдвигам в экономике, занятости, образовании и управлении.

Особое место в реиндустриализации занимают страны Центральной и Восточной Европы. Все они прошли через деиндустриализацию, потеряв значительную или большую часть промышленности. Некоторые трудно назвать государствами с национальной экономикой, и постепенно они превращаются в территорию с теряющим идентичность населением.

Думаю, такая же перспектива ожидает Украину и Молдавию, если состоится их сближение в рамках ассоциации с Евросоюзом.



Хочу обратить внимание на тот факт, что деиндустриализация почему-то не затронула военно-промышленный комплекс (ВПК) Европы. Любопытно, что во время кризиса 2008–2009 гг. и после него европейский ВПК развивается высокими темпами.

В Европе происходит еще один процесс — китайский аутсорсинг. Китайский капитал внедряется через экспорт вторичных технологий. Например, в Венгрии известная компания «Видеотон» производит китайскую домашнюю технику, аудио- и видеоаппаратуру, но использует руки восточноевропейских специалистов и рабочих. Не секрет, что в Италии некоторые традиционные промыслы и отрасли промышленности практически перешли под контроль китайцев.

— Тема кризиса сегодня — самая обсуждаемая и актуальная в научном и экспертном сообществе. По мнению многих экономистов, нынешний кризис отличается от кризиса 2008–2009 гг. по масштабам и длительности. Какова Ваша оценка сегодняшнего кризиса и антикризисной программы Правительства?

— Обсуждать проблему кризиса следует исключительно в глобальном контексте. Прежде всего потому, что российская экономика открыта опасно. Так сложилось, что степень ее открытости в 2,5–3 раза выше по сравнению с общемировым уровнем внешних факторов в формировании ВВП. Это 16–20%.

Экономическая политика и экономическое поведение должны быть иными, если мы видим нашу страну в будущем. Реакция на санкции и развитие импортозамещения, безусловно, задачи крайне важные. Однако они не цель, а следствие недальновидной политики, не учитывающей весь комплекс равнозначных вызовов для нашей чрезмерно открытой экономики. И это сейчас является главным политическим вопросом, которым в принципе должна заниматься власть на всех уровнях.

Еще один чрезвычайно важный сюжет, который должен при этом учитываться, — кризисогенность мирового экономического развития, она и есть основа турбулентности. Это показывают многочисленные исследования. Согласно одному из них, проведенному МВФ, только за четверть века в почти сотне стран зафиксированы более 400 ценовых, банковских, кредитных и валютных кризисов, в 48 случаях совпали два кризиса, в 10 — три. Каждый эпизод совпадающих локальных кризисов сопровождался рецессиями. Замечено, что частота кризисов

нарастает, выходы из них обходятся все дороже и с каждым разом длительнее.

Нынешний кризис — это в значительной мере результат не предвидения или нежелания видения отдаленной перспективы, когда предпринимаются исключительно тактические действия по принципу «импульс–реакция». У нас же каждое ведомство и министерство добросовестно выполняют свою работу, они действуют разрозненно. Общей стратегии действий, основанной на видении хотя бы среднесрочного будущего, не просматривается. Концепция социально-экономического развития до 2020 г. неактуальна во многих частях и разошлась с реальностью, корректировка же не удалась.

Переход к плавающему валютному курсу, таргетирование инфляции в нынешнем виде, затухание инвестиционного процесса в отсутствие стратегии развития дестабилизировали высокомонополизированную открытую экономику.

Отдельные локальные действия могут быть очень интересными и правильными, но обратите внимание: стратегические крупные вопросы остаются нерешенными, а общая картина развития — смутной.

Показательный пример — многочисленные заявления о переходе к экономике на основе инновационного развития. С начала нулевых годов мы говорим о необходимости перехода к инновационной модели развития.

Вскоре, однако, все устали от слова «инновационный», затерли его, стали стесняться использовать. Произошло это от того, что ни одна стратегия, ни одна программа (сначала до 2010 г., затем — до 2015 г.) по созданию, например, инновационной инфраструктуры, национальной инновационной системы, по научно-техническому развитию практически не доведена до конца.

При этом я не могу сказать, что все плохо. Мы иногда торопимся с выводами. Если говорить образно, то переход телеги из одной колеи в другую требует не только решительного сильного действия, но и подготовки другой колеи.

В эмбриональной форме у нас есть институты развития инновационной экономики, которые действительно созданы. Но они практически блокируются инерцией прежней модели финансовой стабилизации, на которую преимущественно сориентирована экономическая политика. Кроме того, как я понимаю, у власти есть боязнь неопределенности, которая может возникнуть в период перехода к иной модели развития.



Хватит ли сил удержать экономику на весу? Этот момент очень опасный, требует согласованного стратегического маневра, одновременного решения равновеликих по значимости вопросов.

Кроме того, должна быть определенная мобилизация ручного управления. Но не такого, как сейчас: следуем за событиями, бросаем ресурсы туда, где возникает критическая ситуация. Нет, это ручное управление с точным пониманием — какие стратегические результаты мы хотим получить, а не реакция на случившееся. Я бы назвал это так: ручное управление формированием будущего. Для этого также нужны команда, видение будущего и стратегическое целеполагание.

Такой подход много обсуждался еще в конце 1990-х годов. В качестве возражения или сомнения часто говорили: «Да, налоговую систему и межбюджетные отношения надо менять, но что произойдет с бюджетом, как страна переживет этот финансовый год?». Понятно, что переходить из одной колеи в другую лучше, когда накоплены ресурсы, есть подушка безопасности. Подушка безопасности, и не одна, появилась, а переход не произошел.

Антикризисная программа 2008 г. у меня не вызвала никакого отторжения. Если посмотреть список антикризисных мер, предпринятых незадолго в развитых странах, то мы увидим, что они тогда были реализованы в России и достаточно оперативно. В отличие от 2008–2009 гг., нынешняя программа запаздывает, она непрозрачна и невнятна. Предпринимаемые действия с большими допусками можно отнести к кризисному управлению.

— Наверное, Вы лучше многих знаете, что научная полемика о необходимости разработки нового подхода к решению социально-экономических проблем и формированию новой геостратегической и макроэкономической политики ведется среди экономистов — исследователей и практиков не один год. Какие есть основания полагать, что реальное движение к новой модели развития страны все же начнется?

— В июне 2014 г. принят Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Это серьезный позитивный шаг, хотя закон пока бумажный и нужно еще очень много сделать, чтобы он заработал.

На мой взгляд, необходимо наладить индикативное планирование с четким пониманием экономических и социальных задач. Так было во многих странах, а французы до сих пор это делают. Конечно, очень трудно удержаться на уровне индикативности

и не скатиться к директивности и обязательности, но это решаемая задача.

Если этого не сделать, может получиться другой крен. Например, при корректировке «Стратегии 2020» возникло довольно опасное предложение о создании ведомства по контролю над оценкой регулирующего воздействия (ОРВ) во главе с полномочным вице-премьером, хотя на это мало кто обратил внимание. Конечно, я за то, чтобы ОРВ внедрялась, дабы отслеживать, где слишком много надзора, мониторинга и контроля. Прежде всего это относится к малому и среднему бизнесу, который абсолютно задушен, независимо от всех слов, которые произносятся в его поддержку.

Но создание такого органа, который будет определять, что рыночное, а что нет, отменять соответствующие нормативные акты, давать рекомендации законодательным органам, — это не что иное как переход к деспотизму корпораций и бюрократии и ничего общего с рынком и разумным либерализмом не имеет.

Таким образом, от индикативного планирования можно перейти к запуску цикла планирования стратегического, под который должны подверстываться и увязываться по срокам и ресурсам все корпоративные, региональные и ведомственные программы. Цикл должен начинаться со стратегической директивы, которая определяет основные направления развития и утверждается Президентом страны.

Сейчас этого не происходит, есть сотни документов — концепции, стратегии, инвестиционные программы, которые не увязаны в основной социально-экономической стратегии развития страны. Поэтому у нас ничего получается, задача перехода к новой модели экономики не решается и не может быть решена в этих обстоятельствах.

— Проблема устойчивости и надежности национальной финансовой системы в условиях санкций и экономического кризиса встала со всей остротой. Многие ученые, эксперты и предприниматели, оценивая действия нынешнего руководства ЦБ, считают, что борьба с инфляцией с помощью поднятия ключевой ставки привела к ее разгону, а в условиях отсутствия высококонкурентного рынка и наличия государственных и олигархических монополий все возникающие экономические трудности просто переложили на население через повышение цен.



Складывается впечатление, что эксперты в первую очередь обсуждают ключевую процентную ставку ЦБ, а вопрос о денежной массе остается в тени, хотя ее объем, как показывает статистика, напрямую связан с экономическим ростом или его отсутствием.

— Не скажу за всех экспертов, но эта проблема постоянно звучит в выступлениях моих коллег, с которыми мы единодушны в оценке ситуации. Совсем недавно на секции по экономическим и социальным вопросам Научного совета при Совете безопасности РФ обсуждались вопросы денежно-кредитной политики, и там это проблема также прозвучала.

Центральный банк воздействует только на краткосрочные сегменты денежного рынка. Денежно-кредитная политика создает дополнительные шоки: нехватку ликвидности и нестабильность динамики валютного курса, а проводимый вариант монетарной политики недооценивает побочные эффекты. Можно, конечно, добиться временного равновесия валютного курса (вопрос: где будет точка равновесия?) и при этом дестабилизировать экономику и вызвать долгосрочные диспропорции в ее структуре.

Напомню, что с 2003 по 2007 г. был устойчивый рост денежной базы и денежной массы М2 ежегодно на 5–6%, и это были годы роста ВВП. В 2010 г. объем денежной массы вырос на 25,4%. Есть четкая корреляция: как только идет сжатие денежной базы и массы, тут же сокращается ВВП.

Сейчас мы имеем дефицит денег для воспроизводства основного капитала, для инвестиционного процесса. Такой вывод выглядит странно, денег в стране достаточно: только разница между уровнем сбережения и накопления составляет до 1,7 трлн рублей. Деньги есть у населения, у банков, у различных фондов, но они либо заморожены в резервах, либо отсечены высокими процентными ставками при низкой рентабельности реального сектора.

Монетизация российской экономики (отношение денежной массы М2 к ВВП) в прошлом году снизилась до 42–43%. Она в два-три раза ниже, чем в развитых странах, и в четыре-пять ниже, чем в Китае.

Почему возобновилось сжатие денежной массы? Монетизация у нас в основном обеспечивается поступлением валюты. Приток ее с резким падением цен на нефть сократился, и появился риск, что не будет положительного платежного баланса, и это повлечет за собой сокращение резервов и резервных фондов.

Кстати, в прогнозе под бюджет 2014 г. и на период до 2016 г. в одном из вариантов предполагалось, что в 2015–2016 гг. будет отрицательный платежный баланс с минусом 12–15 млрд рублей. Этого, к счастью, не произошло, что говорит о степени достоверности наших прогнозов.

Возникает вопрос: у нас суверенный Центральный банк? Формально суверенный. Если это так, то он имеет право на собственную денежную эмиссию. Это одно из проявлений экономического суверенитета государства.

Не очень понятно, почему ЦБ сейчас говорит о проблемах заимствования на внутреннем рынке, о консолидации бюджета и сокращении расходов, когда у него есть инструмент, в том числе возможной кредитной эмиссии под определенные проекты. Возражение только одно — непременный разгон инфляции.

Поэтому вывод очевиден: сжатие денежной массы стало одним из главных драйверов нынешнего кризиса. Денежной массы не хватает для обеспечения экономического оборота. Они стоят дорого, поэтому остановилось кредитование экономики.

Что касается резкого повышения ключевой ставки ЦБ в декабре прошлого года, причины разные и они понятны. С ними можно соглашаться или нет, но совершенно очевидно, что такое действие идет вразрез с мировой практикой кризисного регулирования и имеет многочисленные негативные последствия. Более того, на мой взгляд, повышение ставки спровоцировало дополнительный отток капитала.

Конечно, вопрос о денежной массе принципиально важен. Никакого движения вперед не будет, если ее объем существенно не увеличится.

При этом сжатие денежной массы, проводимое ЦБ, вопреки убеждениям его руководства не сдерживает инфляцию, которая в два с лишним раза превысила запланированный показатель.

Посмотрите на политику «количественного смягчения», которую давно проводят США, а теперь и Евросоюз, насыщая экономику сотнями миллионов долларов и евро. Тем самым они таргетируют инфляцию и поддерживают агрегированный спрос.

У нас спрос населения падает, государственный спрос ограничили мы сами, кредитная задолженность растет, у банков не хватает ликвидности, поэтому возникает вопрос: что ЦБ собирается делать дальше?

Падение агрегированного спроса продолжится и будет стагфляция, которая хуже, чем просто спад или отсутствие роста ВВП. Парадоксально, но у нас

растет инфляция, хотя по всем правилам должна быть дефляция. Впрочем, я бы не исключал такой возможности.

Что делают Соединенные Штаты? Существуют две болезни развитого мира, которых там боятся больше, чем чумы или холеры, — это инфляция и дефляция. Инфляция пугает Европу, а дефляция страшит Америку.

Бен Бернанке, который до февраля 2014 г. 8 лет возглавлял Федеральную резервную систему США, неоднократно писал в своих академических работах, что инфляция 1–3% должна быть обязательно, и несколько лет проводил политику количественного смягчения, накачивая экономику деньгами, что стимулировало умеренную инфляцию и вынос в другие страны.

Это выгодно и для Европы, которая также перекидывает большую инфляцию на периферийные страны, сохраняет у себя небольшую инфляцию, тем самым стимулирует экономический рост и дополнительно рефинансирует бюджетный дефицит.

Мы же почему-то не проводим нормальное таргетирование инфляции вопреки объявленным целям денежно-кредитной политики и отказываемся от эмиссии, которая могла бы рефинансировать дефицит нашего бюджета.

Проще говоря, существуют разные инструменты, которые позволяют более тонко и эффективно настраивать финансовую систему страны. Повторю, что именно она самая открытая в нашей экономике, вследствие чего мы являемся частью мировой системы, которая работает как определенный инструмент глобального регулирования. Видимо, у нас пока недостаточно знаний такого инструментария, который позволил бы наладить наши финансы.

— Несколько лет назад, работая в Совете Федерации, Вы как ученый и практик занимались проблемой бюджетного федерализма. Академик Е. М. Примаков, выступая в январе этого года на заседании «Меркурий-клуба», подчеркнул, что решение этой проблемы придаст дополнительные стимулы для развития российских регионов. Как Вам видится эта проблема сейчас, и какие можно предложить механизмы и формы для ее решения?

— Экономические основы отношений центра и регионов являются важнейшим компонентом государственного устройства любого федеративного государства. Они требуют постоянного внимания и могут изменяться в зависимости от экономической ситуации и политических циклов. Опыт таких

федеративных государств, как Канада, Бразилия и ФРГ, подтверждает необходимость периодической оптимизации распределяемых полномочий и их финансового обеспечения.

Что касается взаимоотношений российских регионов с центром, то следует больше внимания уделять этому направлению государственного строительства, весьма еще далекому от завершения. Несовершенство федеративных отношений наиболее ощутимо проявляется в налогово-бюджетной сфере. При этом я далек от критики межбюджетных отношений. Есть программа их развития, прошедшая уже несколько этапов. Она принята в начале нашего века, и нужен определенный период времени для того, чтобы она заработала полноценно. А затем уже надо делать выводы, если это окажется необходимым, о направлениях корректировки.

Вместе с тем все последнее десятилетие просматривается явственная тенденция федерального центра к аккумуляции доходов и централизации налоговых источников с последующим распределением по определенным критериям в регионы и между регионами. Эту тенденцию усиливают кризисные процессы, в результате фактически реализуется смешанная модель, в которой присутствует много элементов унитарного государства. Об этом также свидетельствует активное федеральное присутствие в регионах. Немалая часть бюджета идет на содержание почти четырех десятков представительств федеральных органов в субъектах Федерации.

Расширение собственных и совместных с центром полномочий регионов, передача социальных мандатов на уровень субъектов Федерации без обеспечения бюджетной достаточности ведет к искажению экономических пропорций. Диспропорции проявляются в отсутствие достаточного объема доходов у регионов и в том, что регионы задолжали примерно 2 трлн 400 млрд рублей федеральному центру. Возможно, последняя цифра иная, поскольку долг продолжает расти. Надо полагать, так и происходит при нынешней оптимизации бюджетных расходов.

Регионы, получая бюджетные кредиты, не могут по ним расплатиться и берут банковские кредиты, что еще больше усугубляет их финансовое состояние. Более того, возникла ситуация, при которой обсуждается вопрос о возможности (пока гипотетической) банкротства отдельных субъектов Федерации.

Но регион — это не только субъект Федерации, это понятие шире. Что делать с другими

территориальными образованиями? В нашей стране 150 с лишним тысяч сельских поселений, из которых треть, будучи юридически зафиксированными, не имеют ни одного жителя, примерно треть — до 100 человек. От 8 до 10 тыс. муниципалитетов имеют бюджеты до 1,5 млн рублей в год. Понятно, что они не могут себя обеспечить финансово и должны объединяться, и это сейчас происходит повсеместно.

Возникает вопрос: виноваты сами регионы или нет? При экономии на инвестициях, сдерживании денежной эмиссии и сжатой денежной массе, неравномерном распределении денег по экономическому пространству сокращается спрос и снижается экономическая активность в регионах (это хорошо видно на примере малого бизнеса). Они не могут справиться с этой ситуацией без собственных источников финансирования своей деятельности.

Общение с администрацией даже развитых регионов говорит о том, что целый ряд наиболее крупных компаний, работающих на их территории, находятся под контролем федеративного центра, в результате чего значительная часть налоговых поступлений утекает в Санкт-Петербург, Москву, Екатеринбург, Новосибирск, т. е. в крупные центры.

Это действительно требует пересмотра всей модели экономических взаимоотношений, на что нужно время. Кстати, сами регионы через Конституционный Суд РФ предъявили значительные иски федеральному центру в связи с неполным выполнением обязательств перед региональными бюджетами.

— Понятно, что процесс согласования интересов центра и регионов очень непростой, но что можно было бы предпринять уже сейчас?

— Мне кажется, было бы полезно вернуться к системе налогообложения, которая существовала до 2004 г. и оставляла значительно больше источников доходов регионам. В частности, сейчас вновь поднята тема введения регионального налога с продаж. Он взимался с 1998 по 2004 г. Некоторые муниципалитеты недавно подсчитали, что они получили бы гораздо больше финансовых ресурсов, если бы вернулись к прежней системе. Возможно, это так, надо проверять на цифрах. Одно ясно, что компромиссное предложение Минфина разрешить регионам получать дополнительные сборы с торговли, объектов питания и т. д. только утяжелит налоговое бремя малого бизнеса.

При всей важности оптимизации налогово-бюджетных основ российского федерализма к ней нельзя сводить проблемы согласования интересов

центра и регионов. Основы механизмов согласования должны строиться в рамках государственной политики регионального и пространственного развития страны — об этом много разговоров. В прошлые годы принимались различные версии региональной политики, однако сейчас такого нет.

Организация пространства, особенно для географических масштабов нашей страны, имеет основополагающее значение и для выбора той или иной системы экономических отношений между регионами и федеральным центром. Административно-территориальное деление страны, которое только усложнилось в 2003 г. с принятием Федерального закона № 131 о территориальной организации местного самоуправления, отличается большой дробностью и очень сложными отношениями между городскими и сельскими поселениями, муниципалитетами и субъектами Федерации.

По Конституции укрупнение и объединение требуют определенного согласия существующих субъектов Федерации. Невольно приходишь к выводу, что федеральные округа, хотя и не вполне конституционные в нынешнем виде, — это более рациональная форма организации пространства.

Есть и другой путь, о котором я говорил на одном из заседаний при корректировке «Стратегии 2020»: административное деление может дополняться или привязываться к экономическому районированию.

Основные принципы экономического районирования территорий в привязке к естественно-географическим условиям были заложены еще в начале XX в. германской школой территориального размещения производства. Эти принципы были развиты советской школой и применены на практике при размещении производительных сил. Экономические регионы значительно крупнее существующих административных образований (кстати, они перечислены и описаны в общероссийском классификаторе). К ним следовало бы привязывать укрупненные административно-территориальные образования и выстраивать систему их самообеспечения и взаимоотношений с центром.

Думаю, Европа выбрала более верную политику регионального развития, когда стала создавать еврорегионы. Это объединение территорий, где проживают 5 млн человек: производится ВРП, обеспечивающий самодостаточность, осуществляется самоуправление и определяются перспективы развития. Важно, что при этом обеспечивается минимизация производственных и транспортных затрат, а также существенная экономия на руководящем



и административном персонале. Добавлю, что европейские регионы имеют представительство и в Европейском парламенте в Страсбурге. У нас были предприняты попытки неформально воспроизвести европейский опыт.

— **Вернемся к классическому вопросу: «Что делать?», ведь в условиях турбулентности трудно давать оценки текущей ситуации и прогнозировать тенденции ее развития.**

— Первое. Нет единственной проблемы, решение которой позволит радикально улучшить ситуацию. Их несколько, и я уже их упоминал, подчеркивая, что они равнозначны.

Второе. Необходимо ограничить избыточные вольности в денежно-кредитной политике. Надо определиться, наконец, — наш ЦБ суверенный или нет. Каковы разумные границы между суверенитетом и участием в международных глобальных системах, где принимаются решения, на которые мы не можем воздействовать, и решения, которые нужно фильтровать с позиций наших интересов и возможностей.

Есть вольности, против отмены которых Центральный банк категорически против. Тем не менее целесообразно не препятствовать, а рассчитать, к чему могут привести определенные временные ограничения на движение капитала по счету текущих операций. Это было всегда и везде, многие страны эту практику применяли. Напомню, что даже в Великобритании, финансовой столице мира, которая в 1960-е гг. была в очень тяжелом финансовом положении и переживала бесконечные девальвации, запретили вывозить за рубеж более тысячи фунтов стерлингов на человека. Кризис пережили, и ограничение отменили.

Третье. Параллельно с этим следует ограничить хождение иностранной валюты в стране, иначе рубль не вернет себе необходимую прочность. Существуют разные предложения, надо просчитать возможные проблемы и потери. Центральный банк все-таки должен не только бороться с инфляцией и поддерживать валютный курс.

Помимо достижения финансовой стабильности, Центральному банку поручено озаботиться интересами реальной экономики. Как минимум, он не должен вследствие своей политики сдерживать экономическое развитие.

Четвертое. Более эффективного управления требуют естественные монополии и государственные корпорации. Они не должны ориентироваться на мировые цены и равные условия конкуренции,

чтобы сдерживать инфляцию. Кроме того, распространилась практика закладывать инвестиционную составляющую в тариф, который может лишь частично обеспечивать развитие.

Пятое. Необходимо повысить эффективность управления нашими резервными фондами. Были планы создать для этого управляющую компанию, но запущенная кем-то идея о ее приватизации поставила на ней жирный крест. Сейчас средства фондов вложены под 0,8–2%, что гораздо ниже уровня инфляции, поскольку происходит их быстрое обесценение. Изучали зарубежный опыт, который с высокой надежностью позволял выйти на нормальный уровень доходности наших накоплений, но все напрасно.

Шестое. Должны заработать институты развития, которые не работают в необходимых масштабах. Внешэкономбанк знает, что надо делать, там очень грамотные специалисты с высоким потенциалом. Кроме того, должны заработать региональные институты развития, причем в связке с федеральными, хотя координирующая их деятельность система все еще не создана.

Седьмое. Мобилизованы средства, а деньги в стране есть — на инвестиции и на малый и средний бизнес, с которым, на мой взгляд, сложилась катастрофическая ситуация.

Очень плохо обстоит дело с инвестициями, поскольку в бюджете сокращены расходы на целый ряд проектов. И это при том, что за последние лет 12–13 затраты на поддержание инфраструктуры в добывающих отраслях выросли более чем в 10 раз, в обрабатывающей промышленности чуть меньше — в 7 раз. Поэтому нам не хватит никаких накоплений, чтобы обеспечить темпы экономического роста в ближайшем будущем.

Таким образом, в первую очередь деньги должны быть сконцентрированы на инвестиционные проекты в инфраструктуру и в обрабатывающую промышленность, где есть перспективные научно-технологические заделы.

А начинать надо с того, о чем говорилось выше, — создать Центр стратегического и индикативного планирования; определить цели и задачи; поэтапно двигаться вперед. Ввести определенные ограничения на движение капитала, запустить институты развития, инвестировать в инфраструктуру и ключевые отрасли обрабатывающей промышленности. И, конечно, необходимо развитие сельского хозяйства, которое должно решить проблему продовольственной безопасности.



УДК 330.1

Модернизация российской промышленной политики*

БЛИНОВ АНДРЕЙ ОЛЕГОВИЧ,*академик РАН, д-р экон.наук, профессор кафедры «Общий менеджмент» Финансового университета, руководитель секции «Экономика управления» Дома ученых РАН***E-mail:** aoblinov@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблема инновационно-технологического потенциала российской экономики и влияние его на мировой экономический кризис. Проанализирован исторический обзор взглядов на «формирование промышленной политики». Раскрываются причины разрушения нравственности российской экономики и потери устойчивости экономического развития. Отмечается, что за восемь благополучных лет выросло поколение топ-менеджеров, привыкших «управлять ростом благосостояния» в тепличных условиях, когда растут все рынки, когда нет конкуренции с более сильными соперниками из-за рубежа и не нужны крупные инвестиции в новые технологии, когда население не интересуется политикой. У такой элиты нет опыта антикризисного управления, необходимых умений, они не заряжены на нелегкую постоянную борьбу. В России новая экономическая стратегия требует создания умной и нравственной экономики. Большую роль в этой работе отводится СМИ. Обоснован тот факт, что сегодняшнее положение в России не позволит создать инновационную экономику ни к 2020, ни к 2050 году.

Ключевые слова: промышленность, менеджмент, Россия, безопасность, инновации, модернизация, программы.

Modernization of the Russian industrial policy and its influence on a world economic crisis

BLINOV ANDREY OLEGOVICH,*Doctor of Economics, Professor of Department of the general management of Financial University under the Government of the Russian Federation, academician of the RANS, Head of the section «Managerial economics» of the House of the scientists of the RAS***E-mail:** aoblinov@mail.ru

Abstract. The article deals with the problem of innovation and technological potential of the Russian economy and its influence on the global economic crisis. Analyzed historical overview of views on «industrial policy». The reasons of the destruction of morality of the Russian economy and the loss of stability and economic development. It is noted that for eight years has grown wealthier generation of top managers who are accustomed to «manage the growing prosperity» under greenhouse conditions, when all markets are growing, when there is no competition with strong rivals from abroad and do not need large investments in new technologies, when the population not interested in politics. In such elites have no experience of crisis management, necessary skills, they are not charged at a constant struggle hard. In Russia, a new economic strategy requires the creation of intelligent and moral economy. A major role in this work is given media. Justified, the fact that the current situation in Russia does not allow to create an innovative economy nor to the year 2020 or 2050-year.

Keywords: industry, morality, Russia, crisis, safety, innovation, modernization programs.

* Статья публикуется в порядке обсуждения.



Введение и актуальность исследования

В экономической литературе исследованиям по промышленной политике уделялось и уделяется явно недостаточное внимание. Промышленная политика государства как часть общей экономической политики является одной из наиболее широко обсуждаемых и одновременно одной из наиболее спорных концепций в экономической литературе.

Призывы некоторых аналитиков к активной промышленной политике в первой половине 1990-х гг. воспринимались как призыв к реанимации системы централизованного планирования.

В силу запредельной изношенности основных фондов, старения высококвалифицированных кадров, глубокого падения производства высокотехнологичных товаров и нарастающей переориентации на импортную технологическую базу меры по переводу экономики России на инновационный путь развития нужно предпринимать немедленно, пока сохраняющийся научно-производственный потенциал еще позволяет реализовать заявленную Президентом стратегию инновационного развития.

В условиях циклически развивающейся экономики, на этапе выхода из структурного кризиса промышленная политика должна содействовать формированию нового типа отраслевой структуры промышленности, на этапе экономического роста — его развитию и укреплению, на этапе стабилизации — быть направленной на реализацию сложившегося потенциала. Иначе говоря, в зависимости от этапа развития, промышленная политика обеспечивает либо поддержку сложившейся структуры промышленности, либо формирование отраслевой структуры нового типа.

Для определения приоритетных направлений развития отечественной промышленной политики необходимо разработать ключевые технологические индикаторы России в контексте развитых стран мира и оценить инновационно-технологический потенциал российской экономики.

Исторический обзор взглядов на «формирование промышленной политики»

Призывы некоторых аналитиков к активной промышленной политике в первой половине 1990-х гг. воспринимались как призыв к реанимации системы централизованного планирования.

В 1970–1990 гг. промышленная политика большинства развитых стран мира была направлена на энерго- и ресурсосбережение, освоение наукоемких

технологий и «облегчение» отраслевых структур путем передачи трудо-, ресурсоемких и экологически сложных производств в менее развитые страны. Так делали во второй половине XX столетия Франция, Швеция, Южная Корея, Индия, Япония и другие страны. Таким образом, активная промышленная политика в большинстве развитых стран имеет следствием изменение отраслевой структуры экономики.

Сторонники институционального подхода считают, что руководствоваться только отраслевым принципом в промышленной политике сегодня нецелесообразно, поскольку в быстро меняющихся экономических и технологических условиях на передний план выходит способность организаций и государства к адаптации в постоянно меняющейся окружающей среде и внедрению новых технологий. Отраслевые приоритеты постепенно теряют свое значение, кроме тех, что связаны с безопасностью страны. Так, профессор В. А. Мау отмечает, что необходим отказ от промышленной политики в традиционном (отраслевом) понимании, в том числе — от отраслевых приоритетов, от концентрации ресурсов в тех или иных отраслях, поскольку их невозможно предугадать и определить в условиях нарастающей неопределенности. В этих условиях на первый план выходят такие факторы, как человеческий капитал и создание стимулов к личному высокопроизводительному труду [1].

При этом основная роль государства должна сводиться к формированию такой институциональной структуры экономики, которая будет нацелена на создание необходимых условий для проведения технологической и отраслевой перестройки [2]. Поскольку институциональная структура гораздо более инерционна, нежели технологическая или отраслевая, основной задачей государства в области промышленной политики должно стать создание институциональной структуры-платформы, обеспечивающей перманентную генерацию инноваций и прогрессивных технологий и их диффузию в самые различные сферы жизни [3].

Многие зарубежные авторы полагают, что термин «промышленная политика» в нынешних условиях вообще не нужен. По их мнению, большинство отраслей промышленности развитых стран достигли успеха в 70–80-х гг. XX в. и сегодня, когда активно формируется новая технологическая парадигма, целесообразно говорить лишь об инновационной политике [4]. Поэтому в современных публикациях все чаще встречается термин



«инновационно-промышленная политика», понимаемый как государственная политика, направленная на выявление и капитализацию сравнительных конкурентных преимуществ экономики. Это означает использование тех исторических, географических, национальных и других факторов, развитие которых выведет экономику на более высокий уровень по сравнению с иностранными конкурентами. Концентрация государственных финансовых и организационных ресурсов на развитии таких преимуществ и создание на их основе новых производств создаст дополнительный внутренний промышленный спрос и в результате кумулятивного эффекта будет способствовать развитию смежных производств, отраслей и экономики страны в целом.

В девяностые и нулевые годы промышленная политика в России лоббировалась по-разному: от протекционистского сценария поддержки базовых отраслей до выборочной ставки на выращивание национальных чемпионов. Наиболее активно промышленную политику лоббировал Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). В 1998 г. в докладе «Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации» президент РСПП А. И. Вольский уделял значительное внимание конверсии военно-промышленного комплекса, машиностроению, высоким технологиям и развитию кадров.

Уже в 2002 г. РСПП представил обновленную версию промышленной политики (Концепция промышленной политики), над которой трудились представители ведущих компаний крупного российского бизнеса. Проект предполагал переход на инновационную (наукоёмкую) экономику, выбор точек (проектов) роста, развитие малого и среднего бизнеса, поддержку конкурентоспособных отраслей.

Эти идеи в 2004 г. трансформировались в доклад «Современная национальная промышленная политика в России» и далее в национальный доклад РСПП «Политика повышения конкурентоспособности экономики России», где в качестве инструментов промышленной политики предлагались «национальные проекты».

В 2005 г. экспертная группа комитета РСПП по промышленной политике и конкурентоспособности под руководством В. П. Евтушенкова представляет доклад «Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой и кластерный анализ». Авторы доклада вновь указывают на необходимость поддержки конкурентоспособных отраслей, потерю актуальности отраслевой структуры промышленности

и необходимость перехода на конкурентоспособные виды деятельности.

Активная работа Российского союза промышленников и предпринимателей по формированию документов промышленной политики (направленных на развитие производства в целом и отдельных отраслей) продолжается в 2006–2007 гг. В эти годы РСПП совместно с Минпромэнерго обсуждает стратегию развития лесной, химической, нефтехимической, электронной, металлургической, легкой и судостроительной промышленности.

Квинтэссенцией работы РСПП по промышленной политике стали предложения Правительству РФ разработать и принять «Основы промышленной политики РФ на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу», также был внесен на рассмотрение законопроект «О промышленной политике».

Российский союз промышленников и предпринимателей работал со всеми ведомствами, на всех экспертных и общественных площадках. Совместно с Общественной палатой им был подготовлен «Доклад по промышленной политике и инновациям», содержащий предложения по созданию государственно-частного партнерства (ГЧП), проведению форсайта для выбора направлений инновационного развития, строительства промышленных парков. И хотя проекты предложенных законов так и не были приняты, тем не менее идеи РСПП нашли широкое отражение в государственной политике.

Свое видение промышленной политики продвигали и другие площадки, в частности в Торгово-промышленной палате (ТПП) еще в 2002 г. появился профильный комитет, возглавляемый С. С. Сулакшиным. Уже в 2003 г. специально созданная рабочая группа приступила к написанию концепции промышленной политики на основе методического материала «О задаче разработки промышленной политики в России».

По итогам экспертных обсуждений был представлен документ «Государственная промышленная политика России. Проблемы формирования и реализации». ТПП предложила свой концепт и включилась в борьбу за промышленную политику. Основной приоритет — формирование «новой экономики» высокотехнологичными наукоёмкими производствами. В качестве объекта промышленной политики концепция предлагала над-субъектные территориально-производственные комплексы — кластеры. По остальным вопросам, в частности инструментам, концепция мало чем отличалась от идей РСПП.



Уже в 2006 г. С. С. Сулакшин покидает свой пост, комитет переориентируется на вопросы инновационного развития и предлагает разработать долгосрочную промышленно-инновационную стратегию развития Российской Федерации до 2020 г. с основной идеей — возрождения России как передовой научно-технической державы.

В 2008 г. Торгово-промышленная палата предлагает проект федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации». Основное нововведение — предложение создать надотраслевой Национальный промышленный совет, который, по замыслу авторов, должен объединить функции по координации промполитики и ее лоббированию.

По-своему, но достаточно эффективно лоббировала промышленную политику общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Фокусируясь на вопросах развития малого и среднего промышленного нересурсного российского бизнеса, «Деловая Россия» через ежегодные экономические доклады предлагала Правительству РФ реализацию концепций «политики роста», «эффективной промышленной политики», «инновационно-промышленной политики», «экономики стимулов», «новой индустриализации». Каждая концепция или предлагаемая модель развивала идеи предыдущей и дополнялась новыми инструментами либо подходами.

С позиции сегодняшнего дня можно уверенно заявить, что в то время, когда Российский союз промышленников и предпринимателей и Торгово-промышленная палата предлагали более «олигархический» или более «государственнический» вариант промышленной политики, именно концепции «Деловой России» и сформировали ядро сегодняшней экономической политики государства. Оговорюсь, что при этом вклад РСПП и ТПП в продвижение идеологии промышленной политики огромен и не оценим.

В прошлые десятилетия промышленная политика была не в чести у российской экономической элиты, которая была готова проводить любую инновационную политику, лишь бы не называть ее промышленной.

Промышленная политика за прошедшее время претерпела существенные изменения. Помимо классических отраслей, появились компании — самостоятельные игроки, представляющие иногда значительную часть отрасли. Повысилась роль проекта, результатом которого может быть не только появление нового продукта или услуги, но и формирование новых отраслей. Поэтому задача

промышленной политики — развиваться, не замыкаясь на отрасли, компании или проекте.

Значительно выросла роль инжиниринговой деятельности. Произошло разделение промышленности на инжиниринг и производство. Фокус от производителя оборудования смещается в сторону инжиниринга, и инжиниринговая компания становится заказчиком на заводе.

Реалии начала XXI в. таковы, что Россия в большинстве отраслей утратила способность к инжинирингу как к созданию принципиально новых видов продукции. Мы в основном — потребители конечной продукции. Мы ее не проектируем, не производим станки и оборудование.

Это отчетливо видно на примере растущих рынков. Возьмем сферу промышленного строительства. Если это не военное и секретное производство, то в 90% случаев будут закупаться импортные станки. В 50% случаев для проектирования технологического ядра будущего производства будет привлечена иностранная компания, а управлением строительством в 60% случаев займется не российский подрядчик. Как будто и не было советского опыта управления крупными промышленными стройками!

Государственная промышленная политика сегодня должна формироваться как национальная, когда равноправными участниками ее разработки и реализации выступают не только государство и бизнес, но и научные и общественные организации, институты гражданского общества [5].

Таким образом, несмотря на различные подходы к определению промышленной политики, можно констатировать, что она является важнейшим направлением государственной экономической политики. Современное понимание промышленной политики подразумевает изменение институциональной структуры экономики и характеризуется ее тесной взаимосвязью с научно-технической и инновационной политикой.

Диагностика инновационно-технологического потенциала российской промышленности

Исследование инновационно-технологического потенциала российской промышленности целесообразно начать с самых общих моментов, на которые впоследствии будут «нализываться» более частные аспекты. В этих целях желательно дать прежде всего макроэкономическую характеристику российской промышленности и провести аудит нашего



потенциала. С этой целью следует воспользоваться следующими принципами.

Первый принцип состоит в том, что сегодня необходимо соотносить развитие некой национальной промышленной экономики с внешним миром. Бесплезно сравнивать страну саму с собой, так как это не дает понимания места страны в мировой экономической системе. В условиях глобализации, когда взаимозависимость стран невероятно возросла, следует ориентироваться на мировых лидеров. Все государства мира сегодня жестко разделены на лидеров и аутсайдеров. И если рассматриваемая национальная экономика, например российская, растет, но при этом попадает в разряд стран-аутсайдеров, то говорить о ее экономических успехах можно лишь весьма условно. В этой связи сопоставим экономические параметры России с аналогичными параметрами развитых стран мира — это позволит определить ее место в мировой технологической иерархии. Такой подход позволит взглянуть на нашу страну как бы извне, оценив ее конкурентные преимущества.

Второй принцип состоит в оценке существующего разрыва в экономическом развитии России и стран-лидеров с точки зрения «много/мало». Простая констатация перепада в различных технологических характеристиках сейчас уже является недостаточной. Помимо этого, необходимо понять, каково отставание России — либо это «естественный» проигрыш лидеру, либо это цивилизационный разрыв. В последнем случае отставание уже, как правило, нельзя преодолеть в сжатые сроки.

Третий принцип состоит в переводе существующего разрыва в экономическом развитии России и стран-лидеров во временную плоскость. Иными словами, необходимо не только зафиксировать технологический разрыв и дать ему оценку, но и хотя бы ориентировочно определить время, в течение которого Россия сможет преодолеть свое отставание от стран-лидеров. Оценка сроков отставания позволит прояснить вопрос о степени технологических различий, а предстоящий «забег» за лидером в несколько десятилетий уже сам по себе может служить в качестве элементарного прогноза событий.

Четвертый принцип состоит в том, чтобы совместить анализ технологической и институциональной составляющей экономики России и экономики стран-лидеров. Это связано с тем, что сегодня любая страна-лидер сочетает в себе превосходство одновременно по двум направлениям: технологическому и институциональному. Высокоэффективная

институциональная среда, как правило, инициирует технологические инновации, а высокотехнологичная экономика требует прогрессивных институциональных изменений. Понимание связи между двумя составляющими национальной экономики позволяет четче понять болевые точки и направления приложения основных усилий государства.

Весьма плачевное состояние России проявляется в сфере использования трудовых ресурсов, в которой наиболее ярко и зримо воплощаются результаты научно-технологического прогресса [6].

Весьма негативная картина наблюдается по уровню физического износа и возрасту оборудования. Ни для кого не является секретом, что оборудование наших предприятий стареет, изнашивается, теряет свои потребительские свойства. Статистика сообщает просто жуткие данные об износе основных фондов в промышленности. Показатели износа основных производственных фондов колеблются в зависимости от отрасли от 50 до 70% [7].

В России машины и оборудование эксплуатируются более 10 лет, что вдвое превышает экономические показатели развитых стран. Износ основных фондов достиг кое-где 80–90%; повсеместно нарушается технологическая дисциплина из-за необходимости использовать некондиционные сырье и материалы; уменьшаются затраты природопользователей на строительство, реконструкцию и эксплуатацию природоохранных сооружений и оборудования ввиду переключения средств на экономические и социальные нужды.

Работать на таком оборудовании в принципе можно, но эффективность этой работы будет далека от современных стандартов, что, в конечном счете, выразится в низкой производительности труда, высоком энергопотреблении и нанесении окружающей среде большого экологического ущерба.

Преобразованием и развитием необходимо заниматься одновременно, а в российской экономике не созданы гибкие механизмы запуска рыночных преобразований предприятий и создания предпосылок для устойчивого роста. В такой ситуации в системе управления трансформацией экономики ведущую роль играет государство — рынок сам по себе может быть свободным только в том случае, когда он становится зрелым и безупречным. Но это идеальная модель. Обратившись к истории, можно заметить, что рынки во всех странах складывались при прямой поддержке государства, они конструировались в соответствии с интересами государства (стратегией его экономического развития).



России предстоит создать тип рыночной системы, ориентированной на развитие и обеспечивающей устойчивый экономический рост в российских условиях. Основная цель, стоящая перед российской экономикой, — обретение нового качества развития, обеспечивающего повышение эффективности и конкурентоспособности материального и интеллектуального производства, высокие и устойчивые темпы роста. Достижение этой масштабной, но реальной цели требует кардинальных перемен в социально-экономическом развитии на основе целенаправленной национальной стратегии, опирающейся на программу технологической модернизации России.

Формирование государственных приоритетов промышленной политики

Важнейшей проблемой, требующей активного вмешательства государства в экономику, является разработка национальной промышленной политики. В разработке стратегии национальной промышленной политики целесообразна опора на позиции с конкурентными преимуществами России, к которым можно отнести достаточно образованную, квалифицированную и относительно недорогую по мировым меркам рабочую силу; богатые природные ресурсы; накопленный научно-технический потенциал; транзитный потенциал и реальные транспортные возможности; относительно емкий внутренний рынок.

Промышленная политика предполагает наличие четких государственных приоритетов развития и активных действий по их реализации. Она разрабатывается и осуществляется с целью изменить естественный ход событий под воздействием «невидимой руки рынка», который представляется неприемлемым государству. Необходимость разработки и реализации промышленной политики определяется неспособностью устранения рыночными механизмами глобальных дисбалансов и необходимостью применения специальных нерыночных мер.

Промышленная политика позволяет сконцентрировать национальные усилия на важнейших направлениях технологического прорыва и экономического роста; на реализации крупномасштабных проектов; развитии высокотехнологичных отраслей промышленности и наукоемких предприятий; обеспечении защиты жизненно важных секторов производства и укреплении стратегических позиций национальной экономики на мировых рынках. Острая потребность российской экономики отмечается как в модернизации ее традиционных отраслей

(транспорт), так и в создании постиндустриальной инфраструктуры (современные телекоммуникации, информационные сети, мобильная и спутниковая связь, электронная торговля и услуги) и институтов инновационной деятельности.

Для России возможен как сценарий конструктивного включения в новую кооперацию постиндустриального мира, так и угроза ее превращения в страну-аутсайдера, что актуализирует проблему технологической модернизации [8]. Активизация инновационной деятельности должна осуществляться по всему «технологическому коридору» — от научной идеи до рыночной реализации в соответствии с «заказом» промышленности и конкретными требованиями к технико-экономическим характеристикам новых технологий, материалов, систем машин и оборудования. Перевод экономики России на инновационный путь развития требует также целенаправленных государственных усилий по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности.

Задачи модернизации российской промышленности

В России интеллектуальный и созидательно-творческий потенциал обеспечивает инновационное развитие мировых технологических лидеров, но не работает на экономику страны и ее движение к «обществу знаний». Особую роль для технологической модернизации должны сыграть специальные институты инновационной экономики. Создание «тела новшества» всегда было сильной стороной российской науки, а коммерческая реализация инноваций либо отсутствовала вовсе, либо была крайне несовершенной.

Россия имеет хороший интеллектуальный потенциал, но не научилась создавать на его основе капитализируемые активы. Поэтому научно-техническому сообществу России необходимо научиться превращать свое несомненное умение правильно мыслить и изобретать в практические навыки эффективного извлечения интеллектуальной ренты из производимой знанием стоимости. Капитализация интеллекта — это превращение квалификации кадров в лицензии и сертификаты, знаний — в права интеллектуальной собственности, а репутации — в бренды и финансовые гарантии.

Государственные усилия в этих условиях должны быть направлены на создание механизма эффективной капитализации интеллектуального потенциала и формирование институтов инновационной



экономики [2]. В нынешних условиях ограниченного внутреннего спроса на ценные знания политика государства должна нацеливаться на постиндустриальный прорыв России на мировых рынках и эффективное встраивание интеллектуально-кадрового потенциала в систему удовлетворения платежеспособного спроса, формируемого глобальными игроками мирового рынка наукоемкой продукции.

Существенное значение для успешной реализации промышленной политики имеет налаживание взаимодействия государства с частным бизнесом, крупными финансовыми учреждениями и промышленными предприятиями различных форм собственности. Это взаимодействие должно осуществляться с момента разработки, отбора и реализации важнейших инновационных проектов, которые могут стать основой для создания крупных корпоративных структур, служащих «локомотивами» технологического развития и повышения национальной конкурентоспособности. Ускорение модернизации развития российской промышленности требует создания системы приоритетных проектов, в рамках которых представляется целесообразным соединение административного, финансового, структурного и технологического ресурсов как составных элементов целенаправленной научно-промышленной политики.

В процессе эволюции традиционный фактор собственности на средства производства утратил свое основополагающее значение, а классическая корпорация приобрела сегодня форму сетевой структуры. Наиболее адекватными для потребностей модернизации российской промышленности должны стать креативные корпорации. Их социальной миссией должна быть реализация творческого потенциала общества, а определяющим показателем успеха — достижение интеллектуального лидерства. Эксперты в области постиндустриальной экономики считают именно такие организации интеллектуального капитала наиболее конкурентоспособными на мировых рынках XXI в. Опыт их создания и функционирования требует изучения и распространения в наукоемких секторах экономики России.

Важнейшим направлением государственной промышленной политики является совершенствование национальной инновационной системы (НИС), включающей организации, ведущие прикладные исследования и экспериментальные разработки, подготовку и запуск производства, вывод

продукции на рынок, ее обслуживание и модернизацию. Центром такой системы должны стать крупные высокотехнологичные корпорации, несущие основное бремя экономической ответственности в процессе создания и реализации наукоемкой продукции [8].

В условиях постиндустриальной трансформации ядром эффективного экономического развития и модернизации российской промышленности, т. е. повышения национальной конкурентоспособности, должны выступать *кластеры предприятий*. Кластеры — это группы компаний, расположенных на одной территории и получающих выигрш от компактного расположения, концентрации и возможности использования таких специализированных ресурсов, как наличие на данной территории квалифицированного персонала и специфичной инфраструктуры для осуществления определенных видов бизнеса [4]. Повышение роли кластеров способствует преимуществу компаний среднего размера по сравнению со сверхкрупными корпорациями, а также структурной перестройке экономики, основной производственной единицей которой станут средние предприятия.

Развитие кластеров компаний меняет облик экономической политики, а селективные методы государственной помощи и поддержки отдельных структурообразующих предприятий уступают место общим мерам по развитию условий функционирования кластеров. Формирование инфраструктуры для кластеров компаний и специально обученного персонала — ключевой фактор конкурентоспособности. Крупные корпорации в динамично развивающихся отраслях экономики также должны изменить свою вертикальную организацию и повысить роль средних по размеру подразделений при сохранении за головной корпорацией базовых функций управления и контроля.

Необходимость концентрации разнокачественных ресурсов государства и бизнеса для реализации стратегических целей требует формирования системы проектного управления инновационной экономикой.

Важными факторами повышения модернизации российской промышленности должны стать развитие человеческого капитала и модернизация институтов государственной власти, а важнейшей формой участия государства в процессе модернизации российской промышленности и технологического развития — создание и функционирование государственного сектора, построенного на принципах,



отличающихся от принципов деятельности частных компаний.

Государственный сектор должен служить для компенсации принципиальной неспособности рыночного хозяйства решать такие общенациональные задачи, как развитие инфраструктуры, модернизация наукоемкого производства, проведение НИОКР, развитие науки и переподготовка кадров, бюджетное финансирование исследований и разработок с последующей поставкой их результатов во все сферы экономики.

Государственный сектор должен играть роль защитника национальных экономических и политических интересов от иностранной экспансии, компенсировать слабость национального капитала, ограждая развивающиеся и жизненно важные отрасли промышленности, а также отдельные регионы от их захвата иностранным капиталом. Государственный сектор должен дополнять частное хозяйство в обстоятельствах недостаточной для него мотивации, выступать инструментом перераспределения национального продукта в решении общественно необходимых задач.

Государство должно выступать самым крупным собственником наукоемкого производства и основным потребителем наукоемких технологий. Без поддержки государства невозможно продвижение на мировые рынки не только оборонной техники, но и наукоемкой продукции. Национальная модернизация российской промышленности и ее конкурентоспособность во многом зависят от способности государства создать политико-нормативную правовую среду, которая будет благоприятствовать устойчивому процессу создания добавленной стоимости. При отсутствии целостной стратегии и общепризнанной слабости государственных институтов, регулирующих хозяйственные отношения, бизнес не имеет содержательного и ответственного партнера для решения общенациональных задач.

Также государство должно достойно выступить в роли субъекта технологической модернизации, т. е. проявить духовную сущность, а не быть просто бюрократическим механизмом.

Власть должна предъявить обществу план работ и программу сотрудничества, способные собрать людей для совместного осуществления данного замысла. Для выполнения этой миссии само государство должно измениться и стать адекватным тенденциям постиндустриальной трансформации общества. Поэтому в сложившейся обстановке целесообразным представляется переход к более органичной

для современной России компромиссной модели модернизации на основе национального консенсуса. В реализации компромиссной модели модернизации существенное значение должно иметь частно-государственное партнерство как организация сотрудничества государственного и частного секторов национальной экономики по модернизации российской промышленности.

Фактором успеха политики технологической модернизации является ее признание в качестве приоритета социально-экономического развития с созданием единого центра ответственности, организацией финансового и интеллектуального обеспечения проектов и программ, использованием мирового опыта и квалифицированной экспертизой проектов. Но научно-промышленная сфера пока не стала приоритетом развития России, а локомотивы и точки экономического роста остаются без должного государственного внимания. Сегодня размыта ответственность за промышленную политику страны, нет должной координации по реализации программ технологического развития в различных секторах и регионах, не преодолен разрыв между наукой и промышленностью.

Представляется целесообразным создание Агентства технологического развития с возложением на него функций разработчика и организатора реализации Национальной программы технологической модернизации России. Ему должна быть поручена организация работы по определению и государственной поддержке «локомотивов и точек роста», а также кластеров предприятий по перспективным направлениям. Важнейшей функцией агентства должно стать создание и налаживание деятельности технопарков, развитие отечественного рынка наукоемкой продукции, механизмов продвижения ценных знаний, технологических достижений и интеллектуальных услуг на мировой рынок, а также формирование информационно-коммуникационной инфраструктуры производства и использования знаний и информационных ресурсов.

Умение работать с нематериальными активами, адекватно оценивать человеческий капитал, эффективно включаться в глобальные стоимостные цепочки производства высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг определяет управленческую компетенцию в решении проблем технологической модернизации. Решающей проблемой для осуществления технологической модернизации является создание системы кадровых «лифтов» с целью максимального повышения вертикальной



и горизонтальной мобильности, создания для динамичной и образованной молодежи возможностей сделать карьеру как в политике, так и в структурах государственной власти. Отсутствие «правил игры», объективных критериев, по которым проводится кадровый отбор, особенно губительны для экономики инновационного типа. Становится абсолютно необходимым воссоздание института «номенклатуры» — модифицированной системы кадрового резерва.

Меры технологической модернизации требуют сопряжения с изменениями в социально-политической системе. Общество должно быть соответствующим образом организовано, а силы модернизации должны приобрести в нем большой политический вес, чтобы предлагать вдохновляющий образ будущего.

Социально-политической предпосылкой технологической модернизации является создание национальной коалиции сил модернизации. Важной предпосылкой формирования модернизационной коалиции является появление в последние годы влиятельных групп, заинтересованных в реализации национальной научно-промышленной политики. Повышение важности знаний и информационных ресурсов в жизни страны ставит социальные силы нового технологического уклада перед необходимостью включаться в борьбу за власть, конкурировать с политиками, не выражающими их интересы, искать реальных и потенциальных политических союзников. Это может породить новые типы социально-политических конфликтов, возможность конструктивного разрешения которых видится только через публичный диалог с широкими социальными группами населения страны и предложение *идеи*, способной консолидировать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мау В. Догоняющая модернизация в современной России // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 4. С. 13–16.
2. Блинов А. О. Конкурентоспособность менеджмента управления творческим потенциалом человеческих ресурсов современной организации // Предпринимательство. 2011. № 6. С. 23–35.
3. Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Управление изменениями. М.: Дашков и К, 2014.
4. Ковалев А. М. Промышленная цивилизация и судьба России. М.: Черо, 2003.
5. Блинов А. О., Яновский В. В. Российский экономический кризис: нравственный аспект // Управленческое консультирование. 2013. № 3. С. 21–25.
6. Капелюшников Р. И. Политика заработной платы российских предприятий // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. 2004. № 4 (72). С. 48–69.
7. Московский Ю. В. Износ оборудования как угроза национальной безопасности России // Наука и техника. 2010. № 20.
8. Блинов А. О. Формирование имиджа России как инструмент управления ее развитием // Практика теории и управления. 2013. № 7. С. 32–36.

References

1. Mau V. Dogonyayushchaya modernizatsiya v sovremennoy Rossii [The catching-up modernization in modern Russia] // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2004. № 4. S. 13–16.
2. Blinov A. O. Konkurentosposobnost' menedzhmenta upravleniya tvorcheskim potentsialom chelovecheskikh resursov sovremennoy organizatsii. [Competitiveness of management of management of the creative potential of human resources of the modern organization] // Predprinimatel'stvo. 2011. № 6. S. 23–35.
3. Blinov A. O., Ugryumova N. V. Upravlenie izmeneniyami. [Management of change]. М.: Dashkov i K, 2014.
4. Kovalev A. M. Promyshlennaya tsivilizatsiya i sud'ba Rossii. [Industrial civilization and the fate of Russia]. М.: Chero, 2003.
5. Blinov A. O., Yanovskiy V. V. Rossiyskiy ekonomicheskiy krizis: нравственный аспект. [The Russian economic crisis: the moral aspect] // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. 2013. № 3. S. 21–25.
6. Kapelyushnikov R. I. Politika zarabotnoy platy rossiyskikh predpriyatiy. [Wage policy of the Russian enterprises]. // Vestnik obshchestvennogo mneniya: Dannye. Analiz. Diskussii. 2004. № 4 (72). S. 48–69.
7. Moskovskiy Yu. V. Iznos oborudovaniya kak ugroza natsional'noy bezopasnosti Rossii. [Wear as a threat to the national security of Russia]. // Nauka i tekhnika № 20, 2010).
8. Blinov A. O. [The formation of the image of Russia as a tool for management of its development]. Formirovanie imidzha Rossii kak instrument upravleniya ee razvitiem. // Praktika teorii i upravleniya. 2013. № 7. S. 32–36.

УДК 330.8

Реиндустриализация в США и ЕС

ПОБЫВАЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: sergeypob@mail.ru

ТОЛКАЧЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

д-р экон. наук, профессор, директор Центра промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: tsa2000@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена современным процессам реиндустриализации, протекающим в двух главных центрах экономической мощи: США и ЕС. Эти процессы вызывают пристальное внимание аналитиков, которые склонны делать далеко идущие выводы о новом этапе промышленного развития мира, закате постиндустриализма и смене парадигмы развития. Цель статьи — установить, действительно ли это так. На основе анализа и сопоставления статистических данных и экспертных оценок авторы приходят к выводу, что, несмотря на развитие процессов реиндустриализации в США и ЕС, говорить о каком-либо качественном переходе преждевременно. Кроме того, в материале отмечается, что процессы реиндустриализации в США и ЕС носят во многом различный характер: если в США реиндустриализация происходит в основном благодаря reshoring, то в ЕС она идет в основном за счет программ ЕС и национальных программ. В то же время экономический потенциал ЕС и США настолько высок, что при увеличении темпов реиндустриализации возможны изменения соотношения экономической мощи на геополитическом уровне.

Ключевые слова: реиндустриализация, промышленность, промышленная политика, США, ЕС, reshoring, высокие технологии, государственные программы развития.

The re-industrialization in the United States and the EU

POBYVAIEV SERGEY ALEXEEVICH,

PhD in Economics, a leading researcher at the Center of Industrial Policy of the Institute of Economic Policy and the problems of economic security of the Financial University under the Government of the Russian Federation
E-mail: sergeypob@mail.ru

TOLKACHEV SERGEY ALEXANDROVICH,

Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of Industrial Policy of the Institute of Economic Policy and the problems of economic security of the Financial University under the Government of the Russian Federation
E-mail: tsa2000@mail.ru

Abstract. The article is devoted to modern re-industrialization processes occurring in the two main centers of economic power: the US and the EU. These processes draw the attention of analysts, who tend to make far-reaching conclusions about the new stage of industrial development of the world post-industrial decline and the development of a paradigm shift. The purpose of the article is to establish whether this is the case. Based on the analysis and comparison of statistical data and expert estimations the authors conclude that, despite the development of re-industrialization process in the US and the EU, it is premature to talk about any qualitative change. In addition, the article notes that the process of re-industrialization in the United States and the EU are different in many respects: in the United States re-industrialization is mainly due to reshoring, in the EU it is mainly due to the EU programs and national programs. At the same time, the economic potential of the EU and the United States is so high that an increase in the rate of re-industrialization may change the ratio of economic power on the geopolitical level.

Keywords: re-industrialization, industry, industrial policy, the US, the EU, reshoring, high-tech, state development programs

Текущие тенденции реиндустриализации США и ЕС

Острая фаза мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. и последующее вялотекущее восстановление экономик развитых стран являются свидетелем постепенного перехода мировой экономики к освоению технологий шестого технологического уклада (ТУ). Очевидно, пятый ТУ достиг пределов рентабельности — инвестиции в устаревающие технологии приносят все меньшую отдачу, неприемлемую для окупаемости капитала. В этих условиях политическое и деловое сообщество промышленно развитых стран приступило к реализации новой модели экономического развития, основной сутью которой является восстановление промышленного производства, или реиндустриализация.

Процессы реиндустриализации в США и ЕС носят различный характер, отражая специфику этих экономик, особенности реализации экономической стратегии, институциональной структуры, финансовой системы и т. п.

Тем не менее тренд обозначился в стратегиях обеих экономик весьма отчетливо, хотя и по-разному. Но причина, лежащая в основе этих процессов, представляется единой и для США, и для ЕС — это реакция на кризис 2008–2009 гг.: экономические наблюдатели обнаружили, что оживление наступило быстрее всего в промышленном секторе, который, среди прочего, стал отчасти локомотивом выхода экономики из рецессии. Вложенная в промышленность денежная единица ведет к росту ВВП на 1,5 соответствующих единицы.

В пользу реиндустриализации говорят также следующие соображения: промышленность является потребителем и источником инноваций, а еще источником роста производительности труда, соответственно эти достижения разумно распространять на другие сектора экономики, что проще сделать, обладая собственной промышленностью. К тому же промышленный сектор является крупным потребителем и каналом реализации различных услуг, которые было бы затруднительно продать в отсутствие промышленного сектора.

Экономические аналитики стали говорить о новой эре в промышленном развитии, изменении геополитического баланса, неоиндустриализации, конце теории постиндустриализма и прочих подобного рода глобальных и долгосрочных закономерностях. На наш взгляд, глобальные выводы делать еще рано, равно как и определять долгосрочные тренды.

Представляется рациональным обратить внимание на конкретные процессы, и уже на основе наблюдений делать выводы.

Сначала обратимся к американскому опыту, так как США — страна инновационного лидерства и весьма богатых промышленных традиций.

США: неустойчивый решоринг и ошеломляющие перспективы

США за последние 40 лет пережили период весьма масштабной деиндустриализации, выражающийся в падении доли промышленного производства в ВВП и сокращении промышленной занятости. Сегодня в американской промышленности трудятся 12 млн человек при 143 млн занятых, при этом 22 млн работают на государственные органы, а 16 млн заняты в секторе здравоохранения [1].

В то же время укоренившееся в массовом сознании благодаря усилиям журналистов мнение, согласно которому США «ничего не производят», некоторым образом далеко от действительности. Даже на выходе из кризиса, в 2010 г., когда процесс, названный реиндустриализацией, еще не обрел значимых масштабов, объем добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности США составил 1,86 трлн долл. при 1,92 трлн китайского объема, при том что в Китае для этого выпуска использовалось в десять раз больше рабочей силы, а ассортимент продукции в основном был представлен массовым ширпотребом [2].

За короткий период восстановления после финансового кризиса и «Великой рецессии» 2008–2009 гг. промышленное восстановление достигло значительных успехов. В период с 2009 по 2013 г. промышленность США выросла на 18%. В 2013 г. вклад промышленности в ВВП страны составил 1 трлн долл. и обеспечил 11,3 млн рабочих мест [3].

Валовый выпуск американской обрабатывающей промышленности к 2013 г. составил 6 трлн долл. и вырос в реальном выражении на 60% по сравнению с 1987 г. В то же время доля валового выпуска в ВВП упала с 28% в 1959 г. до 20% в 2013 г. Добавленная стоимость обрабатывающей промышленности достигла 1,9 трлн долл. к 2011 г., что составляет 12,4% от ВВП¹.

К февралю 2014 г. промышленный рост в целом по сравнению с февралем 2013 г. превысил 3%.

¹ Moran T.H. and L Oldenski. The US Manufacturing Base: Four Signs of Strength. Peterson Institute for International Economics Policy Brief. 2004. Number 14-18 (June 2014), p. 2.



По отдельным отраслям он составлял значительно большие значения: так, в автомобилестроении рост был более 7%, в области вычислительной техники и электроники — около 6%. За этот же период безработица в промышленности сократилась с 7,9 до 5,5%, в то время как в целом по экономике уровень безработицы был 6,7%.

Прошедший 2014 г. был достаточно благоприятным для американской промышленности: в III квартале ее рост составил 3,2% в годовом исчислении: в обрабатывающей промышленности — 3,5%, в добывающей — 8,7%. По сравнению с сентябрем предшествующего года в сентябре 2014 г. объем промышленного производства увеличился на 4,3%, при этом коэффициент загрузки производственных мощностей достиг в сентябре значения 79,3% с тенденцией к росту.

По итогам 2014 г. объем инвестиций в промышленность США ожидается на уровне 500 млрд долл. [4].

Как известно, одним из драйверов реиндустриализации является сравнительное удешевление рабочей силы в США по сравнению с Китаем. К концу 2014 г. тенденции не только сохранились, но и углубились. Если в целом по экономике затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции со времени рецессии 2009 г. выросли на 2,3%, то по обрабатывающей промышленности они сократились на 5%. В 2006 г. Китай имел преимущество по этому показателю перед Соединенными Штатами в 17,1 долл., к 2014 г. разрыв сократился до 9,2 долл., и по прогнозам он составит 6,9 доллара в 2015 г.

Одновременно цены на энергию в США были самыми низкими среди мировых промышленных лидеров — около 2 долл. за миллион британских тепловых единиц (БТЕ) по сравнению, например, с Южной Кореей, где эта цена составляла 16 долл. за миллион БТЕ, или Китаем — там цена была 14 долл.

По оценкам страховой компании *Euler Hermes*, в 2015 г. ставка рефинансирования будет близка к нулевым значениям, это позволяет авторам сделать вывод о том, что коммерческий кредит для крупных компаний не превысит в 2015 г. 3% годовых и будет способствовать дальнейшему промышленному росту.

Исследовательское подразделение компании *Euler Hermes Economic Research* в 2012 г. опубликовало доклад «Реиндустриализация Соединенных Штатов» (*The Reindustrialization of the United States*) [5]. Авторы доклада определяют причины начала реиндустриализации в стране следующим образом:

- в США одни из самых низких среди промышленно развитых стран затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции;

- низкие цены на энергию благодаря большим объемам сланцевого газа;

- весьма невысокая стоимость капитала благодаря политике Федерального резерва;

- конкурентоспособный экспорт на большинстве рынков традиционного экспорта США в силу определенной слабости доллара;

- начало медленного роста рынка недвижимости.

А за счет каких отраслей американская обрабатывающая промышленность продвинулась вперед в период реиндустриализации? Оказывается, в основном за счет базовых индустриальных видов деятельности. Двухзначными темпами роста в 2010–2011 гг. отличались такие секторы, как:

- «Производство полупроводников» — 22,5%;

- «Производство сельскохозяйственных, строительных и горнодобывающих машин и оборудования» — 15,3%;

- «Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы» — 13,2%;

- «Производство чугуна и стали» — 19,1%;

- «Производство автомобильных запчастей» — 17,7%;

- «Производство промышленного оборудования» — 19,0%;

- «Производство двигателей, турбин и оборудования для передаточных устройств» — 14,6%;

- «Обработка цветных металлов» — 10,6%.

Почти все эти отрасли в 2000–2009 гг. показывали ежегодное падение. Удивительные и впечатляющие темпы роста в производстве автомобилей — 25,8% (!), особенно на фоне ежегодного падения в 4,9% за предшествующее десятилетие!

В то же время отрасли, которые мы привыкли ассоциировать с пятым ТУ, показывают в 2010–2011 гг. либо незначительный рост, либо падение: по медицинскому оборудованию и сопутствующим товарам +2,0%, фармацевтическим препаратам –2,1%, производству коммуникационного оборудования +2,1%, производству аудио- и видеотехники +0,1% [6].

Данная сухая статистика констатирует тот факт, что настоящая реиндустриализация не может носить очаговый характер, избирая лишь некоторые «точки роста» в виде узкого кластера наукоемких отраслей и высокотехнологичных производств. Она должна носить фронтальный характер, захватывая весь индустриальный базис, состоящий из опорных машиностроительных и инфраструктурных отраслей.



О том, что США еще имеют серьезные резервы для реиндустриализации, говорит самый высокий в развитом мире уровень налога на прибыль корпораций в этой стране — 39 против 29% в среднем в ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). При этом налогообложению подлежит прибыль американских корпораций, полученная за пределами США и ввозимая на территорию страны. По оценкам аналитиков *Bloomberg* и *J. P. Morgan*, отказ от этого принципа позволит вернуть в страну порядка 2 трлн долл., что эквивалентно сумме совокупных годовых инвестиций. При этом выиграют в первую очередь промышленные компании, поскольку за рубежом работают крупнейшие американские корпорации промышленного профиля. Возможное сокращение налога на прибыль также может оказать благотворное влияние на промышленный рост [7].

Понижение налога на прибыль до 25% входит в план промышленного развития, озвученный президентом Б. Обамой в феврале 2013 г. Среди прочих мероприятий плана предусмотрено:

- создание 25 инновационных институтов в промышленной сфере, которые представляют собой центры организации взаимодействия предпринимателей с университетами;
- введение налоговых кредитов для научно-исследовательских компаний; установление новых, более тесных отношений между местными властями и промышленниками;
- увеличение государственного содействия для проникновения американских товаров на новые рынки.

Финансирование плана предполагается в размере 7 млрд долл.

Во многом идеология плана построена на исследовании, проведенном специалистами Массачусетского технологического института (*MIT*). Результаты исследований опубликованы в 2013 г. в специальном докладе об инновациях и производстве.

В рамках исследования изучались 255 промышленных предприятий самого разного профиля и размера, 178 из которых находятся в Соединенных Штатах. Одной из целей исследования было установление взаимосвязи успешности компании с местоположением ее различных частей. Согласно выводам авторов, местоположение имеет большое значение в первую очередь потому, что близкорасположенные промышленные предприятия образуют определенную среду, благоприятную для инноваций. Один из ключевых выводов

доклада — необходимость формирования промышленно-предпринимательской среды, причем не за счет строительства узкоспециализированных высокотехнологичных территориальных кластеров, а за счет самой широкой кооперации. Главную функцию, по мнению авторов доклада, приобретает функция «собирателя» (*convenor*) — того, кто концентрирует вокруг себя кооперацию территориальных властей, бизнеса и науки. При этом, как показывают результаты исследования, таким собирателем может выступать и производственная корпорация, и орган власти, и частная посредническая компания [8].

Это весьма интересное наблюдение дает основания полагать, что «собираТЕЛЬский» бизнес может вырасти в отдельную индустрию.

Более радикальный план реиндустриализации США принадлежит Альянсу американских промышленников (*The Alliance for American Manufacturing, ААМ*).

Среди предложений Альянса, изложенных в письме на имя президента США, предусмотрены меры в области правоприменения, особенно в области торговли, государственных закупок, развития инфраструктуры (особенно транспортной), программ в области «зеленой» энергетики и образования, изменения налогообложения промышленных предприятий [9].

На фоне оживления в промышленности происходит процесс возвращения производств в США, получивший название «решоринг» (*reshoring*). По данным *Boston Consulting Group (BCG)* 2013 г., более половины руководителей компаний с оборотом более миллиарда долларов планируют вернуть производство обратно в США из Китая. По данным того же опроса, общее количество планирующих возврат производств в США возросло за год с 37 до 54%.

Небезынтересны мотивы возврата производств, выявленные *BCG*. Первые три места занимают такие факторы, как расходы на оплату труда, близость к потребителям, качество продукта. К прочим факторам возвращения относятся наличие квалифицированной рабочей силы, транспортные расходы, затраты времени, связанные с логистикой, легкость ведения бизнеса [10].

При возникновении какого-либо экономического тренда обычно возникает бизнес по его обслуживанию. Не стал исключением и решоринг: для привлечения бизнеса обратно в США была создана компания *The Reshoring Initiative*, задача которой состоит в обслуживании процесса возврата промышленности в США. Компания предоставляет



консультационные услуги по минимизации текущих издержек и размещению на той или иной территории, в ряде случаев оказывая посреднические услуги в переговорах с местными администрациями², т. е. выполняет функции «собирателя», о котором говорилось в докладе Массачусетского технологического института. Деятельность компании поддерживается рядом крупных промышленных корпораций и банков.

В то же время ряд скептиков, например эксперты исследовательской компании *A. T. Kearney*, замечают, что импорт в США товаров, произведенных американскими компаниями в зарубежных странах, превысил в 2013 г. объемы производства возвращенных предприятий и составил 630 млрд долл. [11].

Объемы рещоринга пока что не носят масштабный характер, и особенных беспокойств по поводу возвращения производств обратно в США у стран-реципиентов (прежде всего Китая) не вызывают, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Но есть некоторые опасения по поводу продолжения высокотехнологичного трансфера и относительно долгосрочной перспективы. Такие выводы были сделаны группой ученых из Шанхайского университета в работе «Влияние реиндустриализации США на китайскую обрабатывающую промышленность» [12].

О реиндустриализации как магистральном пути развития США пока что говорить рано, несмотря на энтузиазм по поводу наметившихся тенденций, который спешат выразить аналитики по обе стороны океана. Но, говоря о возможном варианте развития событий, следует обратить внимание на два обстоятельства: огромный научно-технический и технологический потенциал США (46% их промышленного экспорта составляет высокотехнологичная продукция [13]) и крайне высокую производительность труда занятых в промышленности США. При сохранении производительности труда на достигнутом уровне создание дополнительных 12 млн рабочих мест способно удвоить промышленный выпуск США, что может изменить геополитический расклад экономической мощи. Хотя такой вариант развития событий маловероятен, поскольку процессы реиндустриализации в США, как и ранее — деиндустриализации определяются не политической волей и стратегиями властей, а ситуацией на рынке ресурсов, в первую очередь на рынке рабочей силы и энергии. К 2020 г. в США прогнозируется создание не более 5

млн рабочих мест. Но и это будет означать около 50% промышленного роста.

Процесс рещоринга отчасти свидетельствует о том, что глобальный мегапроект использования значительных трудовых ресурсов Китая американским капиталом и вовлечения их в мировой хозяйственный оборот частично завершен. Осуществление этого мегапроекта имело не только экономические, но и геополитические последствия.

Среди прочего указанное завершение свидетельствует о том, что с некоторой долей вероятности ведущая экономика мира находится на пороге осуществления нового мегапроекта, об основных чертах которого можно только догадываться. Но это предмет отдельного исследования.

Европейский Союз: курс на высокие технологии

Если для американцев термин «промышленная политика» звучит достаточно подозрительно, в силу того что в нем сокрыта потенциальная опасность априорного выбора победителей и проигравших (*pick up losers and winners*), противоречащих основополагающему принципу свободы, в Европе подходы менее жесткие, и базовая стратегия экономического развития Европы носит название «По пути от рецессии к реиндустриализации». Термины «промышленная политика» и «промышленная стратегия» используются весьма широко. В официальной стратегии «ЕС-2020» недвусмысленно поставлена цель — достичь уровня 20% удельного веса промышленности в совокупном ВВП Евросоюза.

В докладе о конкурентоспособности заявлено, что задача реиндустриализации вытекает из уроков кризиса. В кризис в европейской промышленности пострадали такие секторы, как производство электрооборудования, оптики, компьютеров, в то же время пищевая промышленность, неавтомобильное транспортное машиностроение, фармацевтика продемонстрировали устойчивое развитие, и в целом промышленность как отрасль экономики оказалась более устойчивой к кризису. Иными словами, исходная европейская мотивация политики реиндустриализации оказалась такой же, что и в США.

Положение европейской промышленности хуже, чем в Америке. С 2000 по 2013 г. ее доля в совокупном ВВП ЕС сократилась на 1%. В настоящее время только 8 стран ЕС имеют показатель доли промышленности в экономике 20% и выше. В промышленности ощущается дефицит инвестиций — их уровень упал с 21,3% ВВП в 2007 г. до 17,3% в 2013 г. Это во

² См. сайт компании по адресу URL: <http://www.reshorennow.org>.



многим обусловлено статистикой невозврата кредитов, особенно представителями малого и среднего бизнеса, а также рядом случаев несоответствия финансового рынка требованиям промышленности: ряд перспективных проектов не был профинансирован из-за неспособности представителей финансового сектора оценить риски. Это весьма важный момент, и он актуален для нашей страны.

В целях усовершенствования финансовой системы еще в 2009 г. Еврокомиссией в рамках стратегического плана «Европа-2020» был предложен широкий набор мер. Он предусматривал устранение пробелов в регулировании финансовой системы; повышение степени стабильности, достоверности, укрепления рыночной инфраструктуры, а также пруденциального надзора, средств защиты потребителя финансовых услуг и реструктуризации всей финансовой системы таким образом, чтобы в будущем эффективнее противостоять кризисам [14].

Также европейская промышленность, в отличие от американской, до событий последнего времени — обвала мировых цен на нефть не имела доступа к дешевой энергии. Более того, цены на энергию имели на определенных временных отрезках тенденцию к росту. При той закономерности, что рост на 1% цен на энергию означал 1,6% потерь совокупного экспорта, очевидно, что в первую очередь страдали промышленные предприятия как основные потребители энергии [15].

Последний доклад о европейской конкурентоспособности носит название «Помогая компаниям расти» (*Helping Firms Grow*). В докладе обозначены вышеперечисленные проблемы, а также отмечено, что основой промышленного роста должны служить инновации. Однако уровень расходов на НИОКР в целом по ЕС едва превышает 2% ВВП, и запланированные 3%, даже по оптимистичному мнению авторов доклада, едва ли будут достигнуты к 2020 г., в то время как в США он близок к этому значению, в Японии превышает 3%, а в Южной Корее — выше 4%.

В докладе отмечено, что весьма важным фактором роста компаний является доступ к внешнему финансированию, при этом особое внимание уделено малому и среднему бизнесу, поискам закономерностей роста этого сегмента экономики (который, кстати, дает 80% роста новых рабочих мест) и доступа малого и среднего бизнеса на глобальные рынки (не только финансовые). Кроме того, проанализирована взаимосвязь качества государственного управления с ростом компаний [16].

Одновременно на уровне ЕС планируются достаточно масштабные проекты стимулирования реиндустриализации. Так, в июле 2014 г. Еврокомиссия приняла решение о трехлетней масштабной программе инвестиций, нацеленной на создание инфраструктуры промышленных кластеров, стимулирование роста промышленности и создание около 25 млн новых рабочих мест. Объем совокупных инвестиций должен составить 300 млрд евро (более 400 млрд долл.). Средства должны быть выделены из бюджетных ресурсов, фондов Европейского инвестиционного банка, а также частично привлечены из частного финансового сектора, но не за счет роста дефицита бюджета [17].

В октябре прошлого года Евросовет одобрил предложенную Еврокомиссией программу [18]. Напомним, что 400 млрд долл. — это примерно вдвое больше, чем годовая выручка России от нефтегазового экспорта.

Помимо этого, определенные усилия по реиндустриализации принимаются и на национальном уровне. Так, в 2013 г. во Франции правительством было определено 34 приоритетных направления развития промышленности, среди которых робототехника, биотехнологии, 3D-технологии, новое поколение высокоскоростных поездов, беспилотные автомобили, самолеты на электродвигателях. Финансирование этой программы должно составить 3,7 млрд долл. Программа рассчитана на 10 лет и предполагает создание дополнительной добавленной стоимости размером 45 млрд евро и 450 тыс. дополнительных рабочих мест [19].

В силу ряда причин, главным образом — традиции, а также высокой стоимости рабочей силы реиндустриализация Европы возможна только на пути развития высокотехнологичных производств и поиска высокотехнологичных ниш на мировых рынках. На уровне ЕС определено шесть ключевых технологических направлений, так называемые *key enabling technologies (KET)*:

- нанотехнологии;
- новые материалы;
- микро- и наноэлектроника;
- фотоника;
- биотехнологии;
- передовые методы производства.

На их развитие выделено 6 млрд евро до 2020 г., включая демонстрационные проекты, близкие к рыночной реализации. Также *KET* являются приоритетными направлениями финансирования для Европейского инвестиционного банка (*EIB*). Между



Банком и Еврокомиссией был подписан меморандум, после чего за год — с 2012 г. по конец 2013 г. финансирование банком *KET* увеличилось на 60% — с 2,7 до 4,4 млрд евро [20].

Тем не менее курс на реиндустриализацию не является общепризнанным в экономико-политических кругах ЕС. В ноябре 2013 г. Аналитическим подразделением *Deutsche Bank* был представлен доклад «Европейская реиндустриализация. Пропасть между желаемым и действительным» (*Europe's re-industrialisation The gulf between aspiration and reality*) [21]. В докладе утверждается, что преимущества индустриального развития и реиндустриализации являются не более чем мифом. Лучшие показатели устойчивости к кризису такие страны, как Германия и прочие с высоким уровнем промышленности в ВВП, показали либо за счет более низких зарплат (Словакия, Польша), либо за счет диверсификации рынков (Германия), но вовсе не за счет высокого удельного веса промышленности. Хотя в докладе не оспаривается тот факт, что в ряде случаев промышленные кластеры могут иметь большее значение. В целом авторы доклада полагают, что 20% промышленности в европейском ВВП к 2020 г. — показатель нереалистичный, в том числе по причинам излишних экологических требований.

Таким образом, положение в области реиндустриализации в Старом свете несколько хуже, чем в Новом. Однако это не отменяет тот факт, что Европа остается одним из главных центров экономической мощи мира, от благополучия которого зависит, в частности, Россия, являющаяся его сырьевым придатком. Европа остается также крупнейшим центром средоточия науки и инженерной мысли, хотя конкурентоспособность ее в последние годы снижается.

Из всего сказанного рано делать далеко идущие выводы, тем более строить далеко идущие глобальные прогнозы, но развитие событий таково, что с большой долей вероятности можно утверждать: вектор мирового экономического развития может поменяться в ближайшие годы. Возможен такой вариант переформатирования мировой системы разделения труда, когда США окончательно откажется от альянса с Китаем (Химерика³ останется в истории как нереализованный проект) и сосредоточит на своей территории основную часть ранее вывезенного промышленного потенциала. При этом США

будут поддерживать многоукладный характер промышленного производства наряду с новыми высокотехнологичными отраслями, сохранят и воссоздадут значительный сектор промышленных отраслей низкого и среднего технологического уровня для обеспечения занятости. ЕС будет пытаться удерживать свои традиционные преимущества в отраслях машиностроения (ФРГ, Швейцария, Швеция) и пытаться захватить лидерство в некоторых отраслях зарождающегося шестого ТУ. Очевидно, что осуществить полноформатную реиндустриализацию, как в США, Старому свету не удастся.

Обострение торговых противоречий между основными центрами силы гарантировано как при данном, так и при любых других сценариях развития событий. Россия, несмотря на свою жесточайшую сырьевую зависимость и опустошительную деиндустриализацию, получает новые шансы при грядущей пересдаче карт в мировой промышленной игре. Возможности продвинуться вверх по цепочке добавленной стоимости в новой глобальной системе международного разделения труда определяются, с одной стороны, незрелостью новейших технологических звеньев шестого ТУ, а с другой стороны, новыми шансами встроиться в высвобождающиеся элементы перестраиваемых технологических цепочек.

Литература

1. Пожидаев Е. Реиндустриализация США — возвращение гиганта. URL: http://ruskline.ru/opp/2013/2/23/reindustrializaciya_ssha_vozvrazenie_giganta.
Pozhidaev E. Reindustrialization of the USA — return of the giant. [Reindustrializatsiya SSHA — vozvrashchenie giganta].
2. Толкачев С. А. Реиндустриализация в США: канун неоиндустриального уклада // Экономист. 2014. № 10. С.60.
Tolkachev S. A. Reindustrialization in the USA: eve of neoindustrial way. [Reindustrializatsiya v SSHA: kanun neoindustrial'nogo uklada]. //Ekon-omist, 2014, № 10, P.60.
3. Clark M. US Manufacturing Will Keep Coming Back, Government-Willing: National Association of Manufacturers URL: <http://www.ibtimes.com/us-manufacturing-will-keep-coming-back-government-willing-national-association-manufacturers-1557861>.
4. North D. Reindustrialization: Reshoring Jobs To The U. S. URL: <http://www.mbtmag.com/>

³ Производное от слов *China* (Китай) и Америка. Означает bipolarную картину мира.



- articles/2014/06/reindustrialization-reshoring-jobs-us.
5. Euler Hermes Economic Research Department Special Report «The Reindustrialization of the United States». URL: http://www.eulerhermes.us/economic-research/economic-publications/Documents/economic_outlook_1187.pdf.
 6. Moran T. H. and L. Oldenski «The US Manufacturing Base: Four Signs of Strength», Peterson Institute for International Economics. Policy Brief. Number 14–18 (June 2014), p. 5.
 7. North D., Goutard B. The Reindustrialization of the U.S. — A 2014 Update. URL: http://www.eulerhermes.com/mediacenter/Lists/mediacenterdocuments/Economic_Insight_The_Reindustrialization_of_the_U_S_Update_March14.pdf
 8. MIT Taskforce on Innovation and Production Reports URL: http://web.mit.edu/pie/news/PIE_Preview.pdf.
 9. The Alliance for American Manufacturing (AAM) Urges President Obama to Take Aggressive Action to Create 1 Million New Manufacturing Jobs URL: <http://www.lesliemarshallshow.com/the-alliance-for-american-manufacturing-aam-urges-president-obama-to-take-aggressive-action-to-create-1-million-new-manufacturing-jobs>.
 10. Majority of Large Manufacturers Are Now Planning or Considering «Reshoring» from China to the U.S. URL: <http://www.bcg.com/media/Press-ReleaseDetails.aspx?id=tcm:12-144944>.
 11. 2014 A. T. Kearney Reshoring Index: Down 20 Basis Points Year-over-Year From 2013. Uncovers What Manufacturers Are Actually Doing URL: http://www.atkearney.no/news-media/news-releases/news-release/-/asset_publisher/00OIL7Jc67KL/content/2014-a-t-kearney-reshoring-index-down-20-basis-points-year-over-year-from-2013-uncovers-what-manufacturers-are-actually-doing/10192?_101_INSTANCE_00OIL7Jc67KL_redirect=%2Fnews-media%2F-%2Fasset_publisher%2FJuZMaT1S7SO9%2Fcontent%2Falibaba-s-future-growth-beyond-the-singles-day-shopping-madness%2F10192%3F_101_INSTANCE_JuZMaT1S7SO9_redirect%3D%252Fnews-media.
 12. Wenbin Zhao, Haiyan Yan, Hui Liu Impacts of US Reindustrialization on Chinese Manufacturing URL: <http://www.scirp.org/journal/PaperInformation.aspx?PaperID=49166#.VP61mXysXfk>.
 13. World Economic Forum: Manufacturing for Growth Strategies for Driving Growth and Employment URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_ManufacturingForGrowth_Report-Vol3_2013.pdf.
 14. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.
 15. European Competitiveness Report 2014 — Along the road from recession to reindustrialization URL: <http://www.industriall-europe.eu/news/list2.asp?stid=252>. European Competitiveness Report 2014 URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/index_en.htm.
 16. Еврокомиссия запускает инвестиции в Европу на €300 млрд. 15.07.2014, Газета.Ru. URL: <http://nn.by/?c=ar&i=131752&lang=ru>. The European Commission starts investments into Europe for €300 billion. [Evrokomissiya zapuskaet investitsii v Evropu na €300 mlrd]. Gazeta.Ru.
 17. Евросовет одобрил выделение 300 млрд евро на возрождение экономики, 24.10.2014, DELFI.lv, URL: <http://www.delfi.lv/biznes/economy/evrosovet-odobril-vydelenie-300-mlrd-evro-na-vozrozhdenie-ekonomiki.d?id=45140850#ixzz3TyVM5eoW>. European Council approved allocation of 300 billion euros for revival of economy. [Evrosovet odobril vydelenie 300 mlrd. evro na vozrozhdenie ekonomiki].
 18. Кравченко Е. Франция взяла курс на ренессанс индустрии, 16.09.2013, Vedomosti.ru, URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2013/09/16/franciya-vzyala-kurs-na-renessans-industrii>. Kravchenko E. France headed for the industry Renaissance. [Frantsiya vzyala kurs na renessans industrii].
 19. Reindustrialising Europe URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/monitoring-member-states/index_en.htm.
 20. Heymann E., Vetter S. Europe's re-industrialisation The gulf between aspiration and reality. URL: https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000323902/Europe's+re-industrialisation%3A+The+gulf+between+aspiration+and+reality.PDF.

УДК 330.1

Рустем Махмутович Нуреев: Если мы не будем заявлять о себе, наш голос не будет услышан

Rustem M. Nureev: If we do not speak up for ourselves, our voice will not be heard



Как ориентироваться тем, кто только вступает в этот удивительный и противоречивый мир экономики? Кто может быть проводником в лабиринтах экономических школ и теорий? Такой человек есть, и работает он в Финуниверситете. Это заведующий кафедрой «Экономическая теория» профессор **Рустем Махмутович Нуреев**. Он уже 40 лет ведет активную преподавательскую работу, а также пишет учебники, статьи, организует международные конференции, в которых участвуют ведущие ученые и специалисты; кроме того, он главный редактор экономического журнала. Все это говорит о мощном научном потенциале преподавателя и ученого.

Профессора Нуреева хорошо знают и высоко ценят и в преподавательских, и в научных кругах. Энциклопедичность, широкий экономический кругозор, эрудиция, умение

рассказать о сложных экономических проблемах просто, интересно и увлекательно — редко встречающийся дар у современных преподавателей. Публикуя интервью Рустема Махмутовича Нуреева, редакция надеется сделать его встречи с читателями регулярными.

— **Рустем Махмутович, мир экономики — это огромный спектр различных ее моделей, борьба разных научных школ и теоретических наработок, которые они предлагают национальным правительствам; это, наконец, колоссальный опыт хозяйствования, который накоплен человечеством за всю его историю. Как ориентироваться в этом большом и сложном мире и найти то, что действительно полезно и апробировано практикой?**

— В мире экономики действительно существует огромный спектр различных моделей. Сложность заключается в том, что мир экономики может отражаться на разном уровне в науке. Это может быть эмпирический уровень. И тогда будет экономическая история. Это может быть мир концепций и парадигм. И тогда это будет теоретический уровень. На самом деле экономические парадигмы периодически меняются. С известной долей условности можно выделить три основных этапа в развитии экономической

теории. Это *экономия* (соединение двух греческих слов: *oikos* — дом и *nomos* — правило, закон, т. е. наука о домашнем хозяйстве; *oikonomia* — «управление домом», «домоводство», так сказали бы мы на современном языке). Она просуществовала до 1615 г., когда Антуан Монкретьен, сьер де Ваттевиль опубликовал свой «Трактат политической экономии», подготовленный им для юного Людовика XIII.

И название науки изменилось: если первоначально это была (выражаясь современным языком) микроэкономика, то затем она стала как бы макроэкономикой, *политической экономией*, т. е. наукой о том, «как государство богатеет и чем живет» и какие различные факторы влияют на это богатство.

Ну и, наконец, в 1890 г., после выхода книжки Альфреда Маршалла, название поменялось: мы получили «*экономикс*» — науку о рациональном использовании ограниченных ресурсов. Впрочем, термин этот появился много раньше — в 1871 г., но прижился с легкой руки Маршалла.

Менялись аспекты. Другое дело, что (как это часто бывает) прошло более 125 лет после того, как закрепился этот последний термин. Естественно, за этот период человечество ушло очень далеко вперед, и поэтому сейчас очень многие говорят о кризисе. Сначала говорили (после того как освободились страны Восточной Европы от командной экономики), что это кризис макроэкономики.

Почему? Потому что оказалось, что все рекомендации, которые давались этим странам, не действуют. Вашингтонский консенсус провалился; наоборот, все страны, которые не следовали этим рекомендациям, вроде Китая, добились огромных успехов. Вот почему данный колоссальный опыт хозяйствования продолжает обобщаться.

Как ориентироваться? Ориентироваться довольно сложно. Существуют разные направления: есть те, которые входят в *mainstream* — основное течение экономической мысли. Они в основном развивают основы теории австрийской и кембриджской школы. Но есть и те, которые называются «консервативное направление». Они в «мэйнстриме» не изучаются, но время от времени (особенно в период кризиса) оказываются востребованными.

Существуют разного рода классификации, но (как и любые классификации) они отстают от реальной жизни. В этом ориентироваться не просто, нужно изучать эти разделы.

Полезны ли они? Ну, конечно, полезны, но полезны в разной степени. Полезны в том смысле, что какая бы плохая теория ни была, ее существование — лучше, чем ее отсутствие. Другое дело, что все надо воспринимать с иронией, как говорили древние римляне, *cum grano salis* — не вполне буквально, с крупинкой соли. В этом смысле, конечно, обучение полезно.

Я в последние годы читаю довольно много курсов для топ-менеджеров: обучал и руководство «РАО ЕЭС», и «Газпрома», а сейчас обучаю руководство Федеральной пассажирской компании. И выясняется, что те принципы, которые нужны, — их не так уж и много. Но они чрезвычайно важны. Ну, например, альтернативные издержки — издержки одного блага, которым пришлось пожертвовать для получения другого блага.

Вот мы заходим в магазин и покупаем хлеб: во-первых, теряем время, во-вторых — деньги.

Видите, альтернативные издержки могут быть выражены в денежной форме. Но, на самом деле, альтернативные издержки — универсальная категория, которое не сводится только к деньгам. Понятие «альтернативные издержки» чрезвычайно хорошо работает в этом сложном мире.

Понятие «предельный анализ», которое заимствовано из микроэкономики, — что это? «Предельный» — это не микроны, не секунды, не миллиметры. «Предельный» — это каждый следующий шаг. И если в каждом следующем шаге вы сравниваете предельные выгоды и предельные издержки, и выгода оказывается больше, чем издержки, то считается, что вы двигаетесь в оптимальном направлении.

Правильно это? Да, конечно! Потому что нам в жизни приходится сравнивать тысячи разных вещей, и желательно, чтобы выгода от наших действий превышала те затраты, которые мы несем.

И вообще надо помнить, что современная экономическая теория развивается в духе западной традиции, т. е. она учит рациональности. К сожалению, в реальной действительности понятие рациональности не такое простое — у разных народов есть разное понимание рациональности.

Например, с точки зрения западного человека, который оказывался в Советском Союзе, было нерационально, что все наши холодильники заполнены продуктами. Но тогда у нас был дефицит, и чтобы была возможность выбора в условиях дефицита, надо было накапливать продукты, иметь их в запасе на случай непредвиденных обстоятельств.

Более того, существовал своего рода ритуальный обмен — т. е. люди дарили друг другу конфеты, например. И я помню, что многие, кому дарили конфеты, сразу вскрывали коробку: конфеты так часто передаривались, что срок годности истекал.

Конечно, с точки зрения западного человека, все такого рода поступки были нерациональными.

Еще пример. До сих пор россияне делают огромное количество заготовок в летнее время. Когда я рассказываю своим американским коллегам о том, что люди сами делают варенье или солят грибы, они смотрят с большим удивлением, потому что считают, что есть альтернативные издержки. Если профессор, у которого



часовая ставка 100 долл. или 200 долл., тратит несколько часов на засаливание грибов, которые он может купить в магазине, — для них это нонсенс, нерациональная трата времени.

— **В последние годы в России возрос интерес к теоретическим аспектам современной экономической жизни как на Западе, так и в нашей стране. Чем, по Вашему мнению, вызван такой интерес к экономической теории?**

— На самом деле, к сожалению, если взять университеты, то сейчас все труднее набирать на курс «Экономическая теория». В Казанском (Поволжском) федеральном университете еще как-то набирают на магистерскую программу. Но в Университете Эразмуса в Роттердаме или в Сорбонне чисто теоретические специальности не пользуются популярностью. Наоборот, там теорию вытесняет курс «Менеджмент». Но и у нас люди скорее пойдут на «Банки», «Финансы», даже «Налоги», но не на «Экономическую теорию».

Мой коллега из Казани объяснил мне (и меня это объяснение вполне устраивает), что теория дает потом возможность специализироваться в любой отрасли знаний. Если человек знает фундаментальные основы, если хорошо в них ориентируется, то он легко потом ознакомится с любой методикой.

Я всем говорю (и это выглядит почти как анекдот), что никогда так много не учился, как после защиты докторской диссертации. Раньше в Советском Союзе 10 лет учились в школе, затем 5 лет — в университете, 3 года — в аспирантуре и еще (правда, это было далеко не со всеми) 2 года — в докторантуре. 20 лет человек учился, но надо же когда-то и работать... Выяснилось, что то, чему меня учили, оказалось не вполне напрасным, хотя это, естественно, была марксистско-ленинская политическая экономия. Но она учила мыслить, учила вполне серьезно подходить к экономическим вопросам. И, естественно, мне переучиваться было легче, потому что у меня была хорошая фундаментальная экономическая и философская подготовка.

У меня даже был период, когда я работал по совместительству в Институте философии Российской академии наук, потому что знание, скажем, «Капитала» Карла Маркса давало возможность решать философские проблемы

(во всяком случае — материалистического понимания истории).

Интерес к экономической теории, к сожалению, не такой большой. Он, скорее, в научной среде, у взрослого поколения. Почему? Потому что всякие спады, кризисы, неумение найти эффективные ответы на эти вызовы, неумение решить актуальные проблемы приводят к тому, что интерес (во всяком случае, у творческой интеллигенции) к вопросам экономической теории периодически возникает.

Что же касается студентов, то они, к сожалению, еще не в полной мере понимают, что без серьезной глубокой экономической теории практические вопросы, которые их часто занимают, не решить.

— **После окончания МГУ Вы работали на кафедре политической экономии экономического факультета, т. е. прошли через научную школу, которую сформировал и возглавлял один из лидеров политико-экономической науки в тот период профессор Николай Александрович Цаголов. Что Вам дала как преподавателю и как ученому школа профессора Цагорова?**

— В 1967 г. я поступил на экономический факультет, а в 1972 г. его закончил. Меня сразу оставили в аспирантуре. Я даже не успел ее закончить, когда 15 сентября 1975 г. меня привлекли к педагогической работе. Так что в этом году исполняется 40 лет, как я работаю в высшей школе.

Экономический факультет МГУ был довольно специфическим — когда я поступал, то в полной мере не понимал, что оказался в таком идеологическом центре. Когда кафедру с конца 1950-х до начала 1980-х гг. возглавлял Николай Александрович Цаголов — это был период увлечения теорией. В то время начали понимать: то, что существует в политической экономии социализма, не вполне адекватно отражает реальность. И Цаголов был одним из тех, кто попытался провести систематизацию категорий.

К сожалению, ему немного не хватало глубокого философского знания, он был прекрасный формальный логик. И, с точки зрения формальной логики, так же как и средневековой схоластики, наступил период очень важный — согласование общих понятий, особенных, единичных, была разработана очень стройная концепция.



Более того, она была сразу высоко оценена на Западе.

Удивительно, что с большим трудом Цаголову удалось переиздать «Курс политической экономии», он вышел всего 3 раза на русском языке при его жизни. Но зато выдержал 11 зарубежных изданий. Учебник переводился не только в соцстранах (что понятно, потому что они следовали за Советским Союзом), но и в ФРГ, КНР, Турции, Греции, Японии. Цаголов читал лекции и в Италии, он ездил в США, Японию и другие страны. И самые развитые страны поняли, что это какая-то попытка на новом уровне оценить систему, в которой мы жили.

Другое дело, что это была несколько идеализированная система. Это было стремление к гармонии, стремление согласовать противоречия, подчеркнув общекоммунистическую природу социалистических отношений.

Школа Цаголова дала мне очень важный фундамент, прежде всего — для написания учебников. «Курс микроэкономики» у меня вышел общим тиражом, наверное, уже больше 200 тыс. экземпляров и продолжает печататься, что удивительно. Уже переводится на другие языки: не так давно на таджикский перевели, и не только на таджикский. Потому что предложенная мной формализация хорошо помогает усвоению материала. Студенты очень любят: «во-первых, во-вторых, в-третьих»; признаки, четкие определения и т. д. И опыт работы в энциклопедии (а я больше четверти века был консультантом издательства «Большая советская энциклопедия») тоже помог мне в этом плане. Надо дать четкое определение, надо найти его родовое понятие, основной видовой признак и т. д.

И в этом смысле Николай Александрович Цаголов, конечно, сделал большой шаг вперед, потому что до него и в учебнике Островитянова, и в учебнике Румянцева, и во многих других логика была простой: одна глава просто следовала за другой. А Цаголов попытался выяснить, какие категории носили более общий характер, какие — более частный. Какие — были богаче по содержанию, а какие — беднее. Была предпринята попытка выстроить более сложную систему взаимосвязанных категорий.

Но, к сожалению, как часто бывает, это был период схоластического теоретизирования. Что все же удалось в этой систематизации? Не слишком многое. Удалось зафиксировать три

группы отношений: исходные, основные и производные отношения. Это не очень богатая систематизация, и, более того, она не построена на развитии внутренних противоречий исходного отношения.

— **Рустем Махмутович, Вы — автор многих учебников по микроэкономике и институциональным изменениям, часто выступаете на конференциях и семинарах перед научной и преподавательской общественностью. Как Вы оцениваете состояние современной экономической науки?**

— Микроэкономика больше структурирована, она очень четко построена. Я не думал, что войду в историю российской экономической мысли прежде всего как автор учебника по микроэкономике. Потому что ни одно мое пособие, ни одна моя монография не вышла таким огромным тиражом. 200 тыс. экземпляров в условиях нынешней экономики, когда люди не покупают книги, когда 500 экземпляров — это большое благо, а 1000 — успех для издателя. А тут не 1 тысяча, не 2 тысячи, печатается эта книжка до сих пор, как минимум, 2 раза в год. И так уже скоро 20 лет подряд! И, главное, — покупается студентами!

В чем причина успеха? Если вы зайдете в магазин, вы будете неприятно поражены: ну, как минимум, учебников 20 по микроэкономике, а то — и 30, 40. А если взять реально, то издано уже больше сотни.

Почему какие-то учебники покупаются, а другие не покупаются? Есть несколько предпосылок успеха. Первая предпосылка в том, что еще 22 года назад (это был 1993 г.) я стал публиковать не только сам учебник, но еще и тесты, и задачи, и учебно-методический материал. И, более того, обзор — что сделано на русском языке, где можно найти те или иные данные и т. д., и это оказалось чрезвычайно полезным для преподавателей.

А что касается тестов, они стали теперь основной проверочных знаний по микроэкономике. Это, кстати, дало дополнительный спрос на учебник.

Второй момент: я тогда уловил, что будет возрастать институциональная экономика. И у меня в учебнике уже буквально с «рынка» начинаются «трансакционные издержки», и «фирма — взгляд изнутри», и «экономика ин-формации, неопределенности и риска», и «public



choice» и «внешние эффекты», и «теорема Коуза», и многое-многое другое.

Третье — опыт работы в энциклопедии мне помог. Четкие определения базовых понятий, основные признаки, наглядные рисунки и бережное отношение к другим авторам. Дело в том, что в американских учебниках (они поражают своим размером и объемом) одна и та же идея повторяется минимум трижды: в начале, потом — как подрисовочная надпись и в конце главы. Это, естественно, не очень рационально и резко увеличивает объем учебника.

Ну и, наверное, есть некое умение просто объяснять сложные явления. Это тоже, мне кажется, очень важно. И потом, там есть довольно яркие примеры, которые до сих пор вызывают улыбку. Так, в написании ряда глав участвовал мой ученик — докторант, который занимался экономикой преступлений и наказаний. Поэтому в начале (сейчас, к счастью, уже гораздо меньше) было такое количество рассказов про наркотики, про теневую экономику и т. д., что многим казалось, что я крупный специалист в этой области.

Итак, состояние современной экономической науки я оцениваю не очень высоко. Почему? Я очень люблю повторять выражение из «Алисы в стране чудес», что «надо изо всех сил бежать, чтобы оставаться на том же самом месте». К сожалению, во многих вузах первоначальное овладение наукой остановилось лишь на начальной стадии. А вот мне посчастливилось: я до сих пор преподаю по программе *LSE, London School of Economics and Political Science* (МИЭФ — это филиал Лондонского университета в Москве), а там постоянно идут методические семинары, причем на совершенно необычные темы.

Ну, например: все знают, что понятие денег вводится в макроэкономике. А у них может быть целый день семинар, где о деньгах говорится в микроэкономике. Надо хорошо знать, почему предельная полезность денег постоянная и т. д. и т. п. Казалось бы, это мелочи. Но из таких мелочей часто и состоит большая наука. Поэтому знать историю разработки того или иного вопроса чрезвычайно важно, чрезвычайно интересно и чрезвычайно нужно.

Я уже не говорю о том, что, к сожалению, большая часть наших преподавателей не читают западные журналы. Российские — то не очень внимательно читают — тираж на них сильно

упал, а уж западные точно не читают: только в виде исключения или в порядке подготовки к докторской диссертации. А мои западные коллеги читают не от случая к случаю, а постоянно!

Еще один момент заключается в том, что на Западе существуют профессиональные сообщества. Если ты не член этого профессионального сообщества, то тебя, мягко говоря, не уважают.

Я — член десяти европейских сообществ: по экономической истории, по истории мысли, по компаративистике, по экономике развития, по эволюционной экономике, по теории общественного выбора и пр. И там надо периодически выступать с докладами. А чтобы выступать с докладами, надо смотреть, что в профессиональных журналах опубликовано. К сожалению, сейчас большинство наших журналов имеет довольно скромный импакт-фактор. Мой «Журнал институциональных исследований» занимает 15-ю строку среди всех журналов Российской Федерации по экономике, философии, математике, медицине, химии и т. д.

Почему такой высокий импакт-фактор? Потому что мы очень тщательно подходим к авторам и смотрим, насколько развит аппарат. Вот мне сегодня студент принес эссе, и там нет ни одной сноски, т. е. все из головы или из Интернета. Ну, для студента это простительно, это непростительно для коллег, когда они «из себя» пишут и думают, что этого достаточно.

На Западе, если ты не знаешь историю вопроса, просто не примут статью к публикации, не говоря уже о том, что там должна быть еще математическая модель или эконометрический расчет.

Поэтому я, к сожалению, состояние современной экономической науки в России оцениваю довольно негативно. Что касается науки на Западе — там тоже есть проблемы, заключающиеся в том, что ушло время больших теорий. Вот я читаю курс по экономике развития, там — модели становления рыночной экономики в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Был период в 1960-х, 1970-х, начале 1980-х гг., когда теоретики пытались создать какие-то универсальные концепции, а сейчас пишут статью. Эстер Дюфло из *MIT* написала обзор по четырем деревням северной Нигерии, и она боится даже сделать вывод по северной Нигерии в целом, не говоря уже — по тропической Африке или по другим развивающимся странам.



Это точечный анализ, который не соединяется в единую картину.

В результате такая тщательность идет в ущерб концепции. Наука не может состоять из отдельных кирпичиков, не соединенных в единое целое.

— В экономической науке на сегодняшний день сформировались два абсолютно противоположных экономических течения, участники которых зачастую не только не прислушиваются к аргументам друг друга, но и не готовы вести профессиональный диалог. Что необходимо сделать, чтобы наладить конструктивное сотрудничество?

— Два течения — это экономикс и политическая экономия. С моей точки зрения, политическая экономия, у истоков которой был Уильям Петти в Англии, или Пьер Лепезанде Буагильбер во Франции, или Бенджамин Франклин в США, принадлежит прошлому в классическом виде, как наука о богатстве народов.

Другое дело, если вы откроете *Palgrave Dictionary* — современный словарь по экономике на Западе, то увидите, что под политической экономией понимается экономика политики. И я читаю курс — это так называемая «новая политическая экономия». Более того, мне страшно повезло — я учился у человека, который получил Нобелевскую премию за эти исследования в 1986 г. Это Джеймс Бьюкенен.

У нас, к сожалению, современная политическая экономия совсем не развита. Попытка вернуться к классической политэкономии — это ностальгия по тому периоду, когда были большие теории. Точечный характер современной экономики раздражает тех, кто воспитан на «Капитале» Карла Маркса — хорошей книжке, но написанной (не надо забывать) в 50–60-е гг. XIX в. и отражающей по многим моментам реалии той эпохи.

Мы называем классиками не тех людей, которые дали «универсальную отмычку» на все времена и для всех народов, а тех, которые при имеющихся предпосылках сделали наиболее правильные выводы по той эпохе, в которой они сами жили. Да, в «Капитале» много любопытных методологических моментов, сейчас таких больших теорий нет, и, к сожалению, нет людей, которые могли бы эти теории продолжить.

Мы вчера обсуждали вопрос о создании центра в Казанском федеральном университете,

и он будет, скорее всего, посвящен недоучившемуся студенту Казанского университета Владимиру Ильичу Ленину. Дело в том, что многие приезжают специально — посмотреть, где он учился, в каких условиях. Есть ленинский музей в Казани, на Первой горе и музей в деревне Кокушкино, недалеко от Казани, где он был в ссылке. В актовом зале, где происходили революционные события, тоже довольно любопытный музей сейчас организован.

Но Ленин не смог развить весь «Капитал». Фактически в своей работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» он берет лишь три тенденции, которые сформулированы в 7-м параграфе 24-й главы I тома «Капитала» Маркса. Это довольно талантливо сделано в небольшой работе, которую он назвал «Империализм, как высшая стадия капитализма (популярный очерк)», но там нет развития всех категорий капиталистического способа производства.

Фактически сам Маркс не закончил свой труд. Те, кто читал «Капитал», знают, что III том заканчивается словами: «на этом рукопись обрывается». Это была огромная задача: то, что он сделал, хорошо, но, тем не менее, явно не достаточно.

Готовы ли мои коллеги вести диалог? Я готов. Могу честно сказать, что я — воплощенное противоречие. В том смысле, что я более 10 лет вел специальный семинар по «Капиталу» в Московском университете и поэтому знаю политическую экономию — старую, классическую, традиционную — довольно хорошо. В то же время я один из немногих (но, к счастью, в России нас становится все больше и больше), кто знает новую политическую экономию — теорию общественного выбора. Поэтому для меня нет больших проблем — соединять одно с другим. Но для большинства моих коллег, которые знакомы лишь с одной из этих двух половинок, такие проблемы, конечно, есть.

Другое дело, что я не считаю, что сейчас нужно продолжать развивать в таком нетленном виде классическую политическую экономию, как многие думают. Это глубокая ошибка! Вот, представьте себе, если бы во времена Маркса или Адама Смита все говорили: «Ну, как же, была экономия. Она была до 1615 года. Давайте будем продолжать экономию». Но она уже принадлежала прошлому. Это был способ воспитания достойных граждан. Это была наука



о справедливости. А в политической экономии меркантилизма проблема справедливости ушла далеко на задний план.

То же самое с политэкономией — это наука о богатстве. Даже в ее марксистском варианте как науки о труде она уже принадлежит истории экономической науки.

Кстати, сам Маркс об этом писал, да и Ленин понимал, что защита марксизма заключается в его развитии. А этого развития, к сожалению, нет. Уже Марксу очень не повезло с учениками — они все оказались на две головы ниже его.

Александровский институт университета в Хельсинки, который носит имя Александра Второго, в свое время заказал мне доклад «Маркс и Россия». Я выступил там, доклад вызвал большой резонанс, я потом и в Тарту его читал, и на научном семинаре в Финансовом университете 2 года назад. Он опубликован — и на русском, и на английском языке.

В чем проблема? В том, что не все теории получают развитие сразу после того, как вы их создали. Как они получают развитие? Профессор читает лекции для студентов. Но, к сожалению, Маркс не был профессором ни одного университета. Он читал для рабочих, но это были вечерние школы или отдельные курсы.

Второй момент заключается в том, что то, что он обобщал, относилось к началу XIX в. Он разделяет «Теорию прибавочной стоимости» (IV том «Капитала») на три части: «до Рикардо», «Рикардо» и «после Рикардо». А Давид Рикардо умер в 1823 г.! Его основное произведение вышло в 1817 г., т. е. он принадлежит совсем другому времени. Во времена Маркса уже развивалась теория предельной полезности — она совсем другая.

Кстати, сам термин «теория прибавочной стоимости» — недоразумение Н. Ф. Даниельсона. Он плохо знал немецкий язык и слово *wert* перевел не как «ценность», а как «стоимость». На самом деле мы должны говорить «теория прибавочной ценности», «теория трудовой ценности», поэтому там масса недоразумений даже чисто формальных, но дело не в них.

Я вижу это столкновение двух течений в том, что одни хотят, чтобы наука была более теоретической, а другие хотят, чтобы была конкретика. Сейчас, если у вас нет математической модели, если нет эконометрических расчетов, ни один западный журнал вашу статью не примет.

Ну, может быть, за исключением журналов, посвященных истории экономической мысли. Но даже по экономической истории нужны расчеты! Я понимаю — ностальгия по молодости, но гораздо более высокая задача заключается в том, чтобы показать уязвимые черты современной науки.

И я-то вот как раз, в известной мере, был в прошлом и позапрошлом году «воплощенное противоречие» — будучи руководителем кафедры макроэкономики, я подготовил в Институте экономики РАН доклад, который называется «Критика методологических предпосылок макроэкономики». В Институте экономики есть замечательная трехгодичная тема (она в этом году завершается), которая посвящена критике методологических основ современных экономических теорий.

Поэтому диалог возможен, но на конструктивной основе. И проблема заключается в том, что диалог, который существует сейчас в экономической науке, в известной мере — диалог глухих. Почему? Потому что те, кто знает политэкономия, поверхностно знают или вообще не знают на настоящем уровне микро- и макроэкономику. Опять же я, будучи профессором и доктором наук, сдавал студенческие курсы по микро- и макроэкономике: и вводный (*Introductory*), и промежуточный (*Intermediate*) в Лондонском университете.

И, опять же, для того чтобы понимать современную науку, надо иметь западное образование. А у большинства моих коллег, к сожалению, его нет. У тех же, кто помоложе и знает микро- и макроэкономику, нет школы «Капитала», и они не понимают, о чем говорит старшее поколение.

Поэтому это разговор двух глухих. А для того чтобы он был содержательным, одним надо изучать современную экономическую теорию, а другим немного больше внимания уделять экономической мысли. Могу честно сказать, что изучение «Капитала» — это огромный труд. Сергей Есенин писал:

*«И, самого себя по шее глядя,
Я говорю: “Настал наш срок,
Давай, Сергей, за Маркса тихо сядем,
Чтоб разгадать премудрость скучных строк”».*



На самом деле, первый том не скучный. Он был издан и переиздан самим Марксом. Что касается второго и третьего, они дошли до нас в рукописях. Второй дошел в лучшем состоянии — там было два полных варианта и шесть неполных, над которыми работал Фридрих Энгельс. А третий том дошел в единственном варианте.

Более того, Маркс был страшный эрудит, он знал, где, что и откуда взял.

Я не хочу обижать Фридриха Энгельса, он очень много сделал для издания второго и третьего тома, но он не имел университетского образования. У него не было высшего образования вообще, хотя, конечно, он занимался самообразованием всю жизнь. Но не случайно Й. А. Шумпетер напишет, что первый вульгаризатор Маркса — это Энгельс. Это Энгельс!

Я не буду говорить о других, скажем, о Г. В. Плеханове, который был скорее философом, а не экономистом. Я не буду говорить о В. И. Ленине, который имел формальное юридическое образование (причем получил его экстерном) и его знания по экономике имели существенные пробелы. Я когда-то писал, еще в советские годы, о недостатках ленинского анализа капитализма в России (и это вызвало тогда большое недовольство моего учителя Виктора Никитича Черковца) по поводу ошибок «Развития капитализма в России».

Переводить — это огромный труд. И, к сожалению, людей двуязычных почти нет. Их катастрофически мало. Во всяком случае, в нашей стране. На Западе есть университеты, где изучают Маркса, но в основном они довольно «левые».

В общем, еще раз повторю: этот диалог, к сожалению, находится в стадии становления.

— Рустем Махмутович, с 2013 г. Вы — руководитель кафедры «Макроэкономика» Финуниверситета (с января 2015 г. — кафедре «Экономическая теория»). За это время кафедра выступила инициатором и организатором трех международных конференций. Считаете ли Вы, что такой формат дает возможность более тесной интеграции ученых, экспертов и преподавателей из стран СНГ и помогает сохранить единое постсоветское научное пространство?

— Ну, на самом деле — не три конференции, а пять.

Мы провели три международных конференции по теме «Великие экономисты и великие реформы». Первая была по Рузвельту и имела очень хороший резонанс. Мы начали с замечательного американского президента и экономиста. Вторая была посвящена Посошкову — уже скоро 300 лет, как он предпринял попытку реформы (которая, правда, с моей точки зрения, скорее звала назад, чем вперед). Но не важно. Во всяком случае, он за нее расплатился сам, в Шлиссельбургской крепости. А третья была посвящена Дэн Сяопину, там было 110 докладов, посвященных его 110-летию. В сентябре будет четвертая конференция, посвященная 50-летию косыгинских реформ. Так что мы соблюли политкорректность — у нас есть западный ученый, восточный, российский и советский.

Но есть еще две международных конференции, которые мы тоже провели. В прошлом году мы с удивлением обнаружили, что Университету 95 лет — а конференций нет! И мы решили провести конференцию. Каково было мое удивление, когда 100 человек откликнулись! Было 100 докладов, 200 человек участвовали.

В этом году мы решили повторить. Эта конференция была приурочена ко Дню рождения университета — уже вторая. В этом году было 340 докладов.

Я считаю, что эти конференции — удивительное явление. В том смысле, что сейчас, в условиях спада, кризиса, люди, тем не менее, готовы заниматься дополнительной работой. Я тоже, время от времени, читаю лекции для топ-менеджеров. Это дает мне дополнительные средства для поездок на конференции. Это на Западе принято. Другое дело, что там есть определенный фонд. У нас он, к сожалению, не очень большой. Иногда мне помогает Финансовый университет, за что большое спасибо руководству. Без тесной интеграции невозможно.

Кроме того, я довольно активно езжу по странам СНГ. В январе был в Таджикистане, в Худжанде. В ноябре прошлого года был в Ереване на защите моего ученика — он защитил кандидатскую диссертацию. Регулярно езжу в Казахстан, там есть гранты Назарбаева, которые помогают осуществить эти поездки. До этого у меня был довольно большой грант, и мы вместе с монгольскими коллегами ездили в Киргизию и обучали казахов и киргизов. Так что я очень много езжу. Я считаю, что тут есть



большие резервы касательно не только стран СНГ, но и других государств.

В позапрошлом году я был инициатором создания базовой школы в Улан-Баторе: в прошлом году в Финансовый университет поступили 34 человека, а в этом году будут поступать 100 человек. Проводится огромная работа, мы скоро выйдем на очень хорошие рубежи, потому что сейчас рейтинг университета определяется еще и количеством иностранных студентов, тем более бакалаврского уровня. В магистратуру и аспирантуру приезжают довольно часто, а бакалавров довольно сложно получить. При этом приезжают с хорошим русским языком! А их уровень английского не только не уступает, а порой превышает знания наших российских студентов.

Другое дело, что, как это часто бывает, в последнее время посольство Монголии активно участвует и отправляет нам порой не самых подготовленных абитуриентов, и возникают проблемы.

Но это означает, что мы должны сделать постоянное представительство, и не только там, и в Таджикистане готовы, и в Ереване тоже. Я не только в странах СНГ, но и в странах Балтии время от времени бываю, несколько лет подряд читал в Тартуском университете лекции. И считаю, что там тоже есть резервы для увеличения числа этих студентов.

Другое дело, что в нашей стране выделяется очень мало грантов. Был период в 1990-е годы, когда международные организации 20% займов выделяли на научные исследования и разработки, и тогда возможностей было гораздо больше. Но я считаю, что нужна интеграция и внутри страны. Для меня важно не только, что на последней конференции было много ученых из Украины, Белоруссии, Армении и т. д., важна и сама Россия. Дело в том, что Финансовый университет имеет много филиалов. Я провожу в прямом эфире курсы повышения квалификации, и они слушают. На этой неделе подходила директор Ярославского филиала, которая слушала предыдущий курс по микроэкономике, и благодарил.

Мне кажется очень важным, что во всех наших международных конференциях были соучредители: Московский университет, Санкт-Петербургский университет; у нас обычно участвует Южный федеральный университет,

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Балтийский федеральный университет, Сибирский федеральный университет. Мне кажется, что таким образом поднимается уровень Финансового университета — раз он оказывается во главе федеральных и национальных исследовательских университетов. Устанавливаются связи, нас тоже приглашают на конференции, и мы там активно участвуем.

Другое дело, что пока, к сожалению, фонд не очень большой. Я не хочу сказать, что мы должны кого-то эксплуатировать, но проблема заключается в том, что наша кафедра фундаментальная, а прикладные кафедры имеют немножко больше возможностей для зарабатывания денег. Мы можем новую парадигму дать (я шучу, конечно!). Максимум, на чем мы можем работать: на учебниках, учебных пособиях и т. д. А найти заказчика на фундаментальные идеи гораздо сложнее, чем на прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Такое сотрудничество помогает сохранить постсоветское научное пространство. Это чрезвычайно важно. Я с этой целью издаю журнал, и, кроме того, я член редакционного совета десятка других журналов.

— Рустем Махмутович, в настоящее время большая часть профессионального экономического сообщества считает, что прежняя экономическая модель себя полностью исчерпала и для выхода на траекторию устойчивого экономического роста нужна принципиально иная модель. Каково Ваше мнение? Как Вы считаете, какими могут быть основные контуры этой модели?

— А что такое «прежняя экономическая» модель? Было три варианта, и дело даже не в конкретных лицах: Ельцин, Гайдар или Путин, а в моделях. Какие были модели?

Что хотели Гайдар и его команда? Они хотели создать рыночный капитализм. Получилось? Нет. А что получилось? Олигархический капитализм. К 31 декабря 2000 г. 8 (!) интегрированных бизнес-групп производили 24,6% валового внутреннего продукта России. Это огромная концентрация.

Что стал строить Владимир Владимирович Путин вместе с Медведевым? Государственный капитализм. Произошла смена? Не произошла. Она продолжается. Варианты, формы участия этого капитализма меняются, но совершенно



очевидно, что это не вчерашнее изобретение. Удачное? Местами неудачное. Почему? Потому что — темпы роста! Дуглас Норт писал: «В конечном итоге наиболее важным являются высокие темпы экономического роста».

Был положительный эффект? Да, был. Никто не станет отрицать, что в первые 8 лет XXI в. были довольно высокие темпы роста. С чем они были связаны? Когда Владимир Владимирович Путин сказал, что надо удвоить ВВП, журнал *Economist* язвительно написал: «Что произойдет, если нефть будет стоить 50 долларов (тогда нефть была довольно дешевая, это начало XXI в.)? Тогда удвоение произойдет к 2015 г. А если больше 70, то к 2013 г., а если больше 100 долларов — к 2011 г.». Вот, удвоение произошло, но не только благодаря нашим усилиям (хотя я не хочу их совсем занижать), но и благодаря тому, что были очень высокие темпы роста цен на нефть.

Воспользовались мы этим периодом? Нет, к сожалению. В полной мере те возможности, которые были, мы не использовали. Они пошли в значительной мере на проведение Олимпиады, и сейчас мы готовим другое крупное спортивное мероприятие — Чемпионат мира по футболу; Универсиаду блестяще провели в Казани. Но не случайно многие задают вопрос: «А что было бы, если бы эти деньги были использованы альтернативным образом?» Что было, если бы мы создали контрфактическую модель? Я думаю, что, может быть, не менее эффективно потратили бы. Хотя, конечно, те же Олимпийские игры (я об этом писал в своей последней книжке) дали большой положительный сдвиг к развитию, во всяком случае, Юга России.

Полностью ли себя исчерпала прежняя экономическая модель? Да. Мелочное руководство исчерпало. А на попытки сейчас искусственно расширить функции Центрального банка мы уже прореагировали в нашем журнале — там появилась статья (причем — студента) Гимирана Утенова «Шаг вперед или два шага назад?».

— **В начале марта в Финансовом университете состоялась представительная международная научная конференция «Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания». Как Вы оцениваете ее итоги? Какие предложения, мысли, идеи, которые были высказаны на конференции, показали Вам интересными и полезными?**

— Это была пятая конференция. Я очень высоко оцениваю ее итоги. Мне кажется, растет авторитет. Дело в том, что в Высшей школе экономики уже давно проходят конференции, и я член оргкомитета. Но они классически либеральные. Сейчас Институт Гайдара и Академия народного хозяйства стали проводить конференции, но они тоже классически либеральные. Конференций альтернативных, с большей критикой, с большим приближением к реальным проблемам реальной экономики очень мало. И если Финансовый университет продолжит эту традицию, то мы можем стать центром, который не только позитивно оценивает или критикует с позиций «правых», но и с позиций «левых».

Более того, приятно отметить: на последней конференции было много конкретных секций. Это не только общетеоретическая дискуссия, которой было посвящено пленарное заседание, но и очень интересные секции, затрагивающие вполне конкретные проблемы. Очень интересная была секция, например, у Марины Александровны Абрамовой по банкам. Чрезвычайно интересные секции были, посвященные инновационной политике, международным экономическим отношениям. Получилось, что довольно активно стали участвовать кафедры нашего замечательного университета. И это, конечно, будет прекрасным смотром.

Другое дело, что нужно ее делать двух-, а может и трехдневную конференцию. Конечно, это тяжело — и с физической, и с иной точки зрения, но собирается такое большое количество ученых! «Вышкинская» конференция неделю проходит, «гайдаровская» — тоже почти неделю. Единственное, что мне кажется, надо жестче подходить к докладам. Что у нас получилось в этом году? Докладов прислали много, но только половина авторов, приславших доклады, выступили.

Еще мне кажется, что надо немного больше внимания уделять дискуссионкам, т. е. обсуждению представленных докладов.

Вообще, много было любопытных идей, и надо разрабатывать позитивную проблему воспроизводства и созидания как альтернативу. А когда собирается такой солидный форум — это очень важно, потому что, если мы не будем заявлять о себе, наш голос не будет услышан.



УДК 336.6

Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью

КУПРИЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА,

канд. экон. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», доцент кафедры «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.
E-mail: KuprianovaLM@yandex.ru

БОЛДЫРЕВ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: boldyrev4@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью. В процессе повседневной деятельности торговые организации вступают в различные виды отношений с юридическими и физическими лицами, заключают сделки, выполняют обязанности, предусмотренные законодательством. В результате деятельности появляются денежные обязательства, подлежащие исполнению, и обязательства дебиторов по отношению к организации. В этой связи важно осуществлять контроль исполнения обязательств дебиторами, проводить мониторинг дебиторской задолженности с целью минимизации риска невозврата задолженностей. При наличии просроченной и низкокачественной дебиторской задолженности торговая организация фактически теряет возможность стабилизации финансового положения. При условии эффективного управления дебиторской задолженностью, основанного на контроле и мониторинге, возможно решение основных задач по укреплению финансового состояния организации. Решение таких задач также требует формирования управленческого аппарата нового типа, основанного на высоком уровне профессиональных компетенций, ориентированных на эффективную управленческую деятельность.

Ключевые слова: управление дебиторской задолженностью, контроль, анализ дебиторской задолженности, мониторинг, модель управления, денежные расчеты, управление задолженностью, финансовая отчетность, финансовая устойчивость.

Evaluation of the Effectiveness of the Management of Accounts Receivable

KUPRIYANOVA LYUDMILA MIKHAYLOVNA,

PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Head of the Chair of «Economics of intellectual property» Department, Associate Professor of «Economic analysis», Financial University under the Government of the Russian Federation
E-mail: KuprianovaLM@yandex.ru

BOLDYREV ALEXEY NIKOLAEVICH,

PhD in Economics, Senior Lecturer of Department of economic analysis the Finance University under the Government of the Russian Federation
E-mail: boldyrev4@mail.ru

Abstract. The article is devoted to the problems of management of accounts receivable. In the daily activities of the traders come in different types of relations with legal entities and individuals, have entered into the transaction, carry out duties prescribed by law. As a result of the monetary obligations appear to be enforceable, and the obligations of the debtor in relation to the organization. In this regard, it is important to monitor performance, monitor debtors of receivables in order to minimize the risk of defaulting on debts. If you have overdue and



poor-quality receivables trade organization actually loses the ability to stabilize the financial situation. Provided effective Receivables Management based on control and monitoring, the possible solution to the major challenges to strengthen the financial condition of the organization. Such goals also requires the formation of a new type of management based on the highest level of professional competencies for effective management.

Keywords: receivables management, monitoring, analysis, monitoring, receivables management model, cash payments, debt management, financial reporting, financial sustainability.

В настоящее время при осуществлении расчетов многие организации нередко сталкиваются с наличием дебиторской задолженности, характеризующейся в первую очередь возникновением временного разрыва в финансово-товарных отношениях. Иными словами, в некоторых случаях сначала происходит переход прав собственности на товар и только затем — его оплата. При этом важно понимать, что средства, включенные в дебиторскую задолженность, фактически не участвуют в производственном обороте, а лишь существуют в балансовом виде, что, конечно, не является положительным моментом для хозяйствующего субъекта [1].

Чрезмерный рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху организации, поэтому важно организовать эффективный контроль ее состояния и вовремя прибегать к ее взысканию. Необходим *эффективный контроль* объема и срока погашения дебиторской задолженности, обусловленный тем, что при ее увеличении у организации могут возникнуть недостатки в денежных средствах и потребность в их привлечении у кредиторов, что способно негативно повлиять на финансовые результаты организации. Прогнозирование потребности в денежных средствах обеспечит качественное функционирование организации и защитит ее от возможного банкротства [2].

Важно отметить тот факт, что как бы ни была эффективно выстроена система контроля, всегда существует риск невозврата дебиторской задолженности, который может серьезно дестабилизировать экономическое положение организации и даже довести ее до банкротства. Налаживание внутреннего контроля — важная составляющая в обеспечении эффективного управления дебиторской задолженностью и необходимый элемент нормального функционирования предприятия.

Сегодня объективно возникает необходимость исследования и совершенствования методики контроля денежных расчетов, в частности [3]:

- *осуществление предварительного анализа* необходимости, целесообразности и законности осуществления денежных расчетов;

- *документальная проверка*, которая предполагает использование приемов документального контроля (формальная, арифметическая, встречная, взаимная проверка) возникновения задолженности, начисления резервов сомнительных долгов, осуществления денежных расчетов, а также их правильного отображения в учете и отчетности;

- *проверка ответственных лиц* на своевременность и законность проведения денежных расчетов; недопущение просрочки платежей и задолженности, проверка правильности классификации обязательств и задолженности и их учетного отражения;

- *инвентаризация*, которая должна проводиться ежемесячно (или в соответствии с требованиями учетной политики) и в предусмотренных законом случаях.

С другой стороны, *эффективное управление дебиторской задолженностью* позволит значительно уменьшить финансовые потери.

Под дебиторской задолженностью обычно понимают сумму долгов, причитающихся организации, которые возникли в процессе хозяйственных взаимоотношений с юридическими или физическими лицами. При этом организации и лица — должники данной организации называются дебиторами.

В нынешней рыночной ситуации практически ни один хозяйственный субъект не осуществляет свою деятельность без дебиторской задолженности, и тому есть свои причины: *для кредитора* — возможность существенного расширения рынка сбыта товаров, работ и услуг; *для должника* — возможность привлечения дополнительных оборотных средств.

Но в то же время чрезмерный объем дебиторской задолженности замедляет обращаемость оборотных активов и активов в целом, увеличивая длительность финансового цикла организации.



К тому же при осуществлении хозяйственной деятельности может возникнуть нехватка собственных средств, вследствие чего возникнет потребность в поиске их источников.

Возникновение дебиторской задолженности происходит по следующим причинам:

- при отсрочке или просрочке платежа;
- при поставке некачественной продукции;
- при недоставках, растратах, хищениях и т.д.

Здесь важно отметить, что после того как право собственности на товар переходит к контрагенту организации (или мы передаем ему работы, выполняем услуги), с его стороны возникает обязанность встречных действий, — именно в этот момент возникает дебиторская задолженность. Момент перехода прав может быть указан в договоре отдельно либо, согласно Гражданскому кодексу РФ, он будет считаться наступившим в момент отгрузки товара продавцом.

Существуют несколько признаков дебиторской задолженности и соответственно различные ее классификации.

По срокам образования:

- краткосрочная (платежи ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты);
- долгосрочная (срок платежа превосходит 12 месяцев после отчетной даты).

По статьям бухгалтерского баланса:

- задолженность покупателей и заказчиков (за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги);
- вексель к получению (задолженность, оформленная товарными векселями);
- задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- выданные авансы (задолженность по выданным авансам в счет предстоящих поставок продукции или выполнения работ);
- прочие дебиторы (задолженность по налогам и сборам, по ссудам работников и т.д.).

Следует отметить, что у большинства организаций наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности занимают расчеты за товары, работы, услуги.

По степени ликвидности:

- *текущая дебиторская задолженность* (которая не была оплачена по договору за последний период платежа до наступления следующего за ним периода платежа);

- *исковая дебиторская задолженность* (взыскивается в ходе исполнительного производства, находится в процессе судебного рассмотрения или в работе юридических служб);

- *реструктуризированная дебиторская задолженность* (по которой подписаны и действуют договоры о реструктуризации, описывающие порядок, форму и сроки погашения задолженности);

- *мораторная дебиторская задолженность* (возникает у потребителей, в отношении которых введена процедура банкротства);

- *мертвая дебиторская задолженность* (документально описанная как «нереальная к взысканию» в порядке, определенном положениями бухгалтерского учета и налоговым законодательством РФ).

В отношении *нереальной к взысканию* дебиторской задолженности необходимо установить причины ее образования, в частности следующие:

- ликвидация или банкротство должника;
- истечение срока исковой давности в случае, если не была подтверждена задолженность со стороны должника;
- наличие денежных средств на счетах в «проблемных» банках.

Исследование позволяет сделать вывод о возможной классификации дебиторской задолженности по степени надежности, основываясь на ее фактической возможности вернуть долг кредитору, которая включает *надежную, сомнительную и безнадежную* дебиторскую задолженность. Определение сущности понятия «дебиторская задолженность» объективно вынуждает решать повседневный вопрос — *управление дебиторской задолженностью организации*. При этом управление дебиторской задолженностью — необходимость при ведении экономической деятельности любой организации.

Цель управления дебиторской задолженностью ориентирована на обеспечение наиболее эффективной реализации экономических решений в бизнесе. Для достижения поставленной цели рекомендуется руководствоваться принципами:

- недопустимости аккумуляции больших, чем допускает собственный капитал, объемов дебиторской задолженности;
- необходимости прогнозирования последствий роста дебиторской задолженности;
- недопустимости неоправданного роста дебиторской задолженности.



Важным аспектом в оценке эффективности управления дебиторской задолженностью является определение способа ее погашения. Практика показывает, что основными способами погашения долга являются:

- оплата денежными средствами;
- зачет взаимной задолженности;
- оплата задолженности с помощью векселей;
- уступка права требования;
- перевод и прощение долга.

Анализируя ситуацию с избыточной задолженностью, следует учитывать, что средства, входящие в дебиторскую задолженность, по факту являются временно отвлеченными из финансового оборота, и оценить риски сокращения притока денежных средств. Именно поэтому важно уметь рационально управлять дебиторской задолженностью и сбалансированно распределять средства организаций.

Управление дебиторской задолженностью является частью общего управления оборотными активами и маркетинговой политикой организации, направленной на расширение сбыта продукции.

Как правило, формирование эффективной политики управления дебиторской задолженностью организации включает в себя следующие направления.

1. *Анализ дебиторской задолженности* в сравнении с предшествующим периодом, основной задачей которого является оценка уровня и состава дебиторской задолженности, а также изучение показателей в динамике. Анализ проводится по показателю отвлечения оборотных активов, коэффициенту оборачиваемости и просроченной доли дебиторской задолженности.

2. *Установление принципов кредитной политики* (по отношению к покупателям продукции), которые опираются на формы реализации продукции в кредит и выбор типа организации.

3. *Определение возможной суммы финансовых средств*, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту. При этом важно учитывать планируемый объем реализации продукции в кредит, период предоставления отсрочки платежа по определенным формам кредита, средний период просрочки платежа и др.

4. *Формирование системы кредитных условий*, которая прежде всего ориентируется на срок и размер предоставляемого кредита, а также на систему штрафных санкций за просрочку выплаты задолженности.

5. *Формирование стандартов оценки покупателей*, что предусматривает дифференциацию условий предоставления кредитов.

6. *Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности*, что предусматривает процедуру взаимоотношений с покупателями, в частности учет сроков и форм напоминаний покупателям о дате платежей, о возможностях и правилах пролонгации долга по кредиту и т.д.

7. *Обеспечение применения организацией современных форм реструктурирования дебиторской задолженности*, что позволяет использовать *факторинг* как переуступку дебиторской задолженности, *форфейтинг* как продажу коммерческого обязательства должника и *учет векселей*.

8. *Построение эффективных систем контроля движения и своевременной инкассации дебиторской задолженности*, что требует разработки и внедрения общей системы финансового контроля в организации как его самостоятельного блока.

На практике выстроенная по такой схеме политика управления дебиторской задолженностью с высокой вероятностью способна обеспечить организациям возврат не менее 90% долгов дебиторов, что в условиях современной российской действительности считается весьма высоким показателем.

В качестве первого шага управления дебиторской задолженностью организациям рекомендуется проводить *поквартальный анализ динамики дебиторской задолженности* за последний год. Например, если объем дебиторской задолженности за анализируемый период резко увеличится и наибольший удельный вес составит 85–90% по сравнению с началом рассматриваемого периода, то подобное увеличение оценивается как связанное с крупным заказом, выполнение которого может происходить в течение 2–3 лет (долгосрочная перспектива).

Следующим этапом исследования является анализ дебиторской задолженности по скорости оборачиваемости средств в расчетах, что во многом определяет уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывают коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности и период погашения дебиторской задолженности:

$$K_{ОДЗ} = \frac{\overline{ДЗ} \times Д}{B_{ТП}}, \quad (1)$$



где $K_{олз}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; $\overline{ДЗ}$ — средние остатки дебиторской задолженности; $Д$ — количество дней в периоде; $V_{тп}$ — выручка от продаж товарной продукции.

Если скорость оборота ДЗ сократился, например, с 6 до 3, и срок ее погашения в днях увеличился с 50 до 100 дней, то такая ситуация оценивается как рискованная, т.е. она создает для организации дополнительные риски, выраженные в возможности невозврата долга.

Следует учитывать, что для оборачиваемости дебиторской задолженности не существует четких нормативов, поэтому при оценке коэффициентов оборачиваемости пользуются сравнительным наблюдением, и чем выше показатель оборачиваемости, тем быстрее покупатель погашает свою задолженность.

Другой метод оценки эффективности управления дебиторской задолженностью основан на анализе и оценке структуры оборотных средств.

Оценивая оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности организации, можно судить о значительном отвлечении средств из оборота организации, если существенная часть оборотных активов составляет, например, от 50% в их общей величине до 70–80%.

В целях модернизации процесса управления дебиторской задолженностью организации можно рекомендовать имитационную модель, основанную на экспериментальной обработке существующих методов управления задолженностью, проверке гипотезы о реальном изменении дебиторской задолженности организации, оперативном управлении производственно-хозяйственными процессами и выработке управленческих решений в реальном времени функционирования бизнеса.

Весь процесс управления дебиторской задолженностью осуществляется по этапам.

1-й этап — предварительные расчеты и анализ дебиторской задолженности:

- проведение сверки расчетов покрытия задолженности с контрагентами;
- ранжирование дебиторской задолженности по объему и дате образования;
- устранение разногласий;
- выявление фактической величины задолженности;
- анализ и оценка возможности взыскания задолженности, изучение платежеспособности дебиторов.

2-й этап — определение целей и задач управления дебиторской задолженностью:

- анализ и оценка реальной для взыскания дебиторской задолженности, просроченной и непросроченной;
- начисление штрафов;
- принятие стратегии — учета, взыскания, наблюдения за возможностью взыскания дебиторской задолженности.

3-й этап — определение методов управления дебиторской задолженностью:

- взыскание денежных сумм;
- применение зачетных схем;
- факторинг;
- цессия — передача права требования долга;
- обмен долга на акции должника;
- вексель — долговая ценная бумага;
- обращение в арбитраж;
- соглашение об отступном как способ прекращения обязательств;
- наблюдение за возможностью взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

4-й этап — корректировка факторов, ориентированная на политику правительства, оценку состояния секторов экономики и поведения конкурентов, внешних связей, состояние инвестиций и устойчивости финансового положения партнеров, оценку компетенций персонала организации, ответственность партнеров.

5-й этап — контроль и оценка достижения поставленной цели:

- формирование базы данных решений по погашению дебиторской задолженности;
- поиск возможности списания задолженности;
- отказ от взыскания;
- частичное взыскание задолженности.

Прибыль как результат коммерческой деятельности организации является важнейшим показателем, характеризующим эффективность этой деятельности [4].

Можно выделить следующие уровни дебиторской задолженности, оценивая зависимость между ней и прибылью.

Первый уровень. Характеризуется низким значением дебиторской задолженности и низким значением прибыли (покупатель отказывается покупать товар без отсрочки платежа).

Второй уровень. Характеризуется оптимальным значением дебиторской задолженности, при



котором прибыль становится максимальной и отклонение нежелательно.

Третий уровень. Характеризуется неоправданным увеличением дебиторской задолженности, что влечет за собой отвлечение средств из оборота и снижение прибыли.

Следовательно, эффективное управление дебиторской задолженностью должно быть направлено на эффективность работы и учет риска неоправданного увеличения дебиторской задолженности.

Важно отметить, что в ходе анализа дебиторской задолженности немаловажное значение имеет соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, т.е. денежные средства, которые организация отвлекает из финансового оборота и привлекает в качестве источника финансирования текущих платежей. Часто между этими показателями прослеживается прямая зависимость, так как увеличение кредиторской задолженности может быть следствием невозврата дебиторской задолженности. При соотношении этих двух показателей оптимальным значением следует считать единицу.

Соответственно в качестве заключительного этапа анализа дебиторской задолженности организации рассчитывают соотношение дебиторской и кредиторской задолженности:

$$\frac{\text{Средняя дебиторская задолженность}}{\text{Средняя кредиторская задолженность}} \quad (2)$$

Практически равное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности организации позволяет судить о низкой сбалансированности использования заемных средств. Оптимальным темпом роста дебиторской задолженности можно считать ее превышение над темпом роста кредиторской:

$$TP_{ДЗ} > TP_{КЗ} \quad (3)$$

Практика показывает, что значительная доля в балансе краткосрочной дебиторской задолженности организации свидетельствует об увеличении количества кредитов. Рост объема дебиторской задолженности в составе оборотных активов организации свидетельствует о «замораживании» оборотных средств, что значительно снижает показатели абсолютной ликвидности. При существенном увеличении дебиторской задолженности

возрастает угроза финансовой устойчивости организации, что приводит к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования.

Управление финансовой устойчивостью является важнейшим аспектом работы финансово-экономической службы организации и включает целый ряд мероприятий: планирование, оперативное управление, создание гибкой организационной структуры управления. Необходимо определить наиболее эффективные пути достижения стратегических целей развития организации на основе оценки достаточности собственных источников для погашения долгов, обязательств и рисков ведения бизнеса [5].

Таким образом, в системе управления дебиторской задолженностью могут быть три основные проблемы, в первую очередь связанные с отсутствием у организации:

- эффективной системы погашения дебиторской задолженности;
- четкого понимания необходимости регулирования уровня и структуры дебиторской задолженности;
- аналитических процедур и контроля соблюдения платежной дисциплины основных дебиторов.

Практика показывает, что при росте объемов дебиторской задолженности до критического уровня возможно критическое снижение ряда важнейших финансовых показателей организации. В дальнейшем без проведения реальных изменений в системе управления дебиторской задолженностью (если она просроченная и низкокачественная) организация фактически теряет возможность стабилизации финансового положения.

Дебиторская задолженность — это финансовый риск, учитывая, что нередко даже те дебиторы, которые были проверены временем, могут не оплатить долг вовремя. При этом дебиторская задолженность все же может быть использована в качестве оборотных средств и принести пользу организации. Это возможно с помощью факторинга дебиторской задолженности, который выгоден как для поставщика, так и для покупателя. Поставщик, используя факторинг, уверен в поступлении оплаты и может планировать направления денежных потоков: выплаты заработной платы, оплаты налогов. Он застрахован от возможных рисков: неоплаты или дефолта покупателя. Дебитор получает возможность отсрочки

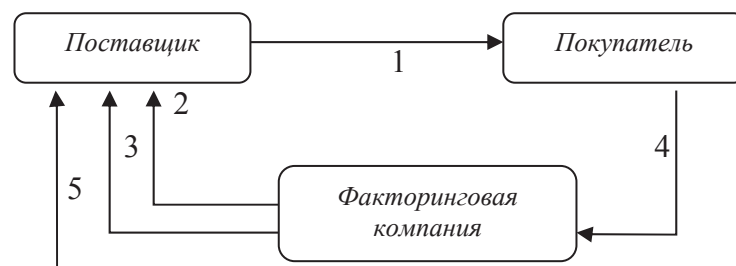


Рис. 1. Предоставление факторинговых услуг при продаже товаров*: 1 – клиент поставляет контрагенту товар с отсрочкой платежа; 2 – клиент уступает право денежного требования по поставке фактору; 3 – фактор выплачивает клиенту до 90% от суммы денежного требования (авансовый платеж); 4 – контрагент клиента (дебитор) по истечении периода отсрочки платежа перечисляет деньги за поставленный товар фактору; 5 – фактор перечисляет клиенту разницу между суммой денежного требования и авансовым платежом, за вычетом факторинговой комиссии

* http://e-biblio.ru/book/bib/07_marketing/factoring/Book.html

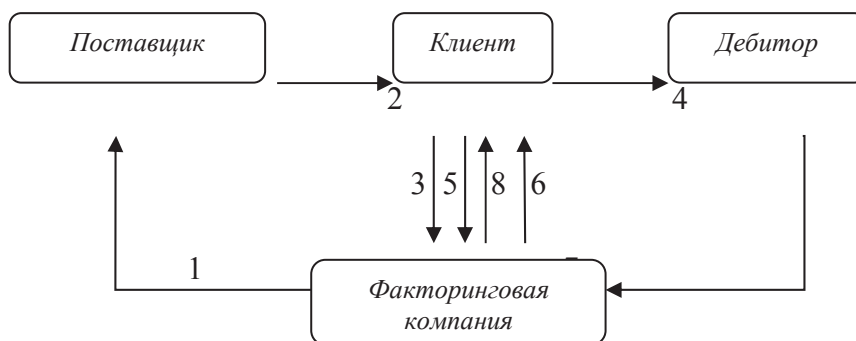


Рис. 2. Предоставление факторинговых услуг при покупке товаров*: 1 – фактор оплачивает поставщику 100% стоимости поставки товара клиенту; 2 – клиент получает товар; 3 – клиент возвращает фактору стоимость товара плюс начисленные проценты; 4 – клиент продает товар дебитору на условии отсрочки платежа; 5 – клиент переуступает фактору задолженность дебитора; 6 – фактор выплачивает клиенту часть дебиторской задолженности; 7 – дебитор переводит фактору деньги за поставку; 8 – фактор выплачивает клиенту остаток дебиторской задолженности за исключением процентов и комиссии за дополнительные услуги

* http://www.mspsbank.ru/ru/sme_rf/how_to_finance_your_business/factoring.

платежа и поэтому заинтересован в сотрудничестве. Управление дебиторской задолженностью и ее погашением возлагается на фактор-компанию, которая выбирает индивидуальные схемы для каждого случая (рис. 1, 2).

Легальный факторинг дебиторской задолженности в современных российских условиях практически невозможен — следовательно, организация либо должна смириться с исчезновением существенных объемов денежных средств, либо обратиться в арбитраж для возврата задолженности.

Сегодня необходимо кардинально реформировать систему управления дебиторской задолженностью организаций, имеющих существенные

объемы сомнительной и невозвратной дебиторской задолженности.

Таким образом, если уровень дебиторской задолженности значительно превышает объем продаж, можно сделать основной вывод о неэффективном управлении дебиторской задолженностью в организации. Для повышения эффективности его управления рекомендуется применение следующих методов.

1. Укрепление и стабилизация финансового состояния организации, что непременно повлияет на улучшение сложившейся ситуации с дебиторской задолженностью. Стабилизация финансового состояния возможна при условиях:

- сокращения сроков предоставления кредитов (это поможет быстрее вернуть средства и с пользой применить их в дальнейшем);
- ограничения размеров предоставляемых кредитов (т.е. установление жесткого кредитного лимита в соответствии с проводимой кредитной политикой);
- проведения политики финансовой ответственности (т.е. установление штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств).

2. *Формирование системы стандартов оценки заказчиков.* Здесь уместно привести точку зрения одного из видных российских экономистов Олега Малкина, утверждающего, что «в России дебиторская задолженность часто приобретает форму безвозвратного займа» [6].

Иногда дебиторская задолженность растет очень интенсивно, пока кто-то из кредиторов не начнет процедуру банкротства. В такой ситуации у должника не останется средств расплатиться ни с одним кредитором. Поэтому любая организация, работающая со значительными объемами дебиторской задолженности (от 5% суммы баланса), должна внедрить систему мониторинга и выстроить комплексную систему отслеживания размеров дебиторской задолженности, завязанную на постоянном мониторинге уровня кредитоспособности крупных должников.

Практика показывает, что *достоверный мониторинг* такого рода можно провести только на основе обширных данных о платежеспособности потенциальных должников, их деловых репутаций, результатов хозяйственной деятельности, а также объемов и состава чистых активов, поскольку именно они являются обеспечением кредитора при неплатежеспособности должника.

Используя такую систему мониторинга, покупателей и контрагентов можно разделить на три группы.

1. *Надежные должники* — это чаще всего крупные юридические лица, чья финансовая устойчивость не вызывает сомнений и которые имеют положительную деловую репутацию и обычно вовремя оплачивают поставленную им продукцию. Таким организациям дебиторская задолженность может предоставляться на достаточно длительные сроки — более 2–3 лет.

2. *Стандартные должники* — к ним можно отнести покупателей и контрагентов, имеющих средний уровень платежеспособности и небольшую, но

стабильную дебиторскую задолженность, которую они стараются вовремя погашать.

3. *Рисковые должники* — к данной группе относятся лица, платежеспособность которых ставится под сомнение, либо новые торговые партнеры, о которых еще нет необходимой информации, чтобы оценить их финансовое состояние. Таким лицам лучше предоставлять только краткосрочную дебиторскую задолженность.

Еще одним способом уменьшения риска невозврата дебиторской задолженности и соответственно увеличения эффективности системы управления ею, является введение поэтапной системы оплаты. Такая мера исходит из специфики деятельности организаций, выполняющих, как правило, дорогостоящие работы: если бы их клиенты оплачивали первоначальный взнос в форме фиксированного процента, это значительно снизило бы размер дебиторской задолженности.

Большое внимание при управлении дебиторской задолженностью должно уделяться разработке гибких контрактов с различными условиями оплаты [7].

Также немаловажным методом увеличения эффективности управления дебиторской задолженностью является установление процедуры ее инкассации. Для этого нужно предусмотреть сроки и формы напоминаний клиентам о дате платежа, а в случае банкротства несостоятельных дебиторов — условия возбуждения дела.

Важно подчеркнуть, что в целях усиления защиты организации от потерь необходимо в первую очередь следить за пассивной дебиторской задолженностью. Так, в случае если она остается таковой в течение года и более, рациональным действием со стороны руководства организации-заемщика будет проведение факторинга, с помощью которого можно не только существенно снизить возможные риски, но и выполнить поиск потенциальных заемных средств.

В процессе коммерческо-хозяйственной деятельности организации вступают в различные расчетные отношения и осуществляют расчеты как в наличной, так и безналичной форме — с помощью векселей, взаимозачетов, а также путем прямого обмена товарами. Такое разнообразие форм расчета обуславливает необходимость постоянного контроля проведения операций. В современных условиях организации часто сталкиваются с тем, что денежные средства от должников не поступают в срок и образуется дебиторская задолженность.



Поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью является важнейшим условием успешного функционирования организации. Это дает возможность аккумулировать свободные средства, вовремя оплачивать счета, при своевременном возврате дебиторской задолженности рассчитываться с кредиторами, а также увеличивает финансовые возможности для развития бизнеса.

Эффективная управленческая деятельность, основанная на научных принципах, становится главным средством минимизации риска невозврата дебиторской задолженности, поэтому сегодня возрастают требования к компетенции руководителя. Необходим управленческий аппарат нового типа, основанный на профессиональных компетенциях высокого уровня, ориентированных на эффективную управленческую деятельность [8]. Это становится главным средством реализации стратегий бизнеса и достижений ожидаемых результатов.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности / под ред. В. И. Бариленко. М.: Кнорус, 2014.
2. Куприянова Л. М., Петрусевич Т. В. Анализ денежных потоков и их влияние на результаты деятельности организации // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. Т. 3. С. 112–128.
3. Заремба Е. Н. Методика внутреннего контроля денежных расчетов предприятия // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 2 (7). С. 93–100.
4. Куприянова Л. М., Чернецкая Г. Ф. О развитии финансовой отчетности // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. Т. 3. С. 140–163.
5. Карпова Н. А. Некоторые вопросы анализа финансовой устойчивости как основы принятия управленческих решений // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 1 (10). С. 110–119.
6. Малкин О. Ю. Управление задолженностью: монография. М.: Вершина, 2008.
7. Карасева И. М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / под ред. Ю. П. Анискина. М.: Омега-Л, 2011.
8. Куприянова Л. М., Болдырев А. Н. Модели построения отчета о финансовых результатах в России и международной практике / Сб. научных трудов 8-й Международной научно-практической конференции «Организационно-экономические, финансовые, управленческие и правовые проблемы повышения

конкурентоспособности экономики России» (27–28 октября 2014) / под ред. доц. Л. М. Куприяновой. М.: РИМ Университет, 2014. С. 272.

References

1. Analysis of the financial statements. [Analiz finansovoy otchetnosti]. / Pod red. V. I. Barilenko. M.: Knorus, 2014.
2. Kupriyanova L. M., Petrusovich T. V. Analysis of cash flows and their impact on the performance of the organization. [Analiz denezhnykh potokov i ikh vliyanie na rezul'taty deyatel'nosti organizatsii]. // Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal: Ekonomika. Biznes. Banki. 2014. T. 3. S. 112–128.
3. Zarembo E. N. Internal control method of cash businesses [Metodika vnutrennego kontrolya denezhnykh raschetov predpriyatiya]. // Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal: Ekonomika. Biznes. Banki. 2014. № 2 (7). S. 93–100.
4. Kupriyanova L. M., Chernetskaya G. F. On the development of financial reporting. [O razvitii finansovoy otchetnosti]. // Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal: Ekonomika. Biznes. Banki. 2014. T. 3. S. 140–163.
5. Karpova N. A. Some questions of financial stability analysis as a basis for management decision-making. [Nekotorye voprosy analiza finansovoy ustoychivosti kak osnovy prinyatiya upravlencheskikh resheniy]. // Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal: Ekonomika. Biznes. Banki. 2015. № 1 (10). S. 110–119.
6. Malkin O. Yu. Debt management: monograph. [Upravlenie zadolzhennost'yu: monografiya]. M.: Vershina, 2008.
7. Karaseva I. M. Financial management: Stud. Manual. [Finansovyy menedzhment: ucheb. Posobie] / Pod red. Yu. P. Aniskina. M.: Omega-L, 2011.
8. Kupriyanova L. M., Boldyrev A. N. Build the report Model on the performance of Russian and international practice. [Modeli postroeniya otcheta o finansovykh rezul'tatakh v Rossii i mezhdunarodnoy praktike]. // Sbornik nauchnykh trudov 8-y Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Organizatsionno-ekonomicheskie, finansovye, upravlencheskie i pravovye problemy povysheniya konkurentosposobnosti ekonomiki Rossii» (27–28 oktyabrya 2014). / Pod red. dotsenta L. M. Kupriyanovoy. Moskva: «RIM Universitet», 2014. s. 272.



УДК 336.7

Феномен юаня: интернационализация как этап к переходу в статус резервной валюты

ЗВОНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,*д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой «Мировые финансы» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации***E-mail:** zvonovaelena7@mail.ru

Аннотация. Мировой валютно-финансовый кризис 2008–2009 гг. и последовавшие за ним политические и экономические события привели современный мир к перманентному состоянию глобальной турбулентности, вынуждающей участников мирового финансово-экономического пространства искать пути выхода из сложившихся реалий, в том числе – в направлении создания валютных альтернатив доллару, так называемой резервной валюты. В статье говорится о том, что переход валюты в статус резервной представляет собой долгий, многошаговый процесс. И важным шагом на этом пути является интернационализация национальной валюты. Автор выделяет факторы, влияющие на процесс интернационализации той или иной валюты. Также в статье подробно рассматриваются меры, которые предпринимает Китай для превращения своей национальной валюты в одну из мировых валют, и отмечается, что не следует упускать из вида тот факт, что процесс интернационализации юаня имеет не только позитивные, но и негативные последствия. В заключение статьи автор приводит возможные сценарии реформирования мировой валютной системы (МВС).

Ключевые слова: резервная валюта, юань, интернационализация национальной валюты, финансовый рынок.

The phenomenon of Yuan internationalization as a stage to reserve currency status.

ZVONOVA ELENA ANATOL'EVNA,*Doctor of economics, Professor, Head of Global Finance Chair Financial University under the Government of the Russian Federation***E-mail:** zvonovaelena7@mail.ru

Abstract. The global financial crisis of 2008–2009 and the subsequent political and economic consequences of the modern world have led to the permanent state of global turbulence, driving participants of the global financial and economic environment to look for ways out of the current realities, including the way in the direction of creating alternatives to US dollar in foreign exchange – the so-called reserve currency. The article disputes that the transition of currency to the status of a reserve one is a long, multi-step process. And an important step in this direction is the internationalization of said national currency. The author identifies the factors influencing the process of currency internationalization. Also, the article discusses in detail the measures being taken by China to convert its currency into one of the world's currencies, and states that one should not lose sight of the fact that the process of the Yuan internationalization has both positive and negative effects. To conclude the topic the author presents possible scenarios for the reform of the world monetary system (WMS).

Keywords: reserve currency, the Yuan, the internationalization of the national currency, the financial market.

Что принято понимать под резервной валютой и способна ли какая-либо современная национальная валюта, например китайский юань, стать мировой резервной валютой?

Во-первых, под резервной валютой принято понимать такую валюту, которую центральные банки и правительства различных стран используют для хранения своих международных резервов. Одним из наиболее важных признаков резервной валюты является ее стабильность в качестве средства платежа. Иными словами, использование экономическими агентами резервной денежной единицы предполагает минимальный риск потерь из-за колебаний ее стоимости. Одним из факторов стабильности валюты является ее свободная конвертируемость. Если денежная единица устойчива и может в любой момент свободно обмениваться на другие валюты, это вызывает доверие экономических агентов, и они будут использовать ее для расчетов между собой.

Во-вторых, базовыми факторами формирования резервной валюты являются размер экономики страны-эмитента и ее доля в мировой торговле. Валюта страны, экономика которой занимает значительную долю в мировой экономике, с большей вероятностью будет использоваться в международных расчетах. Именно поэтому резкое повышение важности роли китайской экономики как одной из ведущих в последние десятилетия вызвало широкое обсуждение потенциала юаня в качестве одной из главных мировых валют.

В-третьих, для приобретения валютой статуса резервной необходимо формирование в стране развитого национального финансового рынка. Если финансовые институты страны способны быстро и с низкими затратами привлекать заемные средства и вкладывать их в надежные инструменты с приемлемой доходностью, то повышается вероятность того, что на внутренний финансовый рынок придут иностранные инвесторы. Следовательно, валюта страны, имеющей развитый национальный финансовый рынок, будет более широко использоваться на мировом финансовом рынке.

В-четвертых, к перечисленным выше факторам формирования резервных валют следует добавить и исторический. Процесс использования какой-либо валюты в качестве резервной

в значительной степени определяется сложившейся деловой практикой. Инерционность использования валюты вполне понятна: экономические агенты более склонны применять в своих расчетах ту валюту, которой пользуются все остальные [1].

Таким образом, для того чтобы стать резервной, валюта должна быть стабильной и обслуживать крупную национальную экономику, широко вовлеченную в мировую экономику и финансы. Однако еще раз подчеркнем, что статус резервной приобретает валютой только после того, как центральные банки других стран начинают использовать ее для хранения своих резервов.

Следовательно, переход валюты в статус резервной представляет собой долгий, многоступенчатый процесс. Важным шагом на этом пути является интернационализация национальной валюты. Можно выделить следующие факторы, влияющие на процесс интернационализации той или иной валюты:

- масштаб экономики страны;
- объемы внешнеторгового оборота (экспорт и импорт, степень необходимости использования валюты в качестве валюты цены);
- уровень инфляции и устойчивость обменного курса валюты;
- стабильность денежно-кредитной сферы и конвертируемость валюты.

В 2013 г. объем ВВП Китая, занимающего позицию второй экономики мира, вырос по сравнению с предыдущим годом на 7,7%, составив 56,88 трлн юаней (9,31 трлн долл. США). В том же 2013 г. Китай вышел на первое место в мире по объему внешней торговли, который составил 4,16 трлн долл. (прирост 7,6%), в том числе: экспорт — 2,21 трлн долл. (прирост 7,9%), импорт — 1,95 трлн долл. (прирост 7,3%). Положительное сальдо торгового баланса КНР составило 260 млрд долл. (прирост 12,8%) [2].

Глобальный проект Китая по превращению своей национальной валюты в одну из мировых валют начался в декабре 2008 г., когда было объявлено об использовании юаней в международных торговых расчетах между компаниями и предприятиями некоторых провинций Южного Китая с их контрагентами в соседних Гонконге и Макао, а также в странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Затем в июле 2009 г. в Шанхае и четырех городах

провинции Гуандун стартовал пилотный проект, для участия в нем были выбраны всего 365 предприятий и компаний, которым было разрешено проводить расчеты в юанях по торговым контрактам с контрагентами в Гонконге, Макао и странах АСЕАН.

Одним из важных элементов проекта интернационализации юаня стала система соглашений о валютных свопах, которые начал заключать Народный банк Китая с зарубежными регуляторами. На старте этого проекта Народным банком Китая были заключены соглашения о валютных свопах с центральными банками шести зарубежных стран и территорий на общую сумму более 800 млрд юаней (около 121 млрд долл.): Южной Кореи, Аргентины, Белоруссии, Индонезии, Малайзии, Гонконга. Позже, в 2010 г., к ним присоединились Сингапур (150 млрд юаней) и Исландия. Центральные банки указанных стран и территорий, заключив соглашения с Народным банком Китая об обмене своей национальной валюты на китайские юани по фиксированному курсу, получили возможность продавать юани местным банкам, а через них — местным компаниям, желающим закупать китайские товары и оплачивать их юанями.

В 2010 г. проект интернационализации юаня был распространен на все страны мира, а внутри Китая использование юаня в международной торговле было разрешено предприятиям и компаниям, находящимся в 20 административных единицах континентального Китая. При этом право использования юаней для международных расчетов было предоставлено всем компаниям-импортерам, а получение юаней за экспорт из Китая было разрешено только компаниям, которые прошли соответствующую перерегистрацию в местных налоговых органах для того, чтобы решить вопрос возврата НДС при экспорте. В декабре 2010 г. количество таких компаний было увеличено с прежних 365 до 67 359, они к этому времени были проверены и соответствующим образом зарегистрированы налоговыми органами Китая на местах. И только с марта 2012 г. право вести расчеты по внешнеторговым сделкам в юанях получили все китайские предприятия с экспортно-импортной лицензией [3].

По данным аналитиков банков *HSBC*, *Standard Chartered* и *J. P. Morgan*, в 2009–2010 гг. около 80% объема международных платежей

в юанях приходилось на платежи китайских предприятий за импортируемые в Китай товары и только около 20% — на оплату китайского экспорта. Такой дисбаланс между платежами в юанях из Китая и в Китай привел к тому, что на счетах клиентов гонконгских банков стали накапливаться значительные суммы юаней, которые нужно было куда-то размещать. Поэтому китайское руководство в 2010 г. было вынуждено пойти на создание в Гонконге рынка офшорных юаней, которые, в отличие от обычного буквенного кода китайской валюты *CNY*, получили обозначение *CNH*¹, и принять меры для развития рынка офшорного юаня и облегчения циркуляции его между офшорным и внутренним рынками.

В 2011–2013 гг. Народным банком Китая была продолжена практика подписания соглашений о валютных свопах с центральными банками Великобритании, Венгрии, Бразилии, Албании и Европейским центральным банком (ЕЦБ).

Таким образом, к 2014 г. Китаем были подписаны соглашения о валютных свопах с 23 странами и регионами на общую сумму более 2,47 трлн юаней (около 400 млрд долл. при курсе 1 долл. — 6,16 юаней) [4].

По мере реализации проекта интернационализации китайского юаня значительно вырос и общий объем международных торговых расчетов в этой валюте. Если по состоянию на 2011 г. общий объем расчетов в юанях по трансграничной торговле со времени начала указанного проекта достиг 2,58 трлн, то только в 2013 г. объем международных торговых расчетов в юанях составил 5,16 трлн (прирост на 61% по сравнению с 2012 г.). Всего же за период с июля 2009 г., когда начались международные торговые расчеты в юанях, и по конец 2013 г. общий объем международных торговых расчетов составил примерно 10,6 трлн юаней (1,7 трлн долл.). В 2013 г. общая сумма средств в юанях на международном рынке превысила 1,5 трлн [2].

Согласно данным, опубликованным Банком международных расчетов (БМР), в 2013 г. юань вошел в десятку ведущих валют мира, а, по данным международной платежной системы *SWIFT*, китайская национальная валюта сейчас

¹ *Chinese Yuan delivered in Hongkong* (Китайские юани с поставкой в Гонконге).



занимает восьмое место среди валют, используемых при международных расчетах. К настоящему времени за пределами континентального Китая имеются четыре расчетных центра, через которые идут международные расчеты в юанях: Гонконг, Сингапур, Тайвань и Лондон. При этом в первых трех действуют специально назначенные местным регулятором клиринговые банки по расчетам в юанях, соответственно *Bank of China (Hong Kong)*, *ICBC (Singapore Branch)* и *Bank of China, Taipei Branch*. В 2014 г. Народный банк Китая подписал с Бундесбанком ФРГ и Банком Англии соглашения о создании клиринговых центров по работе с юанем во Франкфурте и в Лондоне [5].

Обеспечив фактическую конвертируемость юаня по счетам торговых операций платежного баланса, Китай в настоящее время работает над задачей обеспечения конвертируемости юаня по счетам движения капиталов, в частности над расширением линейки финансовых продуктов и услуг в юанях на мировом финансовом рынке. Для этого были значительно расширены возможности для инвестирования юаней за рубежом, а также для инвестирования внутри Китая юаней с зарубежных счетов, прежде всего — офшорных юаней (*CNH*).

Дальнейшее развитие получили программы иностранных институциональных инвесторов в юанях (*QFII*), которые позволяют им вкладывать средства и в иностранной валюте, и в юанях, привлеченных в Гонконге (*CNH*), на Рынке ценных бумаг континентального Китая в рамках разрешенных квот. В 2013 г. иностранные инвесторы получили квоты на сумму 254,1 млрд юаней, а иностранные финансовые институты владели китайскими облигациями на сумму 191 млрд юаней (30,7 млрд долл., что составляет менее 1% всех облигаций, находящихся в обращении) [6].

Пилотная программа, получившая официальное название *Shanghai-Hong Kong Stock Connect*, позволяет гонконгским инвесторам участвовать в торгах на Шанхайской фондовой бирже, а инвесторам из континентального Китая торговать ценными бумагами на Гонконгской фондовой бирже. При этом все расчеты будут вестись в юанях, и все конверсионные валютные операции будут проводиться за пределами континентального Китая. «Внутренние» китайские инвесторы конвертируют свои юани

в Гонконге, а зарубежные инвесторы должны будут покупать акции за офшорные юани.

В 2013 г. была создана Шанхайская зона свободной торговли (ЗСТ). Через два месяца после начала официального функционирования Шанхайской ЗСТ разрешение на создание филиалов в этой зоне уже получили 47 финансовых институтов, включая 12 иностранных банков. В целях либерализации финансово-банковских и валютных операций в Шанхайской ЗСТ с марта 2014 г. были сняты существовавшие ограничения на верхний «потолок» процентных ставок по депозитам в иностранной валюте (доллары, евро, иены и гонконгские доллары) на сумму до 3 млн долл. (по депозитам на суммы свыше 3 млн долл. таких ограничений не было), а в мае 2014 г. была запущена программа, позволяющая транснациональным корпорациям использовать свои структуры, зарегистрированные в Шанхайской ЗСТ, для централизованного управления денежными потоками и зачета встречных требований внутри ТНК, а для расположенных в ЗСТ филиалов банков были также смягчены требования по нормативам, сдерживающим кредитование. К маю 2014 г. в Шанхайской ЗСТ были зарегистрированы штаб-квартиры 35 транснациональных компаний [5].

Таким образом, за период 2008–2014 гг. были осуществлены конкретные шаги в направлении интернационализации юаня, что является частью программы постепенного перехода к свободной конвертируемости валюты КНР и затем в разряд мировых валют. Основное ограничение для использования юаня в качестве платежного средства за рубежом — его незначительные объемы на зарубежных финансовых рынках. Кроме того, доля импортирующих предприятий Китая, желающих использовать юани для расчетов, довольно большая, а вот доля экспортных предприятий КНР, желающих получить за свою продукцию юани, а не иностранную валюту, невелика. В настоящее время только Гонконг в состоянии свободно покупать и продавать юани [3].

Полномасштабное внедрение трансграничных расчетов в юанях ограничивается большим числом системных и технических проблем, особенно в условиях отсутствия свободной конвертируемости по операциям с капиталом. Вместе с тем программа интернационализации юаня предполагает осуществление постепенной конвертируемости национальной валюты по



капитальным счетам в течение XII пятилетки (2011–2015 гг.)

Не следует, однако, упускать из вида тот факт, что процесс интернационализации юаня имеет не только позитивные, но и негативные последствия. К положительным эффектам такой интернационализации можно отнести следующее:

1) валютный риск для китайских компаний снизится, что будет способствовать их распространению в сфере торговли и в инвестиционной сфере;

2) транзакционные издержки уменьшатся;

3) повысится транспарентность китайских банков;

4) роль Китая в мировой экономике и политике повысится.

Негативные эффекты интернационализации национальной валюты КНР:

1) слишком сильное укрепление юаня неизбежно сократит экспорт Китая, что может повлечь за собой риск безработицы;

2) внутренний финансовый рынок станет чрезмерно волатильным;

3) неизбежны неконтролируемые перемещения спекулятивных капиталов;

4) будут необходимы масштабные реформы по открытию национального финансового рынка (однако есть вероятность того, что правительство КНР попытается провести интернационализацию юаня без полного открытия финансового рынка, как это было сделано в Японии). Можно предположить, что будет развиваться офшорный юань — *CNH*.

Анализ процессов интернационализации юаня невозможен без анализа места и роли китайской валюты в предлагаемых сценариях реформирования мировой валютной системы (МВС). Существуют, по крайней мере, три основных сценария развития мировой валютной системы в течение следующих 15–20 лет [1].

1. Восстановление и укрепление нынешней мировой валютной системы путем проведения всеобъемлющих реформ по следующим направлениям: усиление органов надзора и регулирования; реформирование режимов валютных курсов в странах, где имеются фиксированные привязки к другим валютам; улучшение международной ликвидности; развитие региональной валютной интеграции и формирование новых международных региональных финансовых центров.

В случае реализации данного сценария расстановка сил на мировом валютном рынке останется без существенных изменений. Доллар США сохранит лидерство; евро останется международной, преимущественно региональной резервной валютой; постепенно будет возрастать значимость юаня, который не сможет стать реальной альтернативой американской и европейской валютам и будет близок по статусу к фунту стерлингов и японской иене.

2. Образование многополярной мировой валютной системы, которая может формироваться постепенно под влиянием спроса и предложения на рынке в течение 10–20 лет, следуя за изменениями в глобальной экономике. Теоретически плавная трансформация МВС является оптимальным способом перехода на качественно новый уровень ее развития, однако, ввиду отсутствия исторического опыта, трудно прогнозировать результаты данного процесса. Возможно возникновение так называемых «валютных войн», как это имело место в 2008–2009 гг., например, в отношениях между долларом США и китайским юанем. Если в рамках этого сценария произойдет постепенное включение юаня в новую МВС, это будет признанием глобальной роли экономики Китая.

3. Создание качественно новой мировой валютной системы, что представляется наименее вероятным сценарием, поскольку для этого требуется длительное целенаправленное международное сотрудничество на всех уровнях. США и ряд западных стран не заинтересованы в создании принципиально новой МВС, ибо это ставит под угрозу их лидирующие позиции. В то же время страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) выступают за переход к новому мировому финансовому устройству. Существует множество предложений о введении новых денежных единиц, представляющих собой корзину валют и (или) активов, среди которых часто встречается и юань.

В каждом из перечисленных сценариев реформирования мировой валютной системы юань присутствует так или иначе в качестве валюты международных расчетов. Китай, последовательно проводя политику интернационализации юаня, сделал многое, чтобы продвинуть свою валюту на международную арену, однако до сих пор большое количество экономических и политических вопросов требуют решения. Необходимо, в частности, создать условия для

либерализации и полной транспарентности национального финансового рынка, ослабить ограничения по трансграничным перемещениям капиталов, уменьшить использование валютных интервенций центрального банка в целях сохранения фиксированного курса, а также реконструировать политическую систему страны. Только при условии решения этих вопросов юань сможет претендовать на роль одной из мировых валют.

Литература

1. Наркевич С. С., Трунин П. В. Резервные валюты: факторы становления и роль в мировой экономике. М.: Институт Гайдара, 2012.
2. Статистика экономики Китая. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=china>.
3. Савинский С. П. Процесс интернационализации валюты КНР: реалии и перспективы // Деньги и кредит. 2012. № 10.
4. Королева А. Эволюция юаня // Эксперт. 2014. 7 апреля. URL: <http://expert.ru/2014/04/7/evolyutsiya-yuanya/>.
5. Андреев В. П. Интернационализация китайского юаня — на пути к мировой валюте // Деньги и кредит. 2014. № 7.

6. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/42448>.

References

1. Narkevich S. S., Trunin P. V. Reserve currencies: factors of formation and a role in world economy. [Rezervnye valyuty: faktory stanovleniya i rol' v mirovoy ekonomike]. M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara, 2012.
2. Statistics of economy of China. [Statistika ekonomiki Kitaya]. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=china>.
3. Savinskiy S. P. Process of internationalization of currency of China: realities and prospects. [Protsess internatsionalizatsii valyuty KNR: realii i perspektivy] // Den'gi i kredit. 2012. № 10.
4. Koroleva A. Evolution of yuan. [Evolyutsiya yuanya]. // Ekspert. URL: <http://expert.ru/2014/04/7/evolyutsiya-yuanya/>.
5. Andreev V. P. Internationalization of the Chinese yuan — on the way to world currency. [Internatsionalizatsiya kitayskogo yuanya — na puti k mirovoy valyute] // Den'gi i kredit. 2014. № 7.
6. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/42448>.

Приглашаем принять участие в IV Международной научно-практической конференции «ВЕЛИКИЕ ЭКОНОМИСТЫ И ВЕЛИКИЕ РЕФОРМЫ».

*Тема конференции: «Упущенный шанс или последний клапан?»
(К 50-летию «Косыгинских» реформ 1965 г.)*

Конференция будет посвящена 50-летию «косыгинских» реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы.

Настоящая конференция является IV-ой международной научно-практической конференцией в Финансовом университете из цикла «Великие экономисты и великие реформы». Самая первая конференция этого цикла была проведена осенью 2013 г. и посвящена 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта, вторая и третья прошли в 2014 г. и посвящены соответственно 290-летию «Книги о скудости и богатстве» первого русского экономиста И.Т. Посошкова и 110-летию со дня рождения китайского реформатора Дэн Сяопина.

Конференция будет проходить 15–16 октября 2015 г. в ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д.49.

К участию в конференции приглашаются научные работники, преподаватели, аспиранты, а также все лица, проявляющие интерес к рассматриваемым проблемам.

УДК 681.3.07

Территориальная организация туристского рынка

ШВЕЦ ИРИНА ЮРЬЕВНА,*д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации***E-mail:** *irina-shvets@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены экономическая сущность, характер и структура туристского рынка. Проанализированы таксонометрическая система рекреационных, туристских районов, территориальная структура туристского рынка, структура регионального туристского рынка. Рассмотрены связи между туристскими потребностями, интересами, мотивами потребителей и факторами, оказывающими на них влияние. Также рассмотрена взаимосвязь потребностей, видов деятельности и субъектов туристского рынка. Проанализированы взаимозависимости рынков потребителей и производителей с туристскими ресурсами регионального туристского рынка.

Ключевые слова: туристский рынок, потребности, туризм.

Territorial Organization of the Tourist Market

SHVETS IRINA YURJEVNA,*Doctor of Economics, Professor of Department «Economic theory» of Financial University under the Government of the Russian Federation*

The article considers the economic entity, the nature and structure of the tourist market. The analysis of the taxonomic system of recreational, tourist areas, the territorial structure of the tourism market, the structure of the regional tourism market. Considered the link between tourism needs, interests, motives of consumers and providing them the influence factors. Examined the relationship between needs, activities, stakeholders, the tourism market. Examined the interdependence between the markets of consumers, producers, regional tourism resources tourism market.

Key words: tourism market, needs, tourism.

В процессе отдыха возникают экономические и внеэкономические отношения и явления, составляющие сущность рекреационной деятельности. Постепенный переход общества от модели жизнеобеспечения к модели содержательного времяпровождения, характерный для постиндустриальных стран, стран с информационной структурой экономики, дает основания прогнозировать рост рекреационной деятельности и ее разнообразие. Запросы населения к проведению досуга отображаются на территориальной организации рекреационной деятельности.

Формой территориальной организации рекреационной деятельности определена

территориальная рекреационная система. Она является целостной динамической системой, стойкость и надежность которой обеспечивается функциональным единством составляющих: отдыхающих, природных и культурных ресурсов, инфраструктуры, обслуживающего персонала и органов управления.

В 60-х годах XX в. физикогеограф, академик РАН В. С. Преображенский выдвинул представление о рекреационной системе как объективном и социальном по своей функциональной сущности образовании. Соответственно предметом изучения рекреационной географии является изучение территориальных рекреационных систем [1–3].



В рекреационной географии рассматривается деятельность человека, которая носит социологический характер. Но наряду с этим рекреационная география определяется как пограничная наука, «располагающаяся» на стыке географии, экономики и культурологии. В отечественной практике принято выделять три основных подхода к определению проблемного поля ее исследований:

- средовой подход (изучаются физико-географические направления);
- деятельностный подход (изучаются характер и деятельность людей);
- субъективный подход (изучается восприятие людей и его особенности).

Почти до конца 1980-х гг. территориальная структура рекреации определялась как общественно-географическое направление, занимающееся изучением территориальных рекреационных систем [4, 5].

С конца 1990-х гг. предметом исследования территориальной структуры рекреации является изучение пространственных закономерностей и особенностей поведения людей в процессе рекреационной деятельности (преимущественно квартального и годового циклов) и размещения рекреационных объектов. В определении предмета исследования рекреационной географии очень важно отказаться от узкой ориентации на территориальные рекреационные системы [6, 7].

В последние годы все чаще встречаются подходы, в которых отрицается преобладающая роль территориальных рекреационных систем как основного объекта исследования науки.

При определении объекта и предмета рекреационной географии известный географ и эпидемиолог Д. В. Николаенко полагает, что изначально следует исходить из следующих тезисов [8, 9]:

- географическое познание неуниверсально — оно тесно связано со своим социокультурным образованием. Следовательно, в рамках каждого социокультурного образования складывается свое, уникальное понимание того, что есть объект и предмет рекреационной географии;
- каждое социокультурное образование имеет собственную логику эволюции и рефлексии о своей эволюции. Следовательно, рекреационная география как область научного познания

может иметь место далеко не во всех типах образований. Это не показатель развитости или недоразвитости того или иного социокультурного образования, но только показатель его потребности в такой области познания, как рекреационная география.

Эти два тезиса очень важны для понимания относительности объекта и предмета рекреационной географии. Нужно избегать неоправданной универсальности определения объекта и предмета, когда они представляются едиными и неизменными для всех времен и народов. Рекреационная география — очень частный случай рефлексии, имеющей место лишь в рамках определенного социокультурного образования, и все особенности рекреационной географии определяются именно этим. Факт наличия или отсутствия самой рекреационной географии, а также конкретные формы ее реализации как области познания определяются теми внутренними и внешними задачами, которые решаются социокультурными образованиями в процессе их эволюции.

На определенном уровне и этапе эволюции в социокультурном образовании может возникнуть потребность в такой области познания, как рекреационная география. Формулируется ее объект, определяющий основную область исследований, и вытекающий из него весьма изменчивый предмет исследования. Все это происходит не абстрактно, а в рамках эволюции того или иного социокультурного образования.

Целью данной статьи является рассмотрение экономической сущности, характера и структуры туристского рынка в контексте региональной конкурентоспособности.

Различным типам рекреационной деятельности соответствуют соразмерные рекреационные пространства, представляющие собой «...часть социального пространства, объединяющего совокупность взаимосвязанных между собой природных и социально-экономических условий, используемых для рекреации» [10, с. 6].

Рекреационное пространство рядом ученых разделяется на организованное и неорганизованное [11, 12]. К организованному рекреационному пространству относят пространство, имеющее организованную систему управления условиями рекреационной деятельности, главной целью которой является повышение ее эффективности, обусловленное наличием



характерных локальных пространств разного масштаба. К неорганизованному рекреационному пространству относят такое, в котором система условий для рекреационной деятельности регулируется человеком в целях удовлетворения его личных потребностей.

Объединение предприятий в границах населенного пункта формирует рекреационный пункт и определяет его специализацию [12, с. 48]. Территориальная специализация для выполнения туристско-рекреационной функции базируется на имеющихся конкурентных преимуществах территории, учитываются наличие и типы рекреационных ресурсов, их сочетаемость, уровень развития рыночной, производственной инфраструктуры и сопутствующих видов деятельности.

Перевес в структуре культурно-исторических ресурсов создает основу формирования туристско-экскурсионной специализации элемента территориальной структуры в территориальном разделении труда, а природно-рекреационных — туристско-рекреационной или курортной [12, с. 49].

Всемирная туристская организация определяет туристский регион как территорию, располагающую большой сетью специализированных сооружений и услуг, необходимых для организации отдыха, учебного процесса или оздоровления, которые продаются туристу или группе туристов производителем услуг [13]. Из этого определения следует, что туристский регион — это продукт и конкурентоспособный субъект.

Стратегической целью региона как конкурентной единицы является обеспечение конкурентоспособности на длительный период. Она зависит от ряда факторов:

- социально-экономической системы;
- туристской политики;
- государственных интересов;
- интересов бизнеса, населения;
- внешнего и внутреннего спроса;
- наличия и состояния ресурсов, экологической системы.

Особенностью туристской деятельности является то, что организация турпродукта для конечного потребителя представляется как цепь услуг (транспортных, медицинских, развлекательных и др.), что предполагает большое количество участников рынка. И поэтому потребитель рассматривает ценность туруслуги с точки

зрения ее комплексности и проецирует свои впечатления от отдыха на регион в целом.

В связи с наличием большого числа субъектов туристского рынка и их разноуровневостью деятельность участников часто бывает не согласована, что приводит к снижению ценности туристского продукта. Снижаются привлекательность региона, степень его конкурентоспособности, и потребитель отказывается туда ехать.

Уровень развития туризма в регионе, степень конкурентоспособности оказывают непосредственное влияние на общий уровень его развития. Рассмотрение данного влияния представлено в Концепции устойчивого развития туризма, представленной Всемирной туристской организацией [13]. В ней рассматривается влияние туристского комплекса как функционально-территориальной системы на развитие региона по ряду направлений.

Во-первых, прямое влияние: расходы туристов превращаются в доходы туристских субъектов хозяйствования. Это дает возможность для развития воспроизводственных процессов (как на уровне туристского предприятия, так и предприятий региона, включенных в кооперационные связи) и создания нового туристского продукта и его продажи.

Во-вторых, косвенное влияние: в результате экономической деятельности туристских субъектов хозяйствования уплачиваются налоги, часть которых перечисляется в бюджет региона, что дает мультипликационный эффект возможностей для развития расширенного воспроизводственного процесса на уровне региона.

В-третьих, влияние, которое носит в большей степени социальный характер. Расширенный характер воспроизводственных процессов в туристском регионе приводит к созданию новых рабочих мест, растут доходы у населения, таким образом, наблюдается тенденция повышения уровня жизни в регионе.

Расширенное определение региона как вертикальной (отраслевой) и горизонтальной (межотраслевой) интеграционных функционально-территориальных систем позволяет сформировать методическую базу изучения индустрии туризма. Предметом анализа является туристская система, в границах которой функционируют туристские предприятия, организации и учреждения разных форм собственности

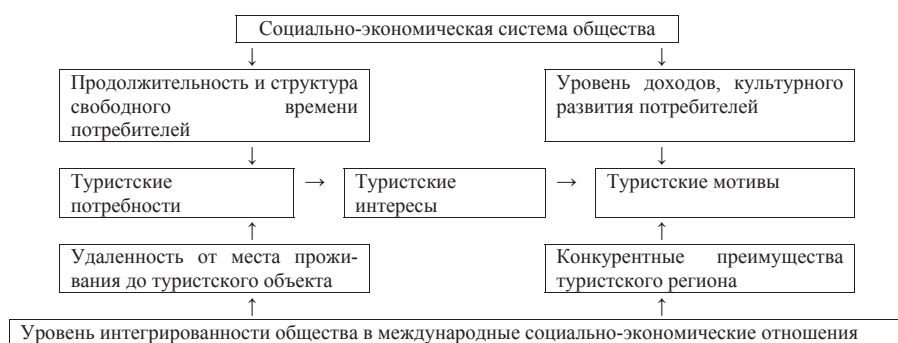


Схема связей между туристскими потребностями, интересами, мотивами потребителей и факторами, оказывающими на них влияние

и хозяйствования, которые используют природные, лечебные, познавательные и другие ресурсы с целью предоставления целевым потребителям рекреационных услуг и получения прибыли.

Интеграционные процессы между участниками туристского рынка наблюдаются как на горизонтальном, так и вертикальном уровнях. Горизонтальная интеграция представляет собой сотрудничество предприятий, создающих и продвигающих турпродукт, формирующих предложение турпродукта соответственно специализации локальных рынков. Связь между элементами рынков спроса и предложения и внутри самого рынка предложения турпродукта формируется на основе рыночной и коммуникационно-технической инфраструктуры (финансовой, маркетинговой, транспортной, технической и др.).

Степень интенсивности горизонтальных интеграционных связей (воспроизводственных, распределительных, управленческих, обратных, прямых и др.) напрямую зависит от наличия и структуры конкурентных преимуществ туристского региона, а также от интенсивности спроса на турпродукт данного региона. На основе этого определяются масштабы деятельности регионального туристского рынка и специализация. Вертикальные связи предприятий и организаций туристского рынка с другими компонентами общественно-географического комплекса территории — материальным производством, непроизводственной сферой, общественными организациями, государственными структурами, местным населением формируются на основе участия в территориальном разделении труда и специализации.

В связи с тем что спрос на туристский продукт эластичен, региональный туристский рынок формируется под влиянием рынка спроса и предложения. Влияние первого превалирует, что создает условия для усложнения туристско-рекреационной функции (усиливая ее территориальную концентрацию и специализацию) и приводит к усложнению иерархической структуры регионального туристского рынка.

Для повышения степени конкурентоспособности регионального туристского рынка в длительном периоде необходимо создание условий для удовлетворения потребностей потребителей. В. С. Преображенский в 70-е гг. прошлого века, анализируя базисную модель рекреационной системы, указывает на ведущую роль в ней человека, туриста как центральной подсистемы, отмечая, что состояния и свойства всех остальных подсистем зависят от требований центральной подсистемы, а целевая функция рекреационной системы определяется как максимально возможное удовлетворение рекреационных потребностей человека [14].

Формирование массового туризма в нашей стране в тот период идет чрезвычайно быстро, но экстенсивно, за счет включения все новых рекреационных ресурсов и территорий, но при исключительно низком его материально-техническом обеспечении и качестве обслуживания. К концу 80-х гг. XX в. начинают обостряться противоречия из-за невозможности удовлетворения рекреационных потребностей всего населения при сохранении низких (в том числе дотационных) цен на отдых.

Преображенский, анализируя два исследовательских подхода («от потребностей» и «от ресурсов») в решении вопросов оптимизации



Взаимосвязь потребностей, видов деятельности с субъектами туристского рынка

Потребности	Виды деятельности	Субъекты туристского рынка
Потребности в воспроизводстве физических и психологических сил: лечения, реабилитации в состоянии ремиссии заболевания, профилактическом оздоровлении	Лечебно-оздоровительная: санаторно-курортная деятельность, лечебно-реабилитационная деятельность, лечебно-профилактическая деятельность	Санатории, пансионаты с лечением, профилактории, курортные поликлиники, бальнеологические и грязелечебницы и др.
Потребности в физическом развитии, самоутверждении, воспроизводстве физических и психологических сил	Спортивно-оздоровительная: спортивные соревнования, слеты, походы	Турбазы, школы олимпийского резерва, стадионы, спортивные объединения
Потребности в культурном развитии, в перемене впечатлений, мест, духовном развитии	Культурно-познавательная: исторический, этнографический, экологический, зеленый, религиозный, ностальгический, культурно-развлекательный туризм	Экскурсионные бюро, турагенты и туроператоры, театры, киноконцертные залы, музеи, этнографические организации, историко-культурные, природные заповедники
Потребности в развитии, самореализации	Научно-образовательная: научный, конгрессный туризм	Отраслевые ассоциации, образовательные заведения
Базовые туристские потребности	Размещение	Гостиницы, пансионаты, базы отдыха, кемпинги, мотели, общежития
	Питание	Рестораны, кафе, столовые, базы
	Транспорт	Транспортные компании, собственный автопарк баз размещения, экскурсионных агентств, туроператоров
Потребности в общении, передаче и получении информации, материальных ценностей	Связь	Телефонные компании, почтовая служба, интернет-провайдеры, операторы мобильной и сотовой связи и т.д.
Потребности в сохранении приятных воспоминаний, приобретении необходимых вещей для отдыха	Торговая	Предприятия оптовой и розничной торговли
Потребности в отраслевой кооперации, продвижении турпродукта	Посредническая, информационная	Туроператоры, турагенты, туристские информационные центры, рекламные агентства

рекреации, включая ее территориальные аспекты как первооснову для проектирования, рассматривал рекреационные потребности, а не рекреационные ресурсы. Изменение социально-экономической системы в нашей стране, усиление степени конкуренции, переход к интенсивному типу расширенного воспроизводства делают потребности человека побудительным мотивом туристской деятельности.

Под туристскими потребностями понимают потребности в расширенном воспроизводстве физических, эмоциональных, психических, интеллектуальных и духовных сил человека [15–17]. Выявление и анализ туристских потребностей необходимо рассматривать как со стороны общественных (общественного блага), групповых (отдельных референтных групп), так и личных потребностей. Такой подход

дает возможность наиболее полно удовлетворить потребности всех уровней потребителей, сформировать условия для возникновения потребности, интереса и мотива в приобретении туристского продукта через сегментацию рынка. Создание конкурентоспособных мотивационных моделей в связи с природой потребительского поведения необходимо основывать на принципе управления интересами (как осознанными туристскими потребностями) и управления через интересы (как основами мотивации).

На туристские потребности, интересы, мотивы, потребительские предпочтения общества, отношение его к отдыху оказывают влияние уровень развития социально-экономической системы, а также культурные, исторические, конфессиональные традиции (см. рисунок).



Уровень интегрированности общества в международные социально-экономические отношения проявляется через открытость социально-экономических связей, доступность для потребителей посещения тех или иных туристских объектов.

Туристские потребности являются компонентами спроса на туристский продукт. Конкурентное положение на туристском рынке предполагает постоянную генерацию конкурентных преимуществ, предвосхищение, создание новых потребностей.

Основываясь на туристских потребностях, можно выделить сферы туристской деятельности, осуществляемые предприятиями, функционирующими на туристском рынке: лечебно-оздоровительная, спортивно-оздоровительная, культурно-познавательная, научно-образовательная, посредническая, информационная, размещение, питание, транспортная, связи, торговая (см. *таблицу*).

Качественное удовлетворение туристских потребностей напрямую зависит от наличия и состояния туристских ресурсов в регионе, пригодных для использования, — природных и созданных человеком. К туристским ресурсам относятся [18, 19] следующие.

Прямые:

а) природные — ландшафтно-климатические (пляжные, климатические), природно-ландшафтные, природно-лечебные и гидроминеральные (бальнеологические, бальнеогрязевые, фитолечебные);

б) культурно-исторические.

Косвенные:

а) инфраструктурные (трудовые, финансовые, информационные), материально-техническая база турпредприятий, предприятий рыночной инфраструктуры, инфраструктуры региона;

б) организационно-экономические (нормативно-правовые, организационно-управленческие).

Рядом автором [20] под природными ресурсами понимаются рекреационные. Но в то же время в некоторых классификациях рекреационных ресурсов мы видим идентичность туристских ресурсов рекреационным: «... природные, природно-технические и социально-экономические геосистемы и их элементы, которые могут быть использованы при существующих технических и материальных

возможностях для организации рекреационного хозяйства» [21].

В соответствии с рассмотренной классификацией туристских ресурсов можно выделить две группы видов туристской деятельности:

- деятельность, осуществляемая предприятиями, учреждениями, функционирующими на туристском рынке, и направленная на предоставление туристских услуг, базирующаяся на использовании прямых ресурсов;

- деятельность, направленная на создание условий для туризма, базирующихся на использовании косвенных туристских ресурсов.

Между спросом на турпродукт (основанном на туристских потребностях и доходе потребителей) и наличием (состоянием) туристских ресурсов в регионе существует прямая зависимость, выраженная в формировании элементов туристского рынка.

Уникальные туристские ресурсы имеют ограниченное распространение, что влияет на локальность части туристского рынка (экскурсионный пункт, туристско-экскурсионный центр, туристско-рекреационный узел) и его элементов, формирующих свою деятельность на основе данных ресурсов. Чаще всего к таким ресурсам относят культурно-исторические.

Распространенные, однотипные туристские ресурсы (природные) доступны большому количеству участников туристского рынка, что предполагает создание более крупных структур (курорт, курортная местность, район, зона).

Таким образом, функционирование туристского рынка базируется на взаимозависимости рынка потребителя и рынка производителя. Структурные элементы этих двух рынков, находясь в постоянном взаимодействии, создают новые сегменты и расширяют возможности для уже существующих.

Базовой геопространственной формой регионального рынка туризма является линейно-сетевая, которая воспроизводит пространственные отношения элементов рынков потребителя и производителя, соединенные предприятиями и объектами транспортной инфраструктуры. Различные туристские потребности трансформируются в виды потребительского спроса. Они формируют сегменты потребительского рынка, которые отражаются в территориальной специализации, что позволяет выделить видовое



разнообразие территориальных структур регионального рынка туризма.

Каждая из этих структур базируется на потребностях, интересах и мотивах потребителей и формируется под влиянием определенных факторов. К характерным чертам данной формы территориальной структуры относятся отсутствие иерархичности в границах данной структуры, дискретность, избирательность. Данная структура в большей степени относится к локальным сегментам туристского рынка, представленным уникальными (редкими, территориально удаленными) туристскими ресурсами.

Формирование и функционирование данной структуры говорит также о низкой степени конкуренции, неразвитости рынка. Для туристских регионов, обладающих в большей степени распространенными туристскими ресурсами и имеющих высокую степень конкуренции, кооперации на рынке, а также развитость рыночных отношений, характерно участие в интегрально-пространственных структурах. К характерным чертам данной формы территориальной структуры относятся целостность, непрерывность, дифференцированность, разноуровневость, так как элементы структуры относятся к разным иерархическим уровням, имеющим непосредственный выход на другие функциональные уровни.

Повышение уровня конкурентоспособности регионального туристского рынка связано с оптимизацией пространственных связей, которые должны быть направлены:

- во-первых, на создание условий доступности, разнообразия туристских услуг для потребителей, повышения их качества путем уменьшения денежных и неденежных затрат потребителей;
- во-вторых, на создание благоприятных рыночных условий существования и развития со стороны институциональных структур по отношению к экономике в целом и туристской экономики в регионе в частности;
- в-третьих, на повышение экономической эффективности деятельности производителя.

В данный момент в стране на рынке туризма наблюдаются:

- изменение структуры рекреационных потребностей (и на этом фоне происходит быстрая сегментация потребительского рынка);

- быстрый переход к многоукладной экономике туризма (быстро развивается предпринимательский сектор, действующий на основе экономических отношений и механизмов);

- переход к использованию природных ресурсов и культурного наследия на основе экономических отношений.

Предложенная концепция развития курортно-рекреационной экономики основывается на следующих принципах:

- она формируется и функционирует на основе интегральной взаимозависимости предприятий региона (туристский кластер), деятельность которых напрямую или опосредованно связана с экономикой рекреации;

- деятельность туристского кластера базируется на создании ценности для потребителей и участников кластера на основе конкурентных преимуществ региона;

- цели и стратегия развития туристского кластера должны соответствовать национальным интересам страны;

- важно сохранение экологического баланса природных ресурсов и исторических, конфессиональных объектов на рекреационных территориях;

- необходимо создание двухуровневого координационного центра, главной целью которого являются управление и координация в туристском кластере, а также посреднические функции, выполнение маркетинговых операций, организация работы как на государственном уровне, так и в частном порядке.

Результатом развития региональной экономики является создание и поддержание конкурентных преимуществ, а также достижение более высокого уровня конкурентоспособности рекреации. Профилизация региона должна быть направлена на создание высокоразвитого курортно-рекреационного и торгово-финансового центра международного значения, что даст возможность для долговременного экономического развития.

Реальное содержание концепции туризма обозначится в ходе столкновения этих позитивных тенденций и негативных результатов и во многом будет зависеть от общей ситуации в стране. Концепции развития меняются в результате давления противоречий, которые требуют ускоренного разрешения, поскольку за ними стоят вполне конкретные интересы людей.



Литература

1. Преображенский В. С. Физико-географические аспекты и проблемы организации отдыха. Географические проблемы организации туризма и отдыха. Выпуск 1. М.: Центральное рекламно-информационное бюро «Турист», 1975. С. 50–112.
2. Преображенский В. С., Веденин Ю. А. География и отдых: Изучение организации и планирования зон отдыха. М.: Знание, 1971.
3. Преображенский В. С., Веденин Ю. А., Зорин И. В., Мухина Л. И. Территориальная рекреационная система как объект изучения географических наук // Известия АН СССР. Серия географическая. 1984. № 2. С. 34–42.
4. Мироненко Н. С., Эльдаров Э. М. Новые аспекты рекреационной географии // Известия МГУ. Серия «География». 1987. № 1. С. 23–26.
5. Вендина О. И. Рекреационная среда и пути оптимизации территориальной организации рекреационной деятельности / Теоретические проблемы рекреационной географии. М.: ИГАН, 1989. С. 164–170.
6. Мироненко Н. С., Эльдаров Э. М. Гуманитарные аспекты исследования рекреационных систем // Вестник Московского университета. Серия «География». 1998. № 1. С. 22–27.
7. Монтехано Х. М. Структура туристского рынка. Смоленск: СГУ, 1997.
8. Николаенко Д. В. Эволюция освоения региона и формирование его рекреационной специализации / Состояние и перспективы развития туризма на пространстве СНГ. СПб.: Институт управления и экономики, 2000. С. 55–56.
9. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма / под ред. д.э.н., проф. А. В. Ефремова. Симферополь: Таврия, 2002.
10. Димитров С. Экономика и организация туризма / пер. с болг. М.: Прогресс, 1972. С. 131.
11. Мамутов В. К., Акмола А. И., Дементьева Т. Н. и др. Рекреация: социально-экономические и правовые аспекты. Киев: Наукова думка, 1992.
12. Любимцева О. О. Рынок туристических услуг. Киев: Альтерпрес, 2005.
13. URL: www.world-tourizm.org/ruso.
14. Федорченко В. К., Дьорова Т. А. История туризма в Украине: Начальное пособие для студентов высших учебных заведений. Киев: Высшая школа, 2002.
15. Ходорков Л. Ф., Немоляева М. Э. Международный туризм: вчера, сегодня, завтра. М.: Международные отношения, 1985.
16. Проблемы конструктивной географии: Теоретические основы рекреационной географии: Монография / отв. ред. В. С. Преображенский. М.: Наука, 1975.
17. Старовойтенко О. А. Принципы систематизации видов туризма // Экономика Украины. 2002. № 5. С. 48–53.
18. Швец Ю. Ю. Формирование региональной системы управления инновационным развитием сферы туризма. Симферополь: ДАЙПИ, 2012.
19. Швец И. Ю., Швец Ю. Ю. Показатели определения социально-экономического эффекта инноваций. М.: Научное образование. 2014. № 1. С. 126–134.
20. Азар В. И., Туманов С. Ю. Экономика туристского рынка. М.: Филин, 1998.
21. Багров Н. В. Региональная геополитика устойчивого развития. Киев: Либидь, 2002.

References

1. Preobrazhenskiy V. S. Physiographic aspects and problems of the organization of recreation. Geographical problems of the organization of tourism and recreation. [Fiziko-geograficheskie aspekty i problemy organizatsii otdykha. Geograficheskie problemy organizatsii turizma i otdykha]. Vypusk 1. M.: Tsentral'noe reklamno-informatsionnoe byuro «Turist», 1975. S. 50–112.
2. Preobrazhenskiy V. S., Vedenin Yu.A. Geography and recreation: The study of the organization and planning of recreation areas. [Geografiya i otdykh: Izuchenie organizatsii i planirovaniya zon otdykha]. M.: Znanie, 1971.
3. Preobrazhenskiy V. S., Vedenin Yu.A., Zorin I. V., Mukhina L. I. The territorial recreational system as an object of study Geographical Sciences. [Territorial'naya rekreatsionnaya sistema kak ob»ekt izucheniya geograficheskikh nauk] // Izvestiya AN SSSR. Seriya geograficheskaya. 1984. № 2. S. 34–42.



4. Mironenko N. S., El'darov E. M. New aspects of recreational geography. [Novye aspekty rekreatsionnoy geografii] // Izvestiya MGU. Seriya «Geografiya». 1987. № 1. S. 23–26.
5. Vendina O. I. Recreational environment and ways of optimizing the territorial organization of recreational activities. [Rekreatsionnaya sreda i puti optimizatsii territorial'noy organizatsii rekreatsionnoy deyatel'nosti] / Teoreticheskie problemy rekreatsionnoy geografii. M.: IGAN. 1989. S.164–170.
6. Mironenko N. S., El'darov E. M. The humanitarian aspects of the study recreation systems. [Gumanitarnye aspekty issledovaniya rekreatsionnykh system] // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya «Geografiya». 1998. № 1. S. 22–27.
7. Montekhano Kh.M. The structure of the tourist market. [Struktura turistskogo rynka]. Smolensk: SGU, 1997.
8. Nikolaenko D. V. The evolution of the development of the region and the formation of his recreational specialization. [Evolyutsiya osvoeniya regiona i formirovanie ego rekreatsionnoy spetsializatsii] / Sostoyanie i perspektivy razvitiya turizma na prostranstve SNG. SPb.: Institut upravleniya i ekonomiki. 2000. S. 55–56.
9. Sustainable development of recreational and economic complex of Crimea. [Ustoychivoe razvitie rekreatsionno-ekonomicheskogo kompleksa Kryma] / pod red. d.e.n., prof.. A. V. Efremova. Simferopol': Tavriya, 2002.
10. Dimitrov S. Economics and Organization of Tourism. [Ekonomika i organizatsiya turizma] / per. s bolg. M.: Progress, 1972. S. 131.
11. Mamutov V. K., Akmola A. I., Dement'eva T.N. i dr. Recreation: socio-economic and legal aspects. [Rekreatsiya: sotsial'no-ekonomicheskoe i pravovye aspekty]. Kiev: Naukova dumka, 1992.
12. Lyubimtseva O. O. Market turistichnih services. [Rynok turisticheskikh uslug]. 3-e vid., pererob. ta dop. Kiev: Al'terpres, 2005.
13. URL: www.world-tourizm.org/ruso.
14. V. K. Fedorchenko, T.A.D'orova. The history of tourism in Ukraine: The initial allowance for university students. [Istoriya turizma v Ukraine: Nachal'noe posobie dlya studentov vysshikh uchebnykh zavedeniy]. K.: Vysshaya shkola, 2002.
15. Khodorkov L. F., Nemolyaeva M. E. International tourism: yesterday, today and tomorrow. [Mezhdunarodnyy turizm: vchera, segodnya, zavtra]. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1985.
16. The problem of constructive geography: Theoretical Foundations of Recreation Geography. [Problemy konstruktivnoy geografii: Teoreticheskie osnovy rekreatsionnoy geografii: Monografiya] /otv. red. V. S. Preobrazhenskiy. M.: Nauka, 1975.
17. Starovoytenko O. A. Principles of systematization types of tourism. [Printsipy sistemizatitsii vidov turizma] // Ekonomika Ukrainy. 2002. № 5. S. 48–53.
18. Shvets Yu.Yu. Formation of regional system of innovative development of tourism. [Formirovanie regional'noy sistemy upravleniya innovatsionnym razvitiem sfery turizma]. Simferopol': DAYPI, 2012.
19. Shvets I. Yu., Shvets Yu.Yu. Indicators determining the socio-economic impact of innovation. [Pokazateli opredeleniya sotsial'no-ekonomicheskogo efekta innovatsiy]. M.: Nauchnoe obrazovanie. 2014. № 1. S. 126–134.
20. Azar V. I., Tumanov S. Yu. The economy of the tourist market. [Ekonomika turistskogo rynka]. M.: Filin, 1998.
21. Bagrov N. V. Regional geopolitics of sustainable development. [Regional'naya geopolitika ustoychivogo razvitiya]. Kiev: Libid», 2002.

УДК 339.1

Определение типа рынка экологически чистой косметики в России

ЩЕРБИНА МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА,*канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации***E-mail:** marina0559@yandex.ru**ПОТЕМКИНА МАРГАРИТА СЕРГЕЕВНА,***студентка факультета «Учет и аудит» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации***E-mail:** margo.potyomkina@yandex.ru

Аннотация. Исследование концентрации монопольной власти на рынке экологически чистой косметики имеет большое практическое значение. Оно определяет структуру рынка и, как следствие, позволяет установить возможность вхождения на него новых игроков. Выбор отрасли не является произвольным. Он был определен ее перспективностью. Появление самой отрасли вызвано открытием новых быстрорастущих компаний. При этом исследование рыночной власти позволяет сделать ряд интересных выводов. При рассмотрении индексов Херфиндаля–Хиршмана и Лернера результаты совпадают и дают полную и однозначную картину. Выявлены структура входных барьеров и условия для входа. Статья будет полезна для аналитиков, специализирующихся на отраслевом анализе, а также предпринимателей, желающих найти свою нишу в рыночной экономике.

Ключевые слова: конкуренция, исследование отрасли, экологическая косметика.

Determining of the type of market of ecologically clean cosmetics in Russia

SCHERBINA MARINA VLADIMIROVNA,*PhD in Economics, Associate professor of Economic Theory Chair of Financial University under the Government of the Russian Federation***E-mail:** marina0559@yandex.ru**POTEMKINA MARGARITA SERGEEVNA,***Second-year student of the Accounting and Audit faculty of Financial University under the Government Russian Federation***E-mail:** margo.potyomkina@yandex.ru

Abstract: Investigation of the concentration of monopoly power in the market of ecologically clean cosmetics has a great practical importance. It defines the structure of the market and, consequently, allows establishing the opportunity for new players to come into the market. Selection of the branch is not arbitrary. It has been determined by a promising branch. The emergence of the industry caused by the opening of new fast-growing companies. Moreover, the study of market power leads to some interesting conclusions. When considering the Herfindahl-Hirschman and Lerner results are consistent and give a complete and unambiguous picture. Authors spotted the structure of the barriers to entry and the conditions for entry. The article will be useful for analysts specializing in industry analysis, as well as entrepreneurs who want to find a niche in a market economy.

Keywords: competition, branch research, ecological cosmetics.

В современном мире человек становится более требовательным к товарам и услугам, которые он потребляет. Большую ценность приобретают натуральные и наиболее качественные товары. Косметическая продукция не стала исключением [1]. Потребительский спрос современного человека ориентируется на экологически чистую косметику. Следовательно, предпринимателям выгодно заниматься деятельностью, связанной с экокосметикой.

Однако прежде чем открывать бизнес в данной сфере, необходимо изучить отрасль по производству и реализации экокосметической продукции, а если быть точнее, концентрацию монополюющей власти в ней. Кроме того, в России как правопреемнице СССР не может не наблюдаться отставание легкой промышленности, поэтому в случае деятельности компании в области производства и продажи экокосметики ей необходимо с особой тщательностью учитывать влияние иностранной конкуренции [2].

Для исследования концентрации [3] монополюющей власти на рынке экологически чистой косметики необходимо рассчитать основные показатели концентрации.

Показатели концентрации

Концентрация продавцов отражает относительную величину и количество фирм, действующих в отрасли. Чем меньше число фирм, тем выше уровень концентрации. При одинаковом числе фирм на рынке: чем меньше отличаются они друг от друга по размеру, тем ниже уровень концентрации.

Индекс концентрации

Индекс концентрации измеряет сумму долей крупнейших фирм на рынке. Для одного и того же числа крупнейших фирм: чем больше индекс концентрации, тем дальше рынок от идеала совершенной конкуренции.

Однако индекс концентрации дает сведения, которых недостаточно для характеристики рынка. С целью получения более точных данных мы рассчитываем дополнительные коэффициенты и индексы.

Индекс Херфиндаля–Хиршмана

Индекс Херфиндаля–Хиршмана используется для определения степени монополизации рынка. Его основное преимущество — способность

чутко реагировать на перераспределение долей между фирмами, действующими на рынке. Чем больше значение индекса, тем выше концентрация продавцов на рынке.

Значения коэффициента концентрации и индекса Херфиндаля–Хиршмана дают нам возможность сделать некоторые выводы относительно рыночной структуры отрасли экокосметической продукции.

По значениям коэффициентов концентрации (C_k) и индексов Херфиндаля–Хиршмана (НИ) выделяют три типа рынков: высококонцентрированные, умеренно концентрированные, низкоконцентрированные.

Индекс относительной энтропии

Энтропия измеряет неупорядоченность распределения долей между фирмами на рынке: чем выше показатель энтропии, тем ниже возможность продавцов влиять на рыночную цену.

Дисперсия рыночных долей

Для измерения степени неравенства размеров фирм, действующих на рынке, используется показатель дисперсии рыночных долей.

Экономический смысл этого показателя — неравномерность распределения долей между участниками рынка. Чем больше неравномерность распределения долей, тем (при прочих равных условиях) более концентрированным является рынок.

Характеристика фирм

Показатели концентрации основаны на сопоставлении размера фирмы с размером рынка, на котором она действует. Результаты расчета показателей концентрации существенно зависят от выбора показателя «размера» фирмы. Следовательно, для эффективного использования показателей концентрации необходимо знать показатель «размера» фирмы на анализируемом рынке.

Чаще всего для определения размера фирмы используются следующие критерии: численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж. В данном исследовании фирмы были ранжированы по критерию «объем продаж».

Данные СПАРК позволили выделить компании-лидеры и объемы продаж: *Natura Siberica* — 21,5% [4], *Planeta Organica* — 17,2% [5], *Organic*

Shop — 17,3% [6], *Kamalu* — 9,4% [7], *L'Adeleide* — 6,1% [8]. Остальной объем продаж распределен между «хвостом рынка» — 4,5% и иностранными компаниями — 24%.

Расчет ключевых показателей концентрации продавцов на рынке

После определения показателя «размеров» фирм, соответствующего ранжированию компаний, становится возможным непосредственное рассмотрение показателей концентрации продавцов на рынке экокосметической продукции.

Показатели концентрации продавцов на рынке экокосметики

Все показатели подсчитаны на основе данных, не учитывающих влияние иностранной конкуренции на внутренний рынок. Следовательно, в данном исследовании рассматриваются пять крупнейших фирм со следующими рыночными долями: *Natura Siberica* — 28%, *Planeta Organica* — 23%, *Organic Shop* — 23%, *Kamalu* — 12%, *L'Adeleide* — 8%.

Коэффициент охвата равен 0,94. Индекс концентрации составляет 94%. Индекс Херфиндала–Хиршмана для отрасли экокосметики равен 2050. Значения коэффициента концентрации и индекса Херфиндала–Хиршмана соответствуют показателям высококонцентрированного рынка первого типа. Индекс энтропии для рынка экокосметики равен 0,297794. Такой результат также свидетельствует о том, что тип рыночной структуры приближен к монополистическому. Дисперсия рыночных долей для рынка экокосметики равна 0,0058. Индекс Лернера для отрасли экокосметической продукции равен 0,76. Это значение указывает на то, что монополия в этой отрасли достаточно велика.

С целью получения наиболее точной информации о типе структуры рынка экокосметики были изучены данные, входящие в единый Государственный реестр юридических лиц, которые позволили установить, что учредителем и владельцем трех из пяти компаний-лидеров на рынке — *Natura Siberica*, *Planeta Organica* и *Organic Shop* является один и тот же человек. История этих фирм показывает, что два последних предприятия являются дочерними ключевого бренда *Natura Siberica*. Более того, все производство продукции данных компаний

базируется на четырех заводах в Подмоскowie. Очевидно, что структура рынка приобретает монополистический характер.

Однако, как отмечалось ранее, в реальной экономике нельзя пренебрегать влиянием иностранной конкуренции. С учетом влияния иностранной конкуренции распределение долей рынка между фирмами-лидерами будет выглядеть следующим образом: *Natura Siberica* — 21,5%, *Planeta Organica* — 17%, *Organic Shop* — 17%, *Kamalu* — 9%, *L'Adeleide* — 6%. Значения показателей концентрации соответственно тоже изменятся. Так, индекс концентрации будет равен 70,5%, а индекс Херфиндала–Хиршмана — 1157,25. В соответствии с этими сведениями можно сказать, что отрасль по производству экокосметической продукции является умеренно концентрированной.

Тип рыночной структуры

Полученные значения показателей позволяют сделать вывод о типе рынка экокосметической продукции.

Показатели концентрации, рассчитанные по данным, не учитывающим влияние иностранных фирм, позволяют установить, что рынок по производству и продаже экологически чистой косметики является олигополистическим. Более полное изучение истории компаний-лидеров, их структуры и деятельности однозначно указывает на монополистический характер рынка.

Но при расчете показателей с учетом влияния зарубежных конкурентов ситуация кардинально изменяется. Все показатели существенно меняют свои значения и позволяют определить тип рынка по производству и реализации экологически чистой косметики. Теперь он является монополистической конкуренцией.

Именно поэтому потребители, контрагенты, конкуренты и вся экономика в целом не ощущают присутствия монополиста в рассматриваемой отрасли.

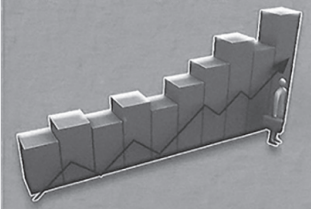
Литература

1. Щербина М. В. Определение уровня конкуренции на товарных рынках Российской Федерации: отраслевой анализ // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 5. С.22–28. Shcherbina M. V. Determining the Level of Competition in Product Markets of the Russian Federation: an Industry Analysis

- [Opredelenie urovnya konkurentsii na tovarnykh rynkakh Rossiyskoy Federatsii: otraslevoy analiz] // *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2014. № 5. S.22–28.
2. Инновации и положение фирмы в отрасли / Новая экономика и российская экономика: кластеры, отрасли, инновации / под ред. к. э.н., доц. М. В. Щербины. М.: ТрансЛит, 2014. С.221–230.
Innovations and position of firm in branch / New economy and Russian economy: clusters, branches, innovations. [Innovatsii i polozhenie firmy v otrasli] / Novaya ekonomika i rossiyskaya ekonomika: klastery, otrasli, innovatsii / pod redaktsiyei k. e.n., dots. Shcherbiny M. V., M.: Izdatel'stvo «TransLit», 2014. S.221–230.
 3. Щербина М. В. Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научно-исследовательской работы студентов // *Вестник экономической интеграции*. 2009. № 11–12. С.112–116. Shcherbina M. V. Definition of the competitive environment in the industrial markets of the Russian Federation within scientific research work of students. [Opredelenie konkurentnoy sredy na promyshlennykh rynkakh Rossiyskoy Federatsii v ramkakh nauchno — issledovatel'skoy raboty studentov] // *Vestnik ekonomicheskoy integratsii*. M., 2009, № 11–12. S.112–116.
 4. URL: <http://www.spark-interfax.ru/CompanyInformation.aspx?id=DA9ADC3C6FB44892BAA61F8152F1E847&lnk=1.1&list=0&Cache=168854145>
 5. URL: <http://www.spark-interfax.ru/CompanyInformation.aspx?id=4450B4299CDD48FCAB2C40AE05D5A2CF&lnk=1.1&list=97101066&Cache=168854145>
 6. URL: <http://www.spark-interfax.ru/CompanyInformation.aspx?id=658FF5D237C94F5A801CBD6DA1FA3374&lnk=1.1&list=0&Cache=168854145>
 7. URL: <http://www.spark-interfax.ru/CompanyInformation.aspx?id=D2966BC2C178431B958F6D318A0B8696&lnk=1.1&list=97101311&Cache=168854145>
 8. URL: <http://www.spark-interfax.ru/CompanyInformation.aspx?id=FFA1A5DB498E4A58BC374F9F9E57011B&lnk=1.1&list=97101473&Cache=168854145>

НОВАЯ ЭКОНОМИКА И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: КЛАСТЕРЫ, ОТРАСЛИ, ИННОВАЦИИ

под редакцией к.э.н., доц. Щербины М.В.



Новая экономика в России – это не только стремительное развитие, но и динамика инноваций, создание условий для кластерного подхода, а также поддержка конкурентной среды. Проведение исследований по отраслевому и продуктовому признакам является инструментом, позволяющим оценить эффективность государственных мер. Для увеличения общей инновационной активности государство создает инновационные научно-технологические центры, которые являются «полюсами роста» национальной экономики. Образование кластеров и развитие общественного сектора способствуют решению микро- и макропроблем российской экономики на уровне регионов. Сборник рассчитан как на преподавателей и студентов экономических вузов, так и на аналитиков рынков различных товаров и услуг.

УДК 338.24

Коммуникативный ресурс в управлении экономикой и бизнесом

ОРЛОВА ТАМАРА МИХАЙЛОВНА,*д-р экон. наук, профессор факультета экономики и бизнеса, Панъевропейский университет, Словакия, г. Братислава***E-mail:** *tamaraorlova2014@gmail.com*

Аннотация. Несмотря на огромные инвестиции в информационные технологии, не всем компаниям удается стимулировать свое развитие и наращивать капитализацию. В статье высказывается предположение, что по каким-то причинам менеджмент этих компаний недооценивает возможности коммуникативного ресурса, который способен поднять рыночную стоимость компании на 30%. Суть коммуникативного ресурса в управлении экономикой и бизнесом заключается в том, что он предопределяет характер интеллектуального взаимодействия. Информационные транзакции на всех уровнях и по всем каналам коммуникации превращают знания в фактор развития. Ценность информации заключается в ее обмене, превращении в знания и продукты интеллектуальной деятельности. И эта ценность создается с помощью коммуникации.

Ключевые слова: знания, коммуникация, когнитивный потенциал, коммуникативная компетенция.

Коммуникативная природа знаний

Среди множества трактовок понятия «коммуникация» особо выделим коммуникацию как смысловой аспект социального взаимодействия. Субъекты, обмениваясь информацией, сигнализируют о своем существовании различным контрагентам и устанавливают с ними необходимые связи, которые, в свою очередь, помогают им играть свои роли. Коммуникативные действия — сознательно ориентированные на их смысловое восприятие другими людьми. Как справедливо заметил португальский писатель, нобелевский лауреат Жозе Сарамаго: «Информация делает нас более умными, более знающими только в том случае, если сближает с другими людьми» [1].

С точки зрения коммуникативного подхода в менеджменте обратим также внимание на следующие особые зоны реализации коммуникативной функции:

- управление персоналом есть коммуникация организации, связанная с деятельностью отдельных людей и групп как в их собственных интересах, так и в интересах организации;
- маркетинг есть коммуникация организации с субъектами рынка по поводу определения потребностей рынка и возможностей их удовлетворения, а также по поводу путей и средств продвижения товаров и услуг на рынок [не случайно в числе четырех постоянных переменных фактора маркетинга особо

выделяются маркетинговые коммуникации, в числе которых реклама и связи с общественностью (англ. *Public Relations, PR*)];

- антикризисный менеджмент — коммуникация, с помощью которой устраняются противоречия и соблюдаются интересы сторон;
- корпоративная культура — в первую очередь культура коммуникации, т. е. культура обмена информацией, знаниями, продуктами интеллектуальной деятельности;
- управление знаниями — коммуникация по созданию когнитивного потенциала организации.

Остановимся коротко на последнем утверждении. Под когнитивным потенциалом компании подразумевается ее способность определять характер, содержание и механизмы создания, распространения и использования знаний. Французский психолог С. Московичи считал, что когнитивные системы, упорядочивающие образ мира, социальные как с точки зрения своего генезиса, так и в содержательном отношении [2]. Основные понятия, их составляющие, берут начало в повседневной межличностной коммуникации. К примеру, вот как сформулировал главную задачу управления знаниями в театральном деле, решаемую с помощью коммуникации, председатель Союза театральных деятелей России А. Калягин: «Театральное знание — это прикладное знание, азы профессии передаются

от Мастера к ученику, от поколения к поколению. Я говорю не о методологиях и технологиях, а о более важном — о наследовании «нравственных фондов» [3].

Таким образом, когнитивный и коммуникативный аспекты неотделимы друг от друга. Из этого можно сделать вывод: *знания по природе своей коммуникативны*. Они возникают в коммуникации человека с миром и людьми.

Поиск и извлечение знаний из их носителей (живых и неживых объектов) осуществляется, по Луману, посредством трех видов селекции: селекции информации; селекции сообщения этой информации; селективного понимания (или непонимания) этого сообщения и его информации. Акцентируем внимание на том, что осознание различия сообщения и информации приводит к пониманию, которое тоже является результатом селекции и выбора из многих возможностей [4].

Знания формируются на основании повседневного опыта людей, обмена между ними сообщениями, информацией и т. д. Как считал немецкий философ и социолог Ю. Хабермас, сфера коммуникативного действия является важнейшим аспектом социальной практики, «в которой преобладает ориентация на взаимопонимание и основанное на нем взаимодействие» [5]. Не менее важно то, что коммуникация удовлетворяет интеллектуальные потребности человека в эмоциональном контакте, вовлекающем индивидуума в коллективную работу, в процессе которой наиболее полно реализуются возможности взаимного обучения и обмена знаниями, в том числе и передачи неявного знания.

Неоценим вклад коммуникации в формирование эмоционального интеллекта личности. Этот вклад выражается в том, что сотрудники с более высоким уровнем эмоционального интеллекта легче вступают в межличностные отношения с другими.

Коммуникативная природа знания также выражается в том, что оно «обеспечивает *социальную интегрированность* личных знаний индивидов» [6]. У человека всегда будет потребность в отношениях, которую психологи давно определили как социальную, реализуемую через чувство принадлежности, привязанности к чему-либо или кому-либо. Кроме того, часть интеллектуального капитала организации состоит из неявного (тацитного) знания, которое невозможно формализовать: это интуиция работника, его способность принимать решения в условиях ограниченной информации, умение определять приоритеты и им следовать

и т. д. Подобного рода знания могут передаваться от одного человека к другому только через «коммуникацию-взаимоотношения», в которой учитываются настроение, эмоции, психологический тип коммуникаторов, умение держать паузу и многое другое из области, не поддающейся формализации.

Каждый этап управления знаниями и, собственно, само содержание этого феномена пронизаны коммуникативным воздействием. Никто из работников не будет служить компании вечно — значит, необходимо объективизировать знания, извлечь их из индивидуальных источников¹ и сделать достоянием организации через различные системы обмена.

Или возьмем концепцию обучающейся организации: обучение как на уровне индивидуума, так и на уровне организации возможно только на базе обмена информацией, результатами практического опыта, а также анализа, размышлений, экспериментов, тренировки и т. п., т. е. на основе коммуникации.

Наконец, как интерференцию актов коммуникации можно рассматривать и сам формальный процесс управления знаниями, поскольку он не просто включает в себя выявление, систематизацию, анализ, обновление, распространение, генерацию нового знания, но и обеспечивает постоянное взаимодействие, взаимовлияние, а порой — из-за вмешательства одного процесса в другой — и конфликт этих элементов.

Обобщая известные характеристики и подходы к коммуникации, сформулируем ее основную цель в управлении знаниями: *объединить знания, накопленные организацией, со знаниями потребителей, клиентов, контрагентов и других целевых аудиторий и использовать эти совокупные знания для повышения конкурентоспособности организации в условиях постоянно изменяющейся внешней среды*.

Для достижения этой цели коммуникация решает ряд важнейших задач в управлении знаниями, а именно:

- приобретение и адаптация глобальных знаний, а также развитие системы управления знаниями на местном уровне;
- инвестиции в человеческий капитал для расширения возможностей усвоения и применения знаний;

¹ Эксперты считают, что 42% знаний компании находится в головах сотрудников и от них зависит, станут эти знания доступны другим или нет.

- инвестиции в технологии, способствующие приобретению и усвоению знаний.

При существующих многочисленных типологиях коммуникации применительно к управлению знаниями в экономике и бизнесе целесообразно выделить *инновационную коммуникацию*, ибо через нее наиболее полно проявляется коммуникативная природа знаний.

Сущность инновационной коммуникации рассматривается в трех смысловых пространствах: *деятельность, технология, культура*. Как деятельность инновационная коммуникация направлена на материализацию научных идей, новаций. Технологический аспект инновационной коммуникации заключается в том, что для реализации научной идеи необходимы различные средства, предметы, структура. Наконец, коммуникация как творческий процесс образует особую инновационную культуру. «Движение научной идеи к практическому использованию предполагает реализацию соответствующей системы связей и отношений. Только на первый взгляд сооружаемая система является изолированной, — по сути, она «включена» в ряды других управленческих систем, предметов особой инновационной культуры и несет в себе замыслы, знания и предыдущий опыт с помощью специальных аналитических приемов, экономических расчетов и методов принятия решений» [7].

Инновационная коммуникация — это индивидуальная, в какой-то степени даже эксклюзивная коммуникация организации, направленная на поиск и разработку инновационных решений, их презентацию (продажу) и внедрение. Она возникает там, где участники инновационного процесса обмениваются информацией, знаниями, продуктами интеллектуальной деятельности по объекту нововведения, а также вместе достигают поставленных целей и делят риски.

Таким образом, инновационная коммуникация отвечает за индивидуальные для каждой организации направления развития. В их числе:

- постановка инновационных задач, формирование инновационного портфеля;
- создание творческого коллектива, распределение задач, мотивация участников;
- поиск, обработка и накопление научной и технологической информации, необходимой для инновационного прорыва;
- собственно разработка инноваций;
- привлечение внешних источников знаний, информации, а также опыта и технологий;

- апробация найденных инновационных решений в профессиональной, научной среде, в экспериментальном практическом применении;

- патентование, защита авторских и коммерческих прав на изобретения;

- презентация, продвижение и продажа инновационных решений;

- внедрение и поддержка инноваций.

О значении инновационной коммуникации, в частности в малом бизнесе, свидетельствует такой пример. Компания *Three Rivers*, расположенная в американском городе Меса, штат Аризона, располагает всего лишь шестью рабочими, которые трудятся на полной ставке, и не может позволить себе полноценный исследовательский отдел. Однако благодаря хорошо налаженной коммуникации *Three Rivers* является инновационной компанией, разрабатывающей такие продукты, как инвалидное кресло с облегченным вращением колес, а также кресло, которое может ездить в проходах самолетов коммерческой авиации и, складываясь, помещается на полке для багажа. Американская фирма достигает неплохих результатов в бизнесе и довольно широко известности, устанавливая контакты с университетскими исследовательскими лабораториями в поисках идей, на воплощение которых можно получить лицензию. Эксперты компании изучают рыночные прототипы и воплощают их в производимую и продаваемую версию. Кроме того, *Three Rivers* активно обменивается знаниями со своими подрядчиками, убеждая их применять производственные инновации и новшества в дизайне, чтобы сделать продукцию более надежной и менее дорогой.

Результаты исследований, посвященных применению методов управления информацией в инновационной деятельности, сходятся на том, что эффективное управление информационными потоками на различных этапах инновационного процесса должно приводить к уменьшению степени неопределенности относительно сущности, формы и возможного коммерческого успеха инновации. Авторы издания *Journal of Product Innovation Management*, посвященного инновационному менеджменту в товарном секторе, утверждают, что успех инновации зависит от степени снижения упомянутого уровня неопределенности двумя службами — научно-технической и маркетинга, а также качеством их взаимодействия. Движение информации между этими службами стимулирует этот процесс, так как каждая из них корректирует или

дополняет информацию на основе собственных данных.

Более поздние исследования, посвященные инновационной деятельности в сфере услуг, выявляют ту же закономерность. Однако они несколько расширяют масштаб, описывая внутриорганизационный обмен информацией и знаниями между областью производства и областью контакта с потребителем. Таким образом, коммуникация в инновационном процессе становится фактором, выравнивающим все функции организации для достижения конечной цели инновационного процесса. Так как в силу своей специфики услуги соединяют в себе процессы производства и продажи, такое выравнивание становится особенно важным.

Помимо использования технологий информационного менеджмента для уменьшения неопределенности, окружающей инновационный процесс, коммуникация способна систематически организовывать обмен знаниями со всеми целевыми группами для достижения стратегической цели.

Иллюстрацией послужит пример организации стратегической коммуникации, изложенный в авторитетном журнале *MIT Sloan Management Review*. Авторы исследования утверждают, что коммуникационная модель, опирающаяся на функциональные возможности технологий управления информацией и знаниями, должна строиться в соответствии со стоящей перед компанией стратегической задачей. Они предлагают три основные модели организации стратегического «брокера знаний», являющегося посредником между компанией и ее целевой аудиторией. Для тестирования концепции инновационного продукта или его начального варианта компания создает посредника (чаще всего в сети Интернет), связывающего большое число отдельных людей, тем самым симулируя обширный тестовый рынок. Для генерации и отбора идей по поводу инновационных товаров и услуг компания создает или использует посредника, формирующего интернет-сообщество по интересам. Третьим типом посредника является компания (также в сети Интернет), связывающая потенциальных производителей и потребителей инновационных решений. Самым известным «брокером знаний» в этой категории является компания *InnoCentive*, принадлежащая фармацевтическому гиганту *Eli Lilly*. Она является рынком для специфических решений специфических проблем и, таким образом, ускоряет фазу научного открытия в инновационном процессе. Каждая из предложенных моделей рассматривает проблему

неопределенности инновации, но в данном случае все они опираются на функциональный аппарат коммуникационного менеджмента, решая определенную стратегическую задачу.

Таким образом, коммуникация активно участвует в процессе преобразования знаний. Коммуникация — первый помощник в управлении трансформацией одних ресурсов, создающих стоимость, в другие, решающие аналогичную задачу.

У различных методов, механизмов, форм коммуникации есть огромные перспективы, но для этого их надо использовать в качестве институционального инструмента, профессионально передающего знания в экономику и социум. Недооценка этого обстоятельства приводит к существенным корпоративным потерям, в том числе в репутации и имидже.

Общеизвестно, что реклама выступает средством организации неявного знания, формируя особый тип рациональности, имеющий свою специфику и в силу этого требующий специальных способов передачи информации. Реклама опирается на соответствие рекламного послания отправителя существующим ценностям и ментальным моделям получателя и действует в соответствии с поставленными коммуникативными целями. И некачественная, не до конца продуманная реклама вызывает реакцию, обратную той, на которую изначально была рассчитана.

Вспоминается, сколько в свое время дискуссий породил социальный проект «Все равно?!» компании *News Outdoor* и креативной группы АДВ. Когда на московских улицах появилось изображение младенца, о которого... тушат сигарету, возмущению людей не было предела. Сюжет не разъясняла и подпись: «Курить в присутствии ребенка — еще большая пытка для него».

Шок потребителя этого рекламного послания — простого обывателя, пусть даже и курящего, был предсказуем, и буквально через несколько дней столичный комитет рекламы потребовал от *News Outdoor* по соображениям этичности убрать билборды с городских улиц. Под нажимом общественности свое мнение высказали и специалисты ФАС России: изображение с младенцем и сигаретой противоречит закону «Об основных гарантиях прав ребенка». «Суперкреативность» разработчиков рекламного послания вошла в противоречие с ценностями, ментальными моделями потребителей этого рекламного послания, которые (ценности, модели) как раз и составляют неявные знания.

Приведенный пример — очередной повод рассмотреть чрезвычайно важную проблему в управлении знаниями, которая называется «коммуникативная компетентность».

Коммуникативная компетентность

С некоторых пор коммуникативная компетентность (*communicative competence*) перестала быть только проблемой социальной психологии и лингвистики. Она настойчиво завоевывает пространство менеджмента, и это оправданно, ибо способность (умение) эффективно и грамотно взаимодействовать с целевыми аудиториями в полной мере отвечает целям управления.

Коммуникативная компетентность — понятие многозначное, объединяющее ряд самостоятельных характеристик, совокупность которых, собственно, и определяет основную суть этого понятия. Следуя логике В. Н. Введенского [8] и расширяя рассматриваемое понятие до задач современного менеджмента, под коммуникативной компетентностью следует понимать:

- показатель информированности (индивидуума, организации) о целях, сущности, структуре, средствах, особенностях социального взаимодействия;
- стремление к постоянному совершенствованию коммуникативной деятельности, которая рассматривает личность человека как главную ценность;
- способность к нестандартному, творческому решению задач, возникающих в процессе социального взаимодействия;
- личностное качество субъекта управления, формирующееся в процессе развития и саморазвития личности (неслучайно коммуникативная компетентность является частью понятия «коммуникативный потенциал личности»).

Коммуникативная компетентность — одна из составляющих профессиональной компетентности специалиста любого профиля. Профессиональная компетентность определяется как интегральная характеристика деловых и личностных качеств специалиста, отражающая не только уровень знаний, умений, опыта, достаточных для достижения целей профессиональной деятельности, но и социально-нравственную позицию личности. Иначе говоря, коммуникативная компетентность стала неотъемлемым условием профессиональной самостоятельности менеджера любого уровня. Достаточно сказать, что коммуникативная компетентность

индивида и организации оценивается способностью определять цели организационных коммуникаций; учитывать намерения и способы коммуникации партнера; выбирать адекватные стратегии коммуникации; оценивать успешность коммуникации; изменять по мере необходимости собственное коммуникативное поведение.

Условиями формирования коммуникативной компетентности являются:

- овладение вербальной и невербальной формами коммуникации;
- опыт успешных коммуникативных действий;
- развитие рефлексии (такого типа мышления, которое направлено на осмысление и обоснование собственных действий и их предпосылок).

Закономерно рассматривать коммуникативную компетентность как *систему знанийых ресурсов*, выделяя главные особенности этой системы, пока не оцененные по достоинству современным российским менеджментом, а именно:

- прогнозирование коммуникативной ситуации;
- программирование процесса коммуникации;
- управление процессом коммуникации (коммуникационный менеджмент).

Коммуникативная компетентность отражает интеллектуальные способности как индивида, так и организации, которая в первую очередь должна быть заинтересована в создании и эффективном использовании своего потребительского капитала. Финансовые потери, вызванные отсутствием коммуникативной компетентности, — актуальнейшая проблема. Достаточно сказать, что бизнес в России, по оценкам аналитиков, ежегодно теряет 24,9 млрд долл. из-за негативного коммуникативного опыта, приводящего к разрыву отношений потребителей с компаниями. По статистике, 90% обращений потребителей в компании через Интернет не приводит к созданию дополнительной прибыли.

Как подсчитать потерянную прибыль из-за неэффективной интернет-коммуникации с клиентами и идентифицировать причины? Чтобы ответить на этот вопрос, компания *Genesys* в сотрудничестве с ведущим независимым аналитическим агентством *Datamonitor/Ovum* оценила финансовые потери от недостаточно высокого уровня обслуживания клиентов через контакт-центры в российских компаниях.

В ходе исследования потребители назвали наиболее распространенные недостатки в организации интернет-коммуникации:

- длительное время ожидания ответа на запрос;
- нелогичные системы самообслуживания;
- необходимость несколько раз повторять одну и ту же информацию;
 - некомпетентность оператора, отвечающего на вопрос;
 - низкий уровень ответственности при принятии решения;
 - платные звонки в клиентскую службу;
 - сложность переключения по меню.

Опрошенные также указали на наименее удобный канал коммуникации — традиционную «бумажную» почту: 55% считают его неудовлетворительным. 39% потребителей отметили необходимость повышения уровня «живого» обслуживания в контакт-центрах (после первоначального контакта с системой самообслуживания проходит около 12 минут, прежде чем клиента соединяют с оператором) [9].

Таким образом, недооценка коммуникации привела к стратегическим просчетам, а именно: к непониманию ценности клиента, неспособности определить его потребности; ограничениям в предоставлении информации. Как показало исследование Genesys, более половины участвовавших в опросе прекратили пользоваться услугами российских компаний именно из-за коммуникативной некомпетентности их сотрудников; при этом 70% ушли к конкурентам, 30% перестали обращаться к подобным услугам. Это еще один аргумент в пользу компетентного подхода в управлении коммуникацией.

Специалисты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Института народнохозяйственного прогнозирования РАН выделяют ряд глобальных рисков или вызовов, препятствующих экономическому развитию России в XXI в. В основе социально-демографического вызова лежит целый пласт проблем, в том числе — проблемы формирования и развития человеческого капитала, связанные с модернизацией существующей системы образования.

Исходя из прогнозных оценок и сравнительных наблюдений специалистов Центра, выпускник российского образовательного учреждения в эпоху информационного общества должен обладать определенным набором компетенций². Базовые

компетенции, к примеру, включают знание персонального компьютера, баз данных, программного обеспечения, иностранных языков, основ законодательства и т. п. Профессиональные компетенции связаны со знанием технологических, экономических или социальных процессов. Коммуникативные компетенции нацелены в основном на выбор и реализацию программ речевого поведения, чтобы легко общаться с людьми, грамотно выражать свои мысли, уметь публично выступать.

Полагаем, в таком важном стратегическом деле, как подготовка специалистов новой формации, не стоит ограничиваться лишь грамматической и лингвистической компонентами коммуникативной компетенции. Именно *совокупность коммуникативных компетенций, нацеленных на эффективное управление знаниями*, и составляет такое интегральное понятие, как коммуникативная компетентность, т. е. способность личности или организации решать управленческие задачи различной сложности, возникающие в реальных жизненных ситуациях, с использованием знаний в области коммуникации, а также учебного и жизненного опыта, общих ценностей и индивидуальных предпочтений.

Литература

1. URL: <http://izvestia.ru/news/336182>.
2. Московичи С. Предпосылки объяснения в социальной психологии / Социальная психология: саморефлексия маргинальности: хрестоматия. М.: ИНИОН РАН, 1995. С. 229.
3. Калягин А. Весна тревоги нашей // Известия, 2008. 22 апреля.
4. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории. СПб.: Наука, 2007. С. 195–202.
5. Хабермас Ю. Понятие индивидуальности // Вопросы философии. 1989. № 2. С. 38.
6. Климов И. Социальный запас знания // Социальная реальность. 2006. № 1. С. 85–92.
7. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 140.
8. Введенский В. Н. Моделирование профессиональной компетентности педагога // Педагогика. 2001. № 10.
9. URL: <http://www.sostav.ru/news/2009/12/25/isl1/>.

² Компетенция — степень понимания, основанная на полученных знаниях; круг полномочий, предоставленных законом, уставом или иным актом конкретному органу или должностно-

му лицу; совокупность полномочий (прав, обязанностей и ответственности), которыми наделен субъект управления.

УДК 338.24

Communicative Resource in Economy and Business Management

ORLOVA TAMARA MIKHAYLOVNA,

Doctor of Economics, professor, Vice-dean of the Faculty of Economics and business Of the Pan-European University, Slovakia, Bratislava

E-mail: tamaraorlova2014@gmail.com

Annotation. Despite a great amount of investments in information technology, not all companies manage to stimulate its development and increase its capitalization. The article suggests that for some reason, the management of these companies underestimate the communicative resource that is able to raise the market value of the company by 30%. The essence of the communicative resource in managing the economy and the business is that it determines the nature of intellectual interaction. Information transaction at all levels and through all channels of communication, transforms knowledge into a factor of development. The value of information lies in its exchange, in its transformation into knowledge and into products of intellectual activity. And this value is created through communication.

Key words: knowledge, communication, cognitive potential, communicative competence.

Among many interpretations of the term “communication” it’s necessary to highlight the semantic aspect of communication as social interaction. Subjects share information, signal its existence to various counterparties and establish the necessary links with them, which, in turn, help them to play their roles. Communicative action is an action, consciously focused on their semantic perception of other people. As Portuguese writer and Nobel Prize winner Jose Saramago noted correctly: “The information makes us smarter and more knowledgeable only if it brings us closer to others” [1].

From the perspective of the communicative approach in management, the following special communication function zones should be mentioned:

- HR management is communication of organization associated with the activities of individuals and groups in their own interest and in the interest of the organization;
- marketing is organization’s communication with market participants regarding market needs and opportunities to meet them, as well as the ways and means to promote products and services on the market (marketing communications is pointed out among the four persistent variables of marketing, including advertising, PR);
- crisis management is communication, through which the contradictions are eliminated and respected in the interests of the parties;
- corporate culture is primarily a culture of communication, i. e., it is mainly about exchange of information, knowledge, products of intellectual activity;

- knowledge management is communication on the creation of cognitive potential of the organization.

Let us dwell briefly on the last statement. The cognitive potential of the company refers to its ability to determine the nature, content and mechanisms for the creation, dissemination and use of knowledge. French psychologist Serge Moscovici believed that cognitive systems, meaning global dimension, are social both in terms of its genesis, as well as in terms of its content [2]. Basic concepts and their components rise from everyday interpersonal communication. For example, here is how the main task of knowledge management in the theatrical business that can be solved through communication was formulated by chairman of the Union of Theatre Workers of the Russian Federation Kalyagin: “Theatrical knowledge is purely applied, the basics of the profession are passed from master to student, from generation to generation. I’m not talking about the methodology and technology, but about more important — the “ethical funds’ inheritance” [3].

Thus, cognitive and communicative aspects are inseparable. So, we can conclude that knowledge is communicative by its nature. Knowledge arises from communication with the world and people.

The search and retrieval of knowledge from their carriers (animate and inanimate objects) is carried out by Luhmann, through three types of selection: selection of information; distinguishing messages of this information; selective understanding (or misunderstanding) of the message and its information. Focusing on the fact

that awareness of differences in communication and information leads to understanding that is also the result of distinguishing and selection of the many possibilities [4].

Knowledge is created on the basis of everyday people's experience, exchanging messages, information etc. According to Habermas, the scope of communicative action is a critical aspect of social practice, "which is dominated by the orientation of mutual understanding and following cooperation" [5]. It is equally important that the communication satisfies intellectual human need in emotional contact, involving the individual in the collective work, during which most fully realized the possibility of mutual learning and sharing of knowledge, including the transfer of implicit knowledge.

The contribution of communication in the formation of individual's emotional intelligence is invaluable. This contribution is reflected in the fact that employees with higher levels of emotional intelligence are easier to enter into interpersonal relationships.

Communicative nature of knowledge is also reflected in the fact that it "provides social integration of personal knowledge of individuals" [6]. A person will always be in need for a relationship (that psychologists have been identified as a social), realized through a sense of belonging, attachment to anything or anyone. In addition, part of the intellectual capital of the organization consists of implicit (tacit) knowledge, which can not be formalized: the employee's intuition, his ability to make decisions under conditions of limited information, the ability to set priorities and follow them etc. This kind of knowledge can be transferred from one person to another only through "active communication relationship (interaction)", which takes into account the mood, emotions, psychological type of communicators, ability to pause, and alike that cannot be formalized.

Each stage of knowledge management and, in fact, the nature of this phenomenon is full of communicative interaction. None of the employees will serve us forever — so it is necessary to objectify knowledge, remove them from individual sources¹ and make available to the organization through various exchange systems. Regarding the concept of a learning organization: learning both at the individual and at the organizational level is only possible on the basis of the information exchange, experience, analysis, brainstorming, experimentation, training etc. i. e. by communication.

¹ Experts believe that 42% of the company's knowledge is in the minds of employees and they determine whether this knowledge will be available to others or not.

Finally, formal process of knowledge management can be considered as an act of communication interference because it does not just include the identifying, organizing, analyzing, updating, distributing, generating new knowledge; but also provides constant interaction, interference, and sometimes (because of the interference from one process to another) — the conflict of these elements.

Summarizing the known characteristics and approaches of communication, the main goal in knowledge management is formulated as follows: to combine the knowledge accumulated by the organization with knowledge of consumers, customers, contractors and other target audiences and use these combined knowledge to improve the competitiveness of the organization in a constantly changing environment.

To achieve this goal, communication solves a number of important tasks in the knowledge management, namely:

- the acquisition and adaptation of global knowledge, and the development of a knowledge management system at the local level;
- investment in human capital to empower learning and application of knowledge;
- investments in technology to facilitate the acquisition and assimilation of knowledge.

When there are many typologies of communication in relation to the knowledge management in economics and business it is recommended to highlight an innovative communication, because through it the communicative nature of knowledge is most fully manifested.

The essence of innovative communication is considered in three semantic fields: activity, technology, and culture. As an activity, an innovative communication directed to the materialization of scientific ideas, innovations. Technological aspect of innovative communication is that the implementation of scientific ideas requires different tools, objects and structure. Finally, communication as a creative process forms a special culture of innovation. "The shift of scientific ideas to practical use involves the implementation of an appropriate system of connections and relationships. Only at first glance framed system is isolated, in fact, it is "included" in the ranks of other management systems, objects of special innovation culture. This system brings ideas, knowledge and previous experience with the help of special analytical methods, economic calculations and methods of decision-making [7].

Innovative communication is an individual, to a certain extent even exclusive organization's communication aimed at finding and developing innovative solutions,



its presentation (sale) and implementation. Innovative communication occurs where the participants on innovation process exchange information, knowledge, products of intellectual activity on the innovation project, achieve goals together and share risks.

Thus, innovation communication is responsible for the organization's specific development directions. Among them are:

- setting innovative tasks, creating an innovative portfolio;
- initiation of the creative team, distribution of tasks and motivation of participants;
- searching, processing and accumulating scientific and technological information required for an innovative breakthrough;
- development of innovations;
- mobilization of external sources of knowledge, information, experience and technology;
- approbation of found innovative solutions in the professional, scientific environment, and in the practical application;
- patenting, protecting of copyright and commercial rights of the invention;
- presentation, promotion and sale of innovative solutions;
- implementation and support of innovation.

There is an example proving the importance of innovative communication, especially in small business. Company "Three Rivers", located in the US city of Mesa, Arizona, has only six workers who work full time and can not afford a full-fledged research department. However, thanks to a well-established communication, "Three Rivers" is an innovative company that develops products such as wheelchair with a lightweight wheel speed, and a chair that can go in the aisles of commercial aircraft and changes shape so it can fit a luggage shelf. US firm achieves good results in business and is widely known. It establishes contacts with university research laboratories for ideas, for example about its embodiment (creating special license). The company's experts are studying the market for a new product, take laboratory prototypes and put them into manufactured and marketed version. In addition, "Three Rivers" actively share knowledge with its contractors, urging them to apply industrial innovation and innovation in design, to make products more reliable and less expensive.

The results of studies on the use of information management in innovative activity summarize that effective information management at different stages of the innovation process should lead to a decrease in the degree of uncertainty about the nature, form and

eventual commercial success of innovation. "Journal of Product Innovation Management", dedicated to innovation management in the commodity sector, argues that the success of innovation depends on the degree of reduction of the level of uncertainty by two services — sci-tech and marketing, as well as the quality of interaction between them. Information flow between these services stimulates this process, as each of them corrects or supplements the information on the basis of its own data.

More recent studies on innovation in services reveal the same pattern. However, they broaden the scope by describing inter-organizational exchange of information and knowledge between the production and the area of contact with the consumer. Thus, communication in the innovation process becomes a factor, leveling all the functions of the organization to achieve the ultimate goal of the innovation process. Since services by its nature combine the processes of production and sale, such alignment is especially important.

Apart from the use of information management technology to reduce the uncertainty surrounding the innovation process, communication is able to systematically organize the exchange of knowledge with all target groups in order to achieve strategic objectives.

There is an example to illustrate the organization's strategic communication, described in the prestigious journal "MIT Sloan Management Review". The study's authors argue that the communication model, based on the functionality of the technology information and knowledge management, must be built in accordance with the company's strategic objective. They offer three basic models of strategic "knowledge broker", as a mediator between the company and its target audience. In order to test the concept of an innovative product or its initial version, company creates an intermediary (usually on the Internet) that connects a large number of individuals, thereby simulating an extensive test market. For the generation and selection of ideas for innovative products and services the company creates or uses an intermediary, building-up online community of common interests. A third type of intermediary is a company (also on the Internet) that connects potential producers and consumers of innovative solutions. The most famous "knowledge broker" in this category is the company "InnoCentive", owned by pharmaceutical giant "Eli Lilly". It is a market of specific solutions for specific problems, and accelerates the phase of scientific discovery in the innovation process. Each of the proposed model considers the problem of the uncertainty of innovation, but in this case they are all based on the functional unit of



communication management, solving certain strategic objectives.

Therefore, communication is actively involved in the transformation of knowledge. Communication is the first assistant to manage the transformation of those resources that create value into others that solve a similar problem.

Different methods, tools, forms of communication have great prospects, but they should be used as an institutional tool, professionally transmitting knowledge to the economy and society. Underestimation of this fact leads to significant corporate losses, including the reputation and overall company image.

It is well known that advertising is a mean of organizing tacit knowledge, creating a special type of rationality, which has its own specifics and therefore require special methods of transmitting information. Advertising is based on compliance of sender's advertising message with the existing values and mental models of the recipient, and in its turn operates in accordance with the intended communicative purposes. A low quality, half-assed advertising may cause a reaction opposite to the one that was originally designed.

At one time, social project "No matter?! (VseRavno?!)" by News Outdoor Company and ADV Creative Group raised a lot of discussion. When on Moscow streets has appeared an image of a baby being ashed with the cigarette; people were outraged because of those images. The plot was not clarified even by the caption: "Smoking in the presence of a child — tortures him even more".

Consumer's shock of the advertising message for a simple layman, even a smoker, was predictable, and within a few days advertising committee of the Moscow government demanded that News Outdoor have to remove billboards from city streets for reasons of ethics. Under pressure of public opinion, FAS Russia experts have announced: the image of a child with a cigarette contradicts the law "On Basic Guarantees of the Rights of the Child". Developer's "Super creativity" of the advertising message came into conflict with the consumer's values, mental models that is tacit knowledge. The above example is another reason why it is very important to consider an issue of knowledge management, which is called "communicative competence".

For some time now communicative competence is not only a problem of social psychology and linguistics. It is persistently conquering the sphere of management, and it is justified, because the ability to effectively and efficiently communicate with target audiences fully meet management objectives.

Communicative competence is multivalued and unites number of independent features all together to create basic essence of it. Following the logic of V. N. Vvedenskiy [8] and expanding this concept to the problems of modern management, a communicative competence should be understood as:

- indicator of awareness (individual, organization) for the purpose, nature, structure, funding, specifics of social interaction;
- commitment to continuous improvement of communicative activity, which considers personality as the main value;
- ability to unconventional, creative solution of problems arising in the process of social interaction;
- personal qualities of the subject of management, generated in the process of development and self-development (communicative competence is part of the concept of "communicative potential of personality").

Communicative competence is one of the components of the expert's professional competence in any field of activity. Professional competence is defined as the integral characteristic of specialist's business and personal qualities. This integral characteristic reflects not only the level of knowledge, skills and experience, which are enough to achieve the objectives of professional activity, but also social and moral position of the individual. Communicative competence has become an essential condition for the manager's professional independence at any level. Communicative competence of the individual and organization is evaluated by the ability to set goals of organizational communication; take into account the intentions and methods of partner's communication; choose the appropriate communication strategies; evaluate the success of communication; modify one's own communicative behavior, if necessary.

Conditions of communicative competence formation are the following: mastery of verbal and nonverbal forms of communication; experience of successful communicative action; development of reflection (this type of thinking, which is aimed at understanding and justification of their actions and their prerequisites).

It is natural to consider the communicative competence as knowledge resources system, highlighting the main features of this system, not appreciated by modern Russian management, namely:

- forecasting communicative situation;
- programming the communication process;
- management of communication process (Communication Management).

Communicative competence reflects the intellectual abilities of both the individual and the organization,



which should primarily be interested in the creation and effective use of its consumer capital. Financial losses caused by the lack of communicative competence are an important issue. Business in Russia, according to analysts, annually loses 24.9 billion USD due to the negative communicative experience, resulting in a breakdown in the relationship of consumers with companies. According to statistics, 90% of consumers' appeals to the company through the Internet do not create additional revenue.

How to calculate profits losses due to ineffective Internet communication with customers and identify the causes? To answer this question, Genesys Company, in collaboration with leading independent analytical agency Datamonitor/Ovum has evaluated the financial losses caused by insufficient level of customer service through contact centers in Russian companies.

In the study, consumers have called the most common shortcomings in the organization of Internet communication: a long time waiting for a response to the request; illogical self-service system; the need to repeat several times the same information; incompetence of the operator corresponding to the question; low level of responsibility in the decision-making; toll calls to customer service; the complexity of switching on the menu. Interviewees also pointed at the least convenient channel of communication that is the traditional "paper" mail: 55% consider it unsatisfactory. 39% of consumers noted the need to increase the level of "live" service (after the initial contact with the self-service system runs about 12 minutes before the client is connected to the operator) [9].

Therefore, the underestimation of communication led to a strategic miscalculation, namely to misunderstanding customer value, the inability to determine its needs; restricted access to information. The Genesys-study showed that more than half of the responding ceased to use the services of Russian companies because of the communicative incompetence of their employees; while 70% went to a competitor, 30% no longer apply to such services.

There is another argument in favor of the competence-based approach in the communication management.

Experts of the Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting of RAS Economic Forecasting Institute identify a number of global risks or challenges that impede the economic development of Russia in the XXI century. The basis of socio-demographic challenges lays bunch of problems, including the problem of the formation and development of human capital

associated with the modernization of the existing education system.

Based on the forward-looking estimates and comparative observations of experts of the Center, a graduate of the Russian educational institutions in the era of the information society must obtain a certain set of skills². Basic competence, for example, includes knowledge of the PC, database, software, foreign languages, fundamentals of law, etc. Professional competence linked with the knowledge of technological, economic and social processes. Communicative competence focused primarily on the selection and implementation of verbal behavior programs in order to communicate easily with people, competently express their thoughts, to be able to speak in public.

We believe that in such an important strategic matter as training specialists of new formation, we should not be limited with the grammatical and linguistic components of communicative competence. It is a set of communicative skills aimed at effective knowledge management, that comprises an integral concept as communicative competence, i. e., the ability of the person or organization to solve various management problems that arise in real-life situations, with the use of knowledge in the field of communication, academic and life experiences, as well as shared values and individual preferences.

References

1. Electronic source: izvestia.ru/news/336182.
2. Moscovici. S. Background explanations in social psychology // Social psychology: self-reflection marginality: Chrestomathy.M.: INION, 1995.
3. Kaliagin A. Spring of Our Discontent // Izvestiya, 2008. April 22.
4. Luhmann N. Social systems. Essay on the general theory.SPb.: Science, 2007.P 195–202.
5. Habermas J. The concept of individuality // Problems of Philosophy, 1989. № 2.
6. KlimovI. Social reserves of knowledge // Social Reality, 2006, № 1. P. 85–92.
7. Kovalev G. D. Innovative Communication: Textbook for universities. — M.: UNITY-DANA, 2000. P. 140.
8. Vvedenskii V. N. Simulation of professional competence of a teacher // Pedagogy. 2001. № 10.
9. URL: <http://www.sostav.ru/news/2009/12/25/isl1/>.

² Competence is the degree of understanding, based on the knowledge acquired; terms of reference provided by law, statute or other act of a particular body or official; set of powers (rights, obligations and responsibilities), which is endowed with the subject of management.



УДК 330.8

Социальное предпринимательство в экологических проектах

РЯБОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА,

член Координационного совета Торгово-промышленной палаты РФ по вопросам развития социального бизнеса и предпринимательства, независимый эксперт по вопросам социального предпринимательства и социального бизнеса, участник Глобального саммита социального бизнеса и Европейского форума социального бизнеса

E-mail: olgariabova@gmail.com**МЕЩАНКИН АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ,**

социальный предприниматель, основатель Камчатского центра молодежного туризма «Росомаха», Елизовский район Камчатского края, старший преподаватель Камчатского филиала РГУТиС

E-mail: go2kamchatka@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматриваются принципы социального предпринимательства, которые могут быть использованы при реализации экологических инициатив, требующих долгосрочного подхода и применения бизнес-механизмов в условиях низкой прибыльности экологических проектов.

В работе выделены мотивация и стимулы экологического поведения предпринимателей, определена взаимосвязь уровня жизни с экологической культурой общества.

Взамен эксплуатации экологического имиджа авторы предлагают компаниям поддерживать социальных предпринимателей, вовлеченных в решение экологических проблем общества. Механизмы социального бизнеса позволяют увеличить экологический эффект и закрепить его по сравнению с неэффективными и разовыми экологическими акциями корпораций.

В статье приводится сравнение благотворительности с традиционным и социальным предпринимательством, отражены принципы, на которых строится социальный бизнес.

Авторы иллюстрируют актуальность социального предпринимательства в экологической сфере действующими проектами, а также новыми идеями, которые, по мнению экспертов, имеют большой потенциал на успех.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальные инновации, бизнес-модель, экологические проекты, ресурсосбережение, энергоэффективность, экологическое просвещение.

Social Entrepreneurship in Environmental Projects

RYABOVA OLGA ALEXANDROVNA,

member of Coordinating Council at Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation on social business and social entrepreneurship issues, independent expert on the topics of social entrepreneurship and social business, the participant of the Global social business summits and the European social business forum

E-mail: olgariabova@gmail.com**MESHANKIN ALEXANDR VLADIMIROVICH,**

social entrepreneur, founder of Kamchatka youth tourism center «Wolverine», Yelizovo region, Kamchatka, Russia

E-mail: go2kamchatka@yandex.ru

Abstract. This article discusses the principles of social entrepreneurship, which can be used in the implementation of environmental initiatives that require long-term approach and the application of business arrangements in low profitability of environmental projects.

The paper highlights the motivation and incentives of environmental behavior of the entrepreneur, defines the



relationship between quality of life and ecological culture of society.

The authors propose to support social entrepreneurs involved in the solution of environmental problems of the society instead of exploiting the environmental image of the company. Unlike ineffective one-time environmental activities of corporate business the mechanisms of social business can increase the environmental effect and maintain it on a due level.

The article compares the philanthropy, traditional and social entrepreneurship, it also reflects on the principles of the social business.

The relevance of social entrepreneurship to the environmental sector is illustrated with the ongoing projects, as well as new ideas that, according to experts, have great potential for success.

Keywords: social entrepreneurship, social innovation, business model, environmental projects, conservation, power efficiency, environmental education.

В современном обществе в условиях урбанизации населения и концентрации производств экологические проблемы приобретают все большее значение. Ответственное отношение к экологическому благополучию проявляют как предприятия, так и частные лица. Основными катализаторами экологического поведения в развивающихся странах являются административные требования к организации производства, роль личной экологической ответственности минимальна. В развитых странах, наряду с «драконовскими» штрафами, большое влияние имеет внутренняя мотивация, выражаемая в корпоративной экологической ответственности перед потребителями и обществом.

С развитием экономических и общественных систем вопросы об экологической ответственности рассматривают шире в поисках баланса между потребностями общества и равновесием природной среды, опираясь на принципы комплексности антропогенных и природных процессов.

В ряде случаев прослеживается перекоп в пользу экологии в ущерб экономическим интересам населения. Так, совершенно оправданно вводятся ограничительные меры по добыче исчезающих биологических ресурсов, а альтернативные формы хозяйствования для местного населения не создаются. Таким образом, выпавшие из хозяйственных отношений вынуждены выбирать путь браконьерства и безответственного экологического поведения.

Как мы уже отметили выше, экологическое поведение зависит от внутренних и внешних факторов. Внешние побудители чаще всего связаны с административно-правовыми и экономическими стимулами, формируемыми системой (государством, экономической средой).

Внутренние побудители — это мотивация, построенная на убеждениях и философии субъекта экологической ответственности. На территориях с неразвитой экологической культурой чаще применяются внешние побудители, при этом такое стимулирование требует больших ресурсов и поэтому менее эффективно в сравнении с внутренней мотивацией субъекта. Отсутствие же экологической культуры чаще всего прослеживается в регионах с депрессивной экономикой и/или низкой общей культурой населения, по принципу «нет плохих людей, во всем виноваты условия».

Принимая во внимание предыдущие утверждения, можно сделать вывод, что повышение экологической ответственности не может быть реализовано без развития общества в общекультурном плане и в плане повышения уровня жизни населения. Данным вопросам уделяется большое внимание в государственных стратегиях развития, а также в программах социальной ответственности коммерческих организаций. При этом ряд исследователей отмечают, что государство теряет некоторые аспекты видения социальных проблем и решает их неэффективно, а социальные акции коммерческих и некоммерческих организаций носят временный и несистемный характер. В результате возникшего вакуума все большую роль в решении социальных проблем берут на себя отдельные представители третьего сектора экономики — социальные предприниматели.

Возвращаясь к корпоративной экологической ответственности, необходимо отметить, что ее основными элементами являются имиджевые цели и цели построения миссии организации. По убеждению руководителей организаций экологические принципы построения



Таблица 1

Отличительные черты социального предпринимательства от традиционного предпринимательства и благотворительности

Традиционное предпринимательство	Социальное предпринимательство	Благотворительность
Коммерческая структура	Социально ориентированная структура	Социально ориентированная структура
Не зависит от внешних источников финансирования; необходим только стартовый капитал	Не зависит от внешних источников финансирования; необходим только стартовый капитал	Зависит от внешних источников финансирования, доноров
Получает доход от собственной деятельности, целью которой является максимизация прибыли	Получает доход от собственной деятельности, целью которой является смягчение или решение конкретных социальных проблем	Получает гранты и пожертвования, направляемые на решение социальных проблем
Прибыль распределяется среди акционеров	Прибыль реинвестируется	Нет прибыли

хозяйственной деятельности должны формировать позитивный имидж перед потребителями, обществом и государством (в лице законодательной и исполнительной властей). В случаях когда деятельность организации не связана с экологическими проблемами, руководство направляет часть усилий по проведению экологических акций на поддержку своего эко-имиджа. Такой подход не гарантирует высоких показателей реальной экологической эффективности, так как цели остаются сугубо меркантильными. Неприкрытая эксплуатация экологического образа в рекламных целях зачастую угадывается потребителями и не всегда приносит ожидаемые имиджевые дивиденды, несмотря на значительные затраты на реализованные акции.

Другим путем является формирование экологических и других фондов, через которые организации воздействуют на общество, а от конкретных результатов получают те же имиджевые дивиденды.

Следующими этапами поддержки экологических проектов являются выявление и поддержка инициатив граждан и предпринимателей малого бизнеса. Особую ценность приобретают экологические проекты, которые после их поддержки способны самостоятельно аккумулировать денежные средства от своей экологической деятельности на протяжении всего времени существования экологической проблемы (это, например, переработка бытовых отходов). Экологическая проблема, как уже было отмечено выше, является следствием социально-экономических проблем территории, поэтому мы

считаем, что к перспективным проектам необходимо отнести те, которые организованы на принципах социального предпринимательства.

Следует поближе познакомиться с рассматриваемым явлением, потому что формально, в условиях низкого уровня общей культуры, социальное предпринимательство может быть интерпретировано как способ наживаться на острых проблемах современного общества. В реальности социальное предпринимательство как отдельный сектор экономики развивается в России более 7 лет (фонд «Наше будущее», основатель фонда Вагит Алекперов) и более 30 лет — на Западе (Билл Дрейтон из фонда «Ашока» первым стал широко использовать понятие «социальный предприниматель»). Наиболее полное определение дает Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» — идеолог социального предпринимательства в России: «Социальное предпринимательство — это предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем, характеризующаяся следующими основными признаками:

- социальное воздействие — целевая направленность на решение/смягчение существующих социальных проблем, устойчивые позитивные измеримые социальные результаты;
- инновации — применение новых, уникальных подходов, позволяющих увеличить социальное воздействие;
- самоокупаемость и финансовая устойчивость — способность социального предприятия решать социальные проблемы до тех пор, пока



Таблица 2

Экологическая деятельность социальных предпринимателей

Направления деятельности	Виды деятельности	Примеры социального предпринимательства
Ресурсосбережение	Организация сбора, сортировки и переработки отходов	ООО «Пластика», г. Волгоград – экологичная переработка пластиковых отходов в стройматериалы
Экологическое просвещение	Формирование навыков бережного отношения к окружающей среде, популяризация экологической культуры	«Живая планета», Волгоградская область – экскурсии, мастер-классы, лекции и другие познавательные мероприятия природоведческого, экологического и эстетического характера для детей. Студия «Дар», г. Петропавловск-Камчатский – экологическое просвещение для детей и взрослых в игровой форме
Энергоэффективность	Перевод производства на альтернативные источники энергии, мероприятия по энергосбережению	Камчатский центр молодежного туризма «Росомаха», Камчатский край – внедрение системы отопления на основе солнечных коллекторов, популяризация ресурсосберегающих технологий среди молодежи, снижение издержек на отопление (в данном регионе переход на альтернативные источники энергии экономически оправдан по причине высокой стоимости топлива), расширение номенклатуры услуг (планируется запустить систему подогрева воды бассейна на основе технологии «тепловой насос») [3]
Производство продуктов и услуг	Экологический аудит, применение альтернативных ресурсов, производство безопасной продукции	ООО «Ми&Ко» – производство экологичных моющих средств, Мастерская Черниковых, г. Москва – производство игрушек из экологичного материала по традиционным русским технологиям

это необходимо, и за счет доходов, получаемых от собственной деятельности;

- масштабируемость и тиражируемость – увеличение масштаба деятельности социального предприятия (на национальном и международном уровне) и распространение опыта (модели) с целью увеличения социального воздействия;

- предпринимательский подход – способность социального предпринимателя видеть провалы рынка, находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом» [1].

Социальное предпринимательство, находясь на стыке традиционного предпринимательства и благотворительности, является эффективным механизмом решения социальных проблем (табл. 1).

Сегодня в России социальное предпринимательство начинает рассматриваться серьезно и на уровне государства, и на уровне общественных объединений.

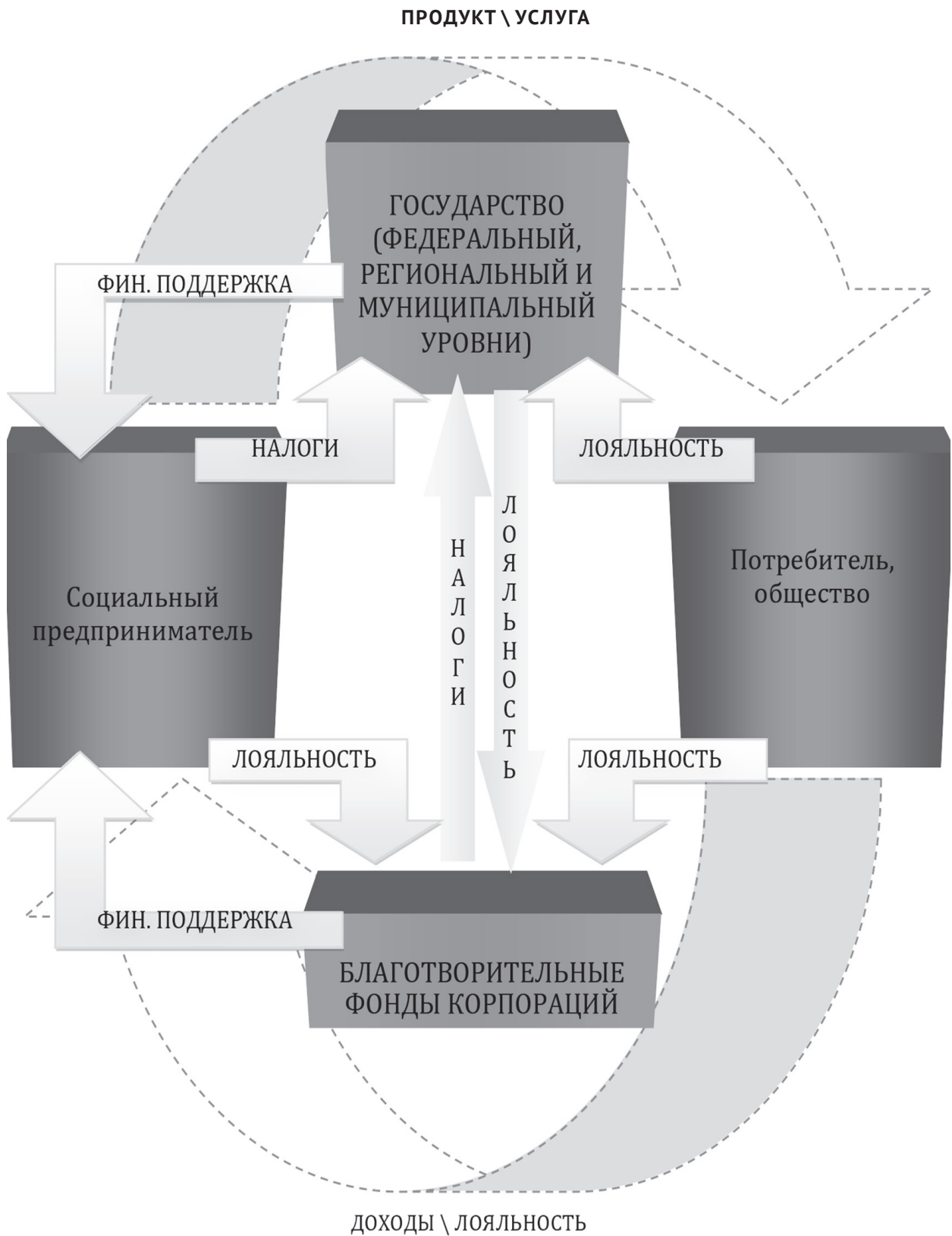
В деловом календаре 28 июня значится как Международный день социального бизнеса.

Данная инициатива была поддержана Советом Федерации, Министерством экономического развития Российской Федерации, Торгово-промышленной палатой Российской Федерации, фондом «Наше будущее», «ОПОРОЙ РОССИИ», Российским союзом промышленников и предпринимателей, Агентством стратегических инициатив, МГУ им. Ломоносова, Финансовым университетом при Правительстве РФ, Высшей школой менеджмента СПбГУ и др. [2].

Признаки социального предпринимательства прослеживаются на протяжении всей истории развития общества – люди, неравнодушные к чужим проблемам, способные находить новые подходы для их решения, яркие лидеры были всегда.

Социальный предприниматель – это личность с высокими моральными принципами, высоким уровнем общей культуры и врожденным чувством ответственности, для которой такие общественные задачи, как сохранение окружающей среды, естественны. Ряд социальных предпринимателей в качестве предмета своей деятельности фокусируются на решении экологических проблем (табл. 2).





Модель системы социального предпринимательства



Проект компании «Ми&Ко» направлен на развитие производства экологичных стиральных порошков, которые разлагаются в окружающей среде за сутки, поскольку созданы из натурального возобновляемого растительного и минерального сырья. Не содержат фосфатов, ароматизаторов, энзимов и оптических отбеливателей, а значит, подходят для стирки детской одежды, а также людям с кожными заболеваниями и астмой.

Камчатский центр молодежного туризма «Росомаха» переводит систему отопления своих средств размещения на альтернативные источники электроэнергии. Также социальное предприятие реализует энергоэффективную стратегию развития не только своей деятельности, но и за счет своей прибыли участвует в обновлении энергохозяйства территории, на которой реконструирует высоковольтную линию электропередач с переходом на энергосберегающие и безопасные СИП-технологии (самонесущие изолированные провода) и внедряет электронные дистанционные системы учета потребления электроэнергии. Организуя туристские экспедиции по Камчатке для молодежи, в «Росомахе» раскрывают механизм социального предпринимательства и через используемые инновационные технологии доводят до молодых путешественников следующее послание: «Экологично — значит выгодно!».

Студия «Дар» — это два сотрудника, Александр и Ирина Безугловы, которые специализируются на производстве экологических фильмов о природе Камчатского края. Интересен метод, который применяют Безугловы в своей работе при проведении концертных мероприятий для коммерческих туристов: они предлагают оценить стоимость их услуг потребителю самостоятельно.

Прибыль от реализации своих фильмов социальные предприниматели направляют на организацию новых экспедиций, просветительскую работу в области краеведения и экологического просвещения среди населения Дальневосточного федерального округа. Также готовится большая поездка по школам Центрального федерального округа, чтобы познакомить подрастающее поколение с природными богатствами Дальневосточных регионов России.

Одним из самых ярких социальных предпринимателей, решающих наиболее сложную

экологическую проблему в России — проблему переработки отходов, является Роман Себекин (ООО «Пластика»). Вот как оценивает его деятельность директор фонда региональных социальных программ «Наше будущее» Наталия Зверева:

«Социальный предприниматель всегда не просто работает в нише, а решает конкретную проблему. Роман Себекин выбрал такую проблему, которая буквально лежала у него под ногами, нанося урон окружающей среде. В результате азарт и трудолюбие молодого изобретателя позволили воплотить в жизнь формулу «Кто, если не я?». Роман ставит амбициозные цели — открыть завод и перерабатывать практически 100% пластиковых отходов Волгограда.

Социальное предпринимательство — это решение социальной проблемы при помощи бизнес-механизмов. Социальные предприниматели — новаторы, а значит, предлагают новый продукт или услугу, умеют по-новому комбинировать ресурсы. Они создают «коробочное» решение социальной проблемы, чтобы модель их предприятия можно было тиражировать в другом регионе с похожей проблемой.

Сегодня многим людям важно чувствовать свою сопричастность к решению актуальных задач общества, и они готовы осознанно выбирать ту продукцию, которая несет социальную миссию. Кроме того, Роман Себекин невольно заставляет задуматься о сохранении окружающей среды, предлагая покупателям свою продукцию.

Решая «мусорную» проблему, Роман Себекин выпускает инновационный и конкурентоспособный продукт, создает новые рабочие места» [1].

Вернемся к вопросу имиджевых дивидендов от поддержки экологических проектов коммерческими организациями и государством. Для этого необходимо представить модель системы социального предпринимательства, в которой взаимодействуют социальные предприниматели — исполнители социального проекта, организации с экологической корпоративной ответственностью, потребители, общество и государство (см. рисунок).

Система социального предпринимательства в области экологических проектов строится на взаимовыгодной связи основных субъектов, деятельность которых направлена на двустороннее сотрудничество с извлечением полезного



эффекта: как для каждого элемента в отдельности, так и в совокупности для развития такого направления, как социальный туризм.

В представленной модели отражены взаимосвязи этих субъектов. Помощь государства и фондов способствует формированию спроса на экологический продукт. Принцип самоокупаемости указывает на то, что если нет спроса на предлагаемый на рынке продукт, то и отсутствует потребность в создании и продвижении данного продукта со стороны предприятия. Таким образом, экологический проект, нацеленный на потребителя, просуществует до тех пор, пока в этом есть реальная необходимость. В условиях когда на рынке формируется спрос на услуги экологического предприятия, количество предложений по удовлетворению экологического запроса увеличивается, возрастают конкуренция и эффективность решений экологических проблем.

Специфическим отличием социального предпринимательства в экологической сфере является необходимость поддержки со стороны государства, которая играет ключевую роль. В данном случае для получения максимально полезного эффекта необходима единовременная поддержка как потребителей, так и предприятий, занятых в этой области. В настоящий момент такая поддержка оказывается, но достаточно разнородно. Государственная политика направлена отдельно на решение экологических последствий и отдельно на поддержку предприятий, уменьшающих экологический риск или борющихся с экологическими последствиями. Такой подход непродуктивен, так как не элиминируется сама причина экологической опасности, а реализуется тактическая работа по купированию опасных экологических явлений. При этом реальная поддержка социальных предпринимателей со стороны государства осуществляется в достаточно малой степени, является малопродуктивной и зачастую фактически не приносит желаемого полезного результата. В случае комплексной государственной поддержки экологических проектов, базирующихся на принципах социального предпринимательства, она может включать в себя предоставление различных грантов, субсидирование затрат предприятия и кредитной ставки.

Немаловажной составляющей модели системы взаимодействия социального

предпринимательства в экологической области выступают благотворительные фонды корпораций, которые по собственному желанию оказывают финансовую и иную помощь в филантропических целях: социальный потребитель может рассчитывать на финансовую поддержку, включающую, например, оплату части стоимости продукта определенной категории граждан; социальному предприятию могут быть предоставлены различные гранты, беспроцентные займы, производимые услуги и продукты корпорации со скидкой, программы фандрайзинга (процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов корпорации: человеческих, материальных, информационных и т. д. для реализации определенного проекта, его части, всей деятельности социального предприятия).

На основе представленной модели можно сделать вывод, что система социального предпринимательства в экологической области базируется на взаимоотношениях государства, благотворительных фондов корпораций с предприятием и потребителем, выстроенных таким образом, что деятельность каждого зависит от деятельности остальных и соответственно экологический эффект является взаимовыгодным для всех участников процесса.

«Дивиденды» корпораций от экологического эффекта выражаются в отражении социальной ответственности во внешней среде, что служит хорошей имиджевой политикой и PR-кампанией перед обществом, потенциальными клиентами, поставщиками и партнерами корпорации, а также перед государством.

Модель социального предпринимательства представляет собой механизм, являющийся основой для построения системы отношений, позволяющих вывести на новый уровень каждый элемент и всю экономическую систему в целом. Взаимодействие государства, крупных собственников какого-либо бизнеса и предприятий, связанных с экологическими вопросами, позволяет предоставить клиентам качественный продукт по доступной цене. Социальные предприниматели также зависят от лояльности потребителей, корпораций и лояльности государства и общества с имиджевой и финансовой точек зрения.

Стоит отметить, что социальное предпринимательство является мощным двигателем в развитии регионов и дает массу преимуществ,



Таблица 3

**Экологические проекты, представленные в 2014 г.
на конкурс *Social impact award* и вошедшие в число победителей**

Проблема	Способы решения проблемы	Инициативы
Экологически ответственные субъекты готовы сортировать бытовые отходы, но не могут найти потребителей отсортированного мусора, а также испытывают трудности с его доставкой к предприятиям ресайклинга	Обеспечение сервисом по доставке отсортированных отходов из дома/офиса, формирование мотивационных механизмов. Ресурсное обеспечение проекта за счет рекламы и доходов от сдачи мусора на переработку	RecycleDom
		«Чистый город»
	Организация стационарных пунктов сбора мусора на базе сетевых торговых организаций. 50% доходов направляется сетевым организациям, 50% используется сервисной организацией	«Все в дело»

к основным из которых можно отнести предоставление новых рабочих мест (в большей степени самозанятость), развитие предпринимательских инициатив и, естественно, мобилизацию денежных средств в различных экономических районах, в том числе и депрессивных.

Поддержку экологическим проектам посредством развития социального предпринимательства оказывают центры поддержки социальных инноваций. Одним из них является *ImpactHUB*, где идеи о позитивных социальных изменениях превращаются в проекты и компании. *ImpactHUB* сочетает свойства бизнес-инкубатора, ассоциации профессионалов и лаборатории инноваций. В 2014 г. московский *ImpactHUB* проводил конкурс социальных проектов *Social impact award*. Среди 30 проектов-победителей были и экологические. Наиболее интересными, с позиции наличия запроса и потенциала к самоокупаемости и тиражированию, можно назвать проекты, связанные с ресурсосбережением (табл. 3).

Как видно из табл. 3, поддержанные проекты отвечают запросам общества на логистический сервис, а значит, присутствует потенциал формирования спроса и коммерциализации этих экологических проектов. Такой подход должен помочь решить проблему ресурсосбережения и достичь экономического эффекта за счет масштаба деятельности. Идентифицируя экологические побудители в данных проектах, отметим, что проектируемая услуга может быть

востребована при наличии внутренней мотивации к сортировке бытовых отходов. С другой стороны, если не будут определены механизмы по реализации запроса ресурсосбережения (а именно, доставки отсортированного мусора), потенциал экологически ответственного поведения может быть утерян. Разовые акции не способны решить данную проблему, так как требуется решение возникающих логистических задач на постоянной основе в условиях крайне низкого предпринимательского интереса, а это предлагается добиться на основе социального предпринимательства, т. е. обеспечить решение потребностей социума, социальных проблем с применением бизнес-механизмов.

По нашему мнению, бизнес-модель социального предпринимательства способствует реализации экологических задач с максимальными экономическими результатами, если поставленная задача не может быть реализована в рамках стандартной бизнес-модели, где основополагающая цель — прибыль. Напротив, в социальном предпринимательстве основной целью является социальный результат, а генерация прибыли — лишь средство его достижения.

Мы также полагаем, что социальное предпринимательство является лучшим способом реализации общественно полезных проектов в сфере экологии в условиях малых или ограниченных рынков (микрорайон, малые города и др.). Малые хозяйственные структуры способны экономить ресурсы, обеспечивать более



эффективный контроль, гибко адаптироваться под конкретный запрос потребителей экологических услуг/продуктов и общества, реорганизовываться без масштабных социальных рисков для территории после элиминации экологической проблемы.

Суммировав рассмотренные в статье вопросы реализации экологических проектов с применением подхода социального предпринимательства, выделим основные требования к схожим проектам.

- Основной мотив решения экологических проблем должен базироваться на внутренней мотивации субъекта экологической ответственности. При этом роль экономических выгод тоже имеет значение (эко-имидж, экономия ресурсов, снижение затрат на загрязнение окружающей среды, в том числе возможных штрафов).

- Внутренние побудители экологической ответственности находятся в прямой зависимости с уровнем общей культуры и социально-экономического развития общества. Бедное население в меньшей степени склонно к экологически ответственному поведению в силу превалирования неудовлетворенных физиологических потребностей (безопасность, питание и др.) над запросами высшего порядка. Не стоит умалять роль отдельных подвижников развивающихся стран и депрессивных территорий, но также необходимо ставить жизненно важные цели людей выше формализованных экологических задач.

- Корпорации, целями которых являются экологические преобразования общества, при

поддержке внешних проектов должны смещаться от филантропических подходов к поддержке механизмов социального предпринимательства. Это позволит расходовать средства эффективнее (возвратное финансирование способствует использованию средств фондов в нескольких проектах), повысить ответственность руководителей проектов за результаты (разделение рисков между фондом и исполнителем), а также избавиться от надуманных и/или не имеющих шансы на реализацию экологических целей.

Литература

1. Информационный портал фонда региональных социальных программ «Наше будущее» В. Алекперова. URL: www.nb-fund.ru.
2. URL: http://www.jobfair.ru/site_newws/368/.
3. Официальный сайт Камчатского центра молодежного туризма «Росомаха». URL: www.go2kamchatka.com.

References

1. Informational portal of the fund of regional social programs «Our future» V. Alekperova. [Informatsionnyy portal fonda regional'nykh sotsial'nykh programm «Nashe budushchee» V. Alekperov]. URL: www.nb-fund.ru.
2. URL: http://www.jobfair.ru/site_newws/368/.
3. Official website of Kamchatka youth tourism center «Wolverine». [Ofitsial'nyy sayt Kamchatskogo tsentra molodezhnogo turizma «Rosomakha»]. URL: www.go2kamchatka.com.

УДК 338.364.4

Problem of software development process standardization – comparing CIS and CEE regions

PASCHENKO DENIS SVYATOSLAVOVICH,

PhD in technical sciences, an independent consultant in the field of software development, Moscow.

E-mail: denpas@rambler.ru

Abstract. This article is dedicated to overview historical and modern aspects of standardization of software development process models in IT companies in two regions – CIS and CEE. Regions had a similar starting point in middle of 90-th and impressive attempt of world-wide competition in export software development in beginning of new century. Different economic factors in those regions didn't allow companies from both regions achieve any great results. In article are observed current situation with CMMI certification and world-wide competition in software domain. One of the key resumes of article is future demand on software development standardization even on such markets like CIS and CEE, where current request on certification is very low. It connected with future type of competition in global software market.

Keywords: software production improvement, software companies certification, CMMI in CEE- and CIS-regions.

Проблемы разработки программного обеспечения процесса стандартизации: сравнение проблем регионов СНГ и ЦВЕ

ПАЩЕНКО ДЕНИС СВЯТОСЛАВОВИЧ,

канд. техн. наук, независимый консультант в области разработки программного обеспечения, Москва

E-mail: denpas@rambler.ru

Аннотация. Данная статья описывает историческое развитие и современные аспекты стандартизации процессных моделей ИТ-компаний в двух регионах – СНГ и Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ). Регионы имеют схожую историю ИТ-развития, включая его начало в середине 1990-х гг. и попытку вхождения на мировой рынок экспортного программирования в начале XXI в. Различные экономические факторы не позволили компаниям обоих регионов достичь значительных результатов. Одним из ключевых выводов статьи является необходимость стандартизации производства программного обеспечения в таких регионах, как СНГ и ЦВЕ, в будущем. Это связано с особенностями конкурентной борьбы на глобальном софтверном рынке.

Ключевые слова: модернизация процессов разработки ПО, сертификация ИТ-компаний, CMMI-стандарт в регионах СНГ и ЦВЕ.

Introduction and history overview

Global geopolitical and economical changes in Central and Eastern Europe (CEE) in beginning of 90-th of last century coincided with first world-wide academic attempts of application software industry standardization. Different Institutions (like Software Engineering Institution or ISO/IEC Organization) or leaders of software product market (like IBM, Microsoft,

Borland) presented their standards and production process models, what could be used in hundreds software companies. Without a doubts it's could be used not only in a military or astronautic programs with their gigantic project teams.

Impetuous growing of automation of different business areas and personal computer's (PC) price reducing gave to Central and Eastern Europe, including

CIS-region, a huge impulse for establishing of hundreds of software companies in different European countries. Organization of software production required clear understanding of the whole life-cycle of software product development; meanwhile, class of business application software for PC was almost a new-born. And only few business directions (like banking or tourism) had an experience of implementation and excellence of application software during dozen years from mainframes and mini-computers times.

Meantime, during 90-th almost all new big software companies in CEE-region copied their production models from leaders of the markets from USA, adding modern recommendations from CMMI or RUP standards (promoted and supported by big market players from USA). Common European market and strong business and IT connections with USA and Japan defined the set of needs for new software companies including standardization of software development according CMM model. Transnational corporation came in Central Europe in the end of 80-th, but on the first stage of 90-th software market development needs of local business in CEE region were covered by local software houses. Especially it was right for domain with national features and legal restriction like banking or HR management [1,2].

IT companies from CIS region during long-long time from the personal computer's boom of 90-th didn't paid any attention to following standards, that were born in USA and were slowly appearing in Russia and Ukraine. Certainly, there were several IT companies (outsource type), who used elements of CMM standards from the early of 90-th [3], but the big part of the companies used their own standards and processes models in development. On the other hand an economic difficulty in CIS-countries, language barrier and lack of technological recourses and even personal computers partly excuses this reckless. Offices of global business corporation (like Coca-Cola or McDonald's) in Russia or Ukraine used their own software; local business didn't know anything about modern level of software quality and couldn't request this level of services and products from the local vendors.

Meanwhile, global software leaders preferred to hire local specialists for relocation in USA or Canada instead of establishing big research or software development centers (for example, like it was in India at the same period). Thus local new-born software companies supported local business areas (banking, management of HR, accounting, hotel and transport services) to some extent, but high quality level of

products were not expected by customers. This factor, local regulations and language barrier gave to many CIS software company an illusion that current level of software quality and current production process models could be comparable during many years.

At the end of 90-th market of software development became international and global. Several countries increased significantly this IT sector of economic: India from 1990 to 2000 in 38 times [4], China started later but reached a big result (from 1993 to 2000 in 14 times [5]). For understanding the global situation in this key historical point of export software industry completion let's define some numbers here. At the 2000 India had a software market in 5.7 billion USD, 12 years of focused government's industry support. National Indian's survey in 2000 indicates that more than 185 of Fortune-500 companies, i. e., almost two out of every five global giants, outsourced their software requirements to India during 1999–2000. At the same period China's software export has been tripled during 1999–2001, reaching about 750 million USD. At that time researchers evaluated China as a country with huge export software development [6] primary due to complex set of government measurements like infrastructure construction, legal system, etc. At 2001 more than 400 k engineers were employed in software domain.

CEE-region market also grew, for example in Poland in 90-th IT market increased in 40% for the year [7]. First of all it was a time of outsource software development, when companies and development centers were resolving tasks for the clients even from another continent. Global cooperation required another level of services and software quality, based on international standard and allows talk with customer on the same language. There was next big wave of certifications of software companies in Europe, especially in Central and Eastern Europe countries, that consolidated enough big margin of safety on local markets and were ready for international expansion. For example, in period of 1999–2002 Czech Republic became a global leader in quantity of ISO certification for IT companies [8].

Meanwhile, in the beginning of current century leading software companies (including new branches of well-known local system integrators) from CIS region started an outsourcing services expansion, which required international valued proofs of production quality. USA market orientation means direct interest to CMM (CMMI) standards. Several companies (future local leaders in offshore and outsource software development) became certificated in 2003–2005. Luxsoft

reached CMMI L5 in 2003, EPAM Systems reached CMMI L4 in 2003; E-style SH became certificated at CMM L3 in 2003 and Softline from Kiev reached CMMI L3 in middle of 2005. At the same period all of them (and much of their local competitors) got ISO certification. For CIS-region software companies it was a start point in world-wide competition and result of software export in Russia in 2002 was about 345 million USD (in 16 times less then result of India in 2000). After 20 years we may see that GAP between Russia and leaders of export software development (India and Chine) is insuperable.

Thus, at the middle of 2000-th all current leaders from the local markets became certificated in CMMI and/or ISO standards. No doubts that at the same period were built all international connections in format «Customer-Contractor» between companies and industry segments from USA, Western Europe, Eastern Europe, India and Chine.

Current situation

Last years from 2012 shows unstable global trends for software industry in CIS region and Russia as a main software player in this region [9, 10]. At any case only few CIS companies (and only from Russia) are world-wide well-known and presented in global ratings (The 100 Global Outsourcing, Software 500, FinTech 100, etc). According mentioned above reports export of software development reached 5.4 billion USD in 2013 (result of India in 2000) and the cumulative turnover of Russian software companies reached 11 billion USD. Meanwhile, sales of Russian software companies only in the Russian market amounted to 5.6 billion USD. In addition, minimum 3 billion USD is accounted for by foreign vendors (such as Microsoft, SAP, Oracle, IBM and many others).

Economic crises in Belorussia (2013), Ukraine (2014), Russia (2015) would not add any positive impulse for development of IT industry.

On the other hand software companies from countries of CEE regions keeps their local positions in some traditional automation areas, where language barrier or government regulation is enough strong. But the dominant part of business software on European market is built by global software companies (mostly from USA) and huge share of engineers is working in international developing centers. Companies from CEE didn't become huge exporters of software services. Thus Hungary became a leader in CEE region with whole IT export in 1,3 billion USD in 2013 [11] and software export market volumed in 0,45

billion Euro. But in 2015 there is only one of TOP-10 Hungarian software companies is originally Hungarian (after acquisition of IND Group in 2014 by MISYS).

Another IT player in region market — Czech Republic had the most matured IT market and its value reached 4 billion USD in 2011. And Poland, another fast growing IT market, has a value in 8 billion USD.

Meanwhile, shares and turnover of Indian and Chinese software companies in 2010–2015 rapidly growing and now in 10 times higher than in whole CEE and CIS regions. Close connections with USA, Singapore, Western Europe markets and huge investments of international companies and local government gave a big impulse; moreover, internal software market is rapidly growing [12] and Chine even in 2012 was a biggest market in Asia\ Pacific.

Of course, financial results of each company and industry at all strongly depend on common level of software quality, which became one of the most significant competitive advantages. According dozen of studies, including author's one [13], quality of software directly depends of production processes unification and standardization. Different regions on the different stages entered in world-wide competition in software business and exactly share of international project defines certification's needs and its support from national IT community and special government program. Chine and India have a national program of support IT business and software company's certification for dozens of years. New players from Latin America are coming now on the global software export market and demonstrating very fast software market growing.

Let's define how one of the most recognized industry standard model — CMMI — is demanded in CIS and CEE regions. Data about valid CMMI certification are presented in Table 1.

Practically we may see that even Chile with population 17,2 mln and only one city with population more than 2 mln people has a much more advanced export software market, where global customer's expectations met certificated development process models in vendors and guaranteed quality of software products. Also Chile is demonstrating rapid growing of software production (in 2010–2014 from 10 to 15% for year) and became a leader in Latin America [15]. For comparing in Russia turnover of local leaders and production of software is changing in 1–3% — sometimes it's falling, sometimes it's increasing [8,9].

According [13] IT managers from CIS region do not see a strong connection between software company certification and its commercial success. Probably it

Table 1

CMMI certificated software vendors in different countries.
Data is taken from official CMMI network [14]

Nº	Country	Quantity of valid certifications CMMI (2012–2015)	Comments
1	CIS region		
1.1	Russia	6	2 companies from 6 are local offices of global foreign corporation
1.2	Ukraine	3	All certificated companies are local offices of global foreign corporation
1.3	Belarus	2	One certificated company is an local offices of global foreign corporation
1.4	Kazakhstan	1	One certificated company is an local offices of global foreign corporation
2	CEE region		
2.1	Hungary	3	2 companies from 3 are local offices of global foreign corporation
2.2	Czech Republic	2	One certificated company is an local offices of global foreign corporation
2.3	Poland	10	9 companies from 10 are local offices of global foreign corporation
2.4	Romania	4	All certificated companies are local offices of global foreign corporation
3	Different countries for comparing		
3.1	China	Around 100	The fastest growing of CMMI certification in software industry for last 2 years.
3.2	India	Around 100	Most of Level 5 (the highest level) software companies in the world.
3.3	Argentina	26	16 companies from 26 are local offices of global foreign corporation despite of total economic break with USA market
3.4	Chile	26	18 companies from 26 are local offices of global foreign corporation.

is a consequence of formed internal IT market, where customers do not associate high quality of software product with maturity and sophistication of production processes, proofed by official certificates. But focusing on local market and lack of attention on software quality closed for CEE and CIS software companies opportunities of word-wide expansion.

In CEE-region and all CIS-countries there are only 3 official appraisal partners of SEI (organization of CMMI process standards) and only one of them is officially taking part in appraisal projects in CIS area (Estonia, Russia, Ukraine, Kazakhstan, etc). It shows a very low level of interest from CIS software companies to CMMI certification and formal meeting with requirements of global customers.

In Central Europe almost all software companies with CMMI certificates are parts of global IT corporations. National leaders aren't going in international competition anymore and focused only on local markets.

Resume

History of IT domain development in CEE and CIS strictly demonstrate: both regions were at the same

level of IT process maturity at the middle of 90-th and local companies had tried to win the market of outsource software development in beginning of new century. It was a big impulse for official certification and unification of software development process models that could support high level of software products quality.

CIS and CEE regions have different human potential: Russia and Ukraine had much more technological universities and graduated software professionals during 90-th. From the other hand CEE region was much closer to markets and technologies of Western Europe (WE), including UK. Meanwhile, both regions during 90-th had a strong language barrier with USA and global leaders (IBM, Oracle, CISCO, Intel, etc) didn't have so huge influence on IT business standards on local markets.

At the modern period of competition in software industry (2012–2014) we may see the following results:

In both regions global software companies (mostly originally from USA) took domination position in all segments of software (system, business, consumer, etc).



Close connections of CEE and WE led to acquisition of the most national software leaders. These processes are still continuing and now merging processes are going even in very niche areas.

CIS countries saved their national leaders in different segments, but their business interest mostly spreads on Russian language region and 3-rd world countries.

Internal software market in Russia is very huge, that helps a lot of companies feel yourself comfortable and they don't need any official certifications.

Situation in India, China and even Chile shows that opportunity of rapid software export growing was lost for CEE region and for CIS region as well. We may notice some successes on country-size markets and even growing in some areas in more than 10%, but those countries would never reach the results of India or China, who invested a lot of resources in export software market. By the way now growing internal market strongly supports its IT industry.

From the other hand globalization of the software market became a reality more than 10 years ago. Global software corporations have many centers of development on different continents, projects are executing by distributed teams, and one certification in IT area now covers different company's offices in different countries. Globalization of the branch, connected with eliminating of almost all borders — language, mental, political — in future would decrease a significant part of noticed problems in this article. In next 20 years almost all middle and big-size software companies became multi-language and would operate in many countries simultaneously. It means that standardized production processes would be in demand as an additional argument in competition even in regions, where it's not a primary argument today.

References

1. BSC Praha, Czech national banking product. URL: <http://www.bsc-ideas.com/en/products-and-services/mybi/>
2. About NEXON, HR Management Software Leader since 1990. URL: <http://www.nexon.hu/history-modern-payroll-accounting-and-nexon>
3. Baranov S. N. Stanovlenie discipliny programmirovaniya v Rossii [History of software development in Russia] // Tret'ya Mezhdunarodnaja konferencija «Razvitie vychislitel'noj tehniki i ee programmnogo obespechenija v Rossii i stranah byvshego SSSR: istorija i perspektivy», Kazan», 2014 s.44–48.
4. Ch. Chakraborty, D. Dutta Indian Software Industry: Growth Patterns, Constraints and Government Initiatives, 2006 URL: https://crawford.anu.edu.au/acde/asarc/pdf/papers/2002/WP2002_06.pdf
5. Hongli Hu, Zhangxi Lin, William Foster, China's software industry — current status and development strategies. URL: <http://zlin.ba.ttu.edu/papers/Outgoing/GITM-ITC-3.pdf>
6. Ju, Dehua, China's Budding Software Industry, IEEE Software, May/June 2001. Lappin, Daniel, 2002
7. Software Development in Poland, URL: <http://www1.american.edu/carmel/jl2250a/software.htm>
8. Gary M. Griggs Quality Management of the Software Industry, 2004
9. URL: <http://www.umsl.edu/~sauterv/analysis/CMMandISOPaper.pdf>
10. Russian software developing industry and software exports, 9-th survey, 2012 URL: http://russoft.ru/files/RUSSOFT_Survey_9_en.pdf
11. 10. Russian software developing industry and software exports, 8-th survey, 2011 URL: http://russoft.org/downloads/RUSSOFT_Survey_11_en.pdf
12. Hungary — Country with the highest share of Outsourcing in IT Services, from the Eastern Europe region, Nasscom survey, URL: <http://www.nasscom.in/Hungary-Country-with-the-highest-share-of-Outsourcing-in-IT-Services-from-the-Eastern-Europe-region-59758>
13. S. Moore, Garner research: Gartner says China will be World's Fastest Growing Enterprise Software Market Through 2013, URL: <http://www.gartner.com/newsroom/id/1324515>
14. D. Pashchenko, A. Blinov Standardization in software production at the corporate level: results of research in CIS. Business Informatics № 4 (30), 2014 — p63–70
15. Published CMMI Appraisal Results, URL: <https://sas.cmmiinstitute.com/pars/>
16. Revisión de la Actividad de TI en Chile, IDC Report, 2013 URL: <http://www.acti.cl/files/ACTI-IDC-Indicador-Actividad-TI-en-Chile-2013.pdf>



УДК 330.8

Еретик марксизма

МЯСОЕДОВ БОРИС АЛЕКСЕЕВИЧ,*канд. экон. наук, директор издательства «Русская энциклопедия»***E-mail:** *myasoedov.ded@gmail.com*

Аннотация. Статья посвящена описанию жизни и деятельности Александра Александровича Богданова. Многогранная личность — экономист, врач, автор фантастических романов, политический деятель, Богданов вместе с Лениным был лидером большевиков. Однако из-за разногласий в философских вопросах стал отходить от марксизма и большевизма, а затем за пропаганду взглядов, несовместимых с философией марксизма, был выведен из ЦК партии.

Богданов являлся автором философских трудов, а основой своих философских обобщений считал учение Маркса, прежде всего — «социальный материализм».

В 1918–1921 гг. Александр Александрович преподавал политическую экономию в МГУ, был одним из основателей Социалистической (затем Коммунистической) академии, членом ее президиума.

Но больше всего Богданов известен как врач и исследователь. Имя его навеки связано с переливанием крови в СССР. Он создал первый в стране Институт переливания крови. На его счету множество спасенных жизней.

Несправедливо обвиненный после смерти, ныне Богданов полностью реабилитирован. А в созданном им Институте переливания крови (ныне Центральный ордена Ленина институт гематологии и переливания крови) по-прежнему работают спасатели человеческих жизней.

Ключевые слова: Богданов, Ленин, марксизм, большевизм, политическая экономия, переливание крови.

Heretic of Marxism

MYASOYEDOV BORIS ALEKSEEVICH*PhD in Economics, Director of «Russian Encyclopedia» Publishing house***E-mail:** *myasoedov.ded@gmail.com*

Abstract. The article is dedicated to the life and work of Alexander Alexandrovich Bogdanov.

Alexander A. Bogdanov was the man of the multi-faceted personality: economist, doctor, author, fiction, political activist — along with Lenin, Bogdanov was the leader of the Bolsheviks. However, due to differences in philosophical questions, he began to drift apart from Marxism and Bolshevism, and then for the propaganda of views incompatible with the Marxism philosophy, he was removed from the Central Committee of The Communist party.

Bogdanov was the author of philosophical works, and he based his philosophical generalizations on the teachings of Marx, primarily that of the «social materialism».

In 1918–1921 Alexander Bogdanov taught political economy at Moscow State University, and he was one of the founders of the Socialist (later Communist) Academy, and a member of its presidium.

But most of all Bogdanov is known as a doctor and researcher. His name is forever associated with blood transfusion in the USSR. He created the country's first Institute of Blood Transfusion. Thanks to him, countless lives were saved. Unfairly accused after his the death, now Bogdanov is fully rehabilitated. And the doctors of the Institute of Blood Transfusion (now the Central Order of Lenin Institute of Hematology and Blood Transfusion) he created still lifeguard lives.

Keywords: Bogdanov, Lenin, Marxism, Bolshevism, political economy, blood transfusion.

Александр Александрович Богданов¹ — русский социал-демократ, политический деятель, видный мыслитель XX столетия, экономист и философ, публицист и литератор, естествоиспытатель и биолог, врач, родился 10 (22) августа 1873 г. в г. Соколка Гродненской губернии в семье учителя. Он был вторым из шести детей народного учителя А. А. Малиновского, выходца из коренной вологодской семьи. «Отец скоро дослужился до учитель-инспекторства в городском училище, и благодаря этому я лет в 6–7 получил доступ в библиотеку училища и в его маленький физический кабинет. Учился в тульской гимназии, жил в условиях казарменно-тюремных, там злостно-тупое начальство научило меня бояться и ненавидеть властвующих и отрицать авторитеты», — писал Богданов в своей автобиографии.

В детстве, зарабатывая репетиторством, Александр оказывал материальную помощь семье. В 1892 г. он окончил с золотой медалью Тульскую классическую гимназию и поступил на естественное отделение физико-математического факультета Московского университета. В 1894 г. принимал участие в студенческих волнениях в Москве, был арестован и за участие в Союзном совете землячества выслан в Тулу. В Туле стал пропагандистом, работал в подпольных рабочих кружках, там же подружился с В. А. Базаровым² и И. И. Скворцовым-Степановым³. Свою политическую деятельность Богданов начинал как народник, затем перешел на социал-демократические позиции.

В 1899 г. Александр Александрович окончил медицинский факультет Харьковского университета по специальности «Психиатрия». В том же году женился на фельдшерице Наталье Богдановне Корсак (1865–1945), дочери помещика, ушедшей из своей семьи и включившейся в активную революционную работу.

Вскоре Богданова арестовали за социал-демократическую пропаганду; полгода он пробыл в московской тюрьме, а затем был выслан в Калугу, где возглавил кружок политических

ссылных, ставших впоследствии большевиками (И. И. Скворцов-Степанов, А. В. Луначарский, Б. В. Авиллов, В. А. Базаров). Из Калуги Богданова за неблагонадежность выслали на 3 года в Вологду, где он работал врачом в психиатрической лечебнице, продолжая вести научно-литературную работу. В 1902 г. под его редакцией выпущен сборник «Очерки реалистического мировоззрения», направленный против «проблем идеализма».

В 1913 г. А. А. Богданов вернулся в Москву по романовской амнистии, начал сотрудничать в «Правде», но после отказа поместить там его статью «Идеология» окончательно порвал с большевизмом.

В 1914 г. Богданов был мобилизован в армию и год пробыл на фронте врачом, попал в плен в Галиции. В 1915 г. вернулся в Москву и долго болел в результате нервного истощения. В годы войны — «платонический интернационалист», сотрудник основанных М. Горьким журналов «Современник» и «Летопись», в числе сотрудников которого были Л. Мартов, Л. Каменев, Н. Суханов, Л. Рейснер, К. Каутский, К. Тимирязев, М. Покровский.

Февральскую революцию 1917 г. Александр Александрович рассматривал как демократическую, которая «может и должна завершиться демократической республикой». Ликвидировать неопределенность «смещения старой власти с новой» предстоит Учредительному собранию, которое «должно быть созвано без замедления». Пролетариат должен оказывать поддержку Временному правительству, «пока оно на деле выполняет демократическую программу», а затем перейти к «прямой и решительной борьбе с ним, если бы оно изменило своим обязательствам и пошло против революции». Указывая на необходимость продолжения войны ради «защиты революции», Богданов призывал не предпринимать «ничего такого, что могло бы ослабить наш фронт или нарушить работу тыла» [1]. Пролетариат вправе в условиях буржуазной демократии создать свою независимую пролетарскую культуру, а до этого «не может и не должен предпринимать попытки непосредственного решения мировой организационной задачи, попытки осуществить социализм» [2].

Расходясь с большевиками, Богданов, тем не менее, выступил в защиту радикальных партий от травли либеральной печати по поводу

¹ Настоящая фамилия Малиновский (другие наиболее известные псевдонимы: Н. Максимов, Рядовой, Вернер Сысойка, Рахметов)

² Настоящая фамилия Руднев (1874–1939) — русский философ и экономист, социал-демократ.

³ Настоящая фамилия Скворцов (1870–1928) — советский государственный и партийный деятель, историк, экономист.

открывшихся провокаторов, отмечая, что провалы у «крайних, естественно, были, наиболее крупные талантливые предатели шли туда, где можно больше заработать» [3]. В статье «Государство-коммуна» он подверг резкой критике как «типичное максималистское построение ленинскую теорию о «государстве-коммуне» как политической переходной форме» к социализму. Считал Советы несовершенными органами, которые, в случае отката революции, не располагают парламентским способом улаживания противоречивых интересов, и реакция неизбежно «перейдет в гражданскую войну, с громадным расточением лучших сил народа» [3]. В работах 1917 г. он предвосхитил военный коммунизм. Оценил события 3–4 июля в Петрограде как провокацию большевиков с привлечением уголовных элементов.

К октябрьскому перевороту Богданов отнесся отрицательно, свое понимание сущности революции и роли большевиков в ней он высказал в статье «Судьбы рабочей партии в нынешней революции», выступив против большевистских методов строительства социализма, против коммунизма. Статья была опубликована в газете «Новая жизнь», которую группа литераторов «Летописи» издавала после революции и которая, несмотря на свою «левизну», выступила в рядах противников октябрьского переворота.

А. А. Богданов активно сотрудничал в органах пролеткульта и журнале «Пролетарская культура». В 1918 г. он участвовал в организации Пролетарского университета, а 1 февраля 1918 г. на конференции культурно-просветительских, пролетарских обществ Москвы сделал доклад «Наука и рабочий класс», где выдвинул задачу пересмотра буржуазной науки (в том числе естественной и точной) и «создания новой организации — как разработки ее, так и распространения в рабочих массах». На 1-й Всероссийской конференции Пролеткульта (1918 г.) вошел в состав ЦК Пролеткульта и редакции журнала «Пролетарская культура», где работал до осени 1921 г. Идеи Богданова легли в основу идеологии Пролеткульта.

В 1918–1921 гг. Александр Александрович преподавал политическую экономию в МГУ. Он был одним из основателей Социалистической (затем Коммунистической) академии, членом ее президиума (1918–1926 гг.), работал в идеологической секции и комиссии по переводу на русский язык трудов К. Маркса и Ф. Энгельса. Он

выдвинул идею создания науки об общих принципах организации — тектологии, предвосхитил некоторые положения кибернетики.

С 1921 г. ученый целиком посвятил себя научным исследованиям, главным образом в области геронтологии и гематологии. В 1923 г. под влиянием Богданова оказалась антипартийная полуменьшевистская группа «Рабочей правды», но сам он от политической жизни отошел целиком.

В 1926 г. Богданов организовал и возглавил Государственный научный институт переливания крови, а в 1928 г. погиб в результате неудачного эксперимента по переливанию крови, поставленного на самом себе. Институту было присвоено имя Богданова, потом отобрано, затем вновь восстановлено. Ныне это Центральный ордена Ленина институт гематологии и переливания крови.

«Красный Гамлет» — так называли современники А. А. Богданова. Один из выдающихся мыслителей XX столетия умер «вовремя»: уже следующий, 1929, печально известный год «великого перелома» сместил акценты и имена. Имя ученого, оставившего видимый след в философии, экономической науке, социологии, психологии, медицине, было охаяно и долгое время находилось под запретом, но сегодня заняло принадлежащее ему место в истории отечественной мысли.

Александр Александрович Богданов похоронен на Новодевичьем кладбище в Москве.

Идея развития высшего типа жизни

На основе кружка А. А. Богданова — И. И. Савельева, каждый член которого обязан был создать собственный кружок из 3–5 рабочих, к 1897 г. выросла тульская социал-демократическая организация. Широта и разнообразие запросов со стороны рабочих побудили Богданова к углубленным занятиям проблемами «общего мировоззрения», следствием чего явилась его первая философская книга «Основные элементы исторического взгляда на природу», изданная в 1899 г. в Санкт-Петербурге.

Ученый написал три статьи: «Собирание человека», «Цели и нормы жизни», «Проклятые вопросы философии». Они были напечатаны в московском журнале «Правда» в 1904 г., а затем вышли отдельным изданием. Эти статьи составляют одно целое. В предисловии автор пишет: «В них я стремился обрисовать развитие высшего

типа жизни, как я его понимаю. Статья первая посвящена изменению типа человеческой личности — устранению той узости и неполноты человеческого существа, которые создают неравенство, разнородность и психическое разъединение людей. Статья вторая говорит об изменении типа общественной системы — устранении элементов принуждения из отношений между людьми. Статья третья намечает изменение типа человеческого познания — освобождение от фетишей, ограничивающих и извращающих познавательное творчество. В выяснении вопросов я старался идти по тому пути, который указан Марксом, — искать линии развития «высших» проявлений человеческой жизни, опираясь на их зависимость от развития основных ее условий. В моей работе дело идет, разумеется, только о самых общих контурах нового жизненного типа».

Политическая экономия

Богданов и Каутский — в начале XX в. два самых издаваемых марксистских автора работ по политической экономии, популяризаторы «Капитала» К. Маркса.

Как уже отмечалось выше, в декабре 1894 г. за участие в народовольческом Союзе Северных землячеств А. А. Богданова исключили из университета, арестовали и выслали в Тулу, где рабочий-оружейник Иван Савельев привлек его к занятиям в рабочих кружках. Из лекций, которые он читал, затем был составлен сборник «Краткий курс экономической науки», служивший в дореволюционные годы одним из основных пособий по изучению марксистской экономической теории. В. И. Ленин в рецензии на 1-е издание курса высоко оценил его, назвав «замечательным явлением в нашей экономической литературе», «положительно лучшим» руководством по данному вопросу, выделив главные достоинства сочинения, где автор «дает ясное и точное определение предмета политической экономии» и «последовательно держится исторического материализма» [4]. Общение Богданова с рабочими способствовало его переходу «от народовольческих идей к социал-демократизму», а ознакомление со статьей В. И. Ленина «Экономическое содержание народничества и критика его в кн. г. Струве» стало «решающим толчком в сторону марксистской теории».

Богданов не прекращал научной работы по политической экономии — он редактировал осуществляемый В. А. Базаровым и И. И. Скворцовым-Степановым полный перевод на русский язык «Капитала» К. Маркса, который был издан в 1907 г. в Москве. В 1910 г. вышел 1-й том большого «Курса политической экономии», написанный Богдановым в соавторстве с И. И. Скворцовым-Степановым. Он также пишет полемические статьи против теории рынков известного экономиста М. И. Туган-Барановского.

Ученый прослеживает экономическое развитие от первобытного общества до социализма, одним из первых верно оценивая образование синдикатов и трестов как «высшую форму капитализма». В более поздних работах («Введение в политическую экономию», «Курс политической экономии») он рассматривал стоимость с точки зрения «энергетического направления» и изложил марксистское понимание теории стоимости в связи с историей развития обмена.

Как член Коммунистической академии А. А. Богданов активно участвовал в экономических дискуссиях 1920-х гг. об исторических границах политической экономии (1925 г.), о «законе ценности» (1926 г.), об абстрактном труде (1927 г.). На первой из названных дискуссий Богданов решительно поддержал И. И. Скворцова-Степанова, выступившего с критикой получившей распространение «ограничительной» трактовки политэкономии в защиту марксистского положения о политической экономии в широком смысле слова. Богданов и Скворцов-Степанов последовательно отстаивали историзм в политической экономии в своем двухтомном фундаментальном «Курсе политической экономии», выдержавшем ряд изданий.

А. А. Богданов подверг критике мнение ученого-экономиста и государственного деятеля Ш. М. Дволайцкого о неприменимости метода «Капитала» К. Маркса к анализу некапиталистических общественно-экономических формаций. Он подчеркнул, что проблема заключается не в различии методов исследования, а в различии «исходных абстракций», поставив тем самым (хотя и в неявной форме) проблему исходных экономических категорий различных способов производства. Во время дискуссии о «законе ценности» Богданов подверг критике отождествление экономистом-социологом

Е. А. Преображенским закона стоимости с законом спроса и предложения. Богдановская концепция всеобщего «закона трудовых затрат» вызвала острую дискуссию в советской экономической литературе.

Большевик и революционер

При «расколе» российской социал-демократической партии в 1903 г. Богданов примкнул к большевикам в их ожесточенной борьбе с меньшевиками, стал лидером максималистского течения, был одним из руководителей большевистского крыла в 1904–1908 гг. По окончании ссылки, весной 1904 г. Богданов выехал в Швейцарию. На совещании «22-х твердокаменных» в 1904 г., выдвинувшем задачу борьбы за новый партийный съезд, был избран в Бюро комитетов большинства (БКБ). Богданов уехал в Россию как представитель БКБ и проделал большую работу по привлечению на III съезд партии крупных работников с мест. Большинство прокламаций БКБ принадлежит перу Богданова. Он принимал самое энергичное участие в организационной работе по созыву III съезда.

На III Лондонском съезде, состоявшемся в 12–27 апреля 1905 г., делегированный от тульской организации «тов. Максимов» выступил с отчетным докладом от Бюро комитетов большинства, с докладами по вопросу о вооруженном восстании и по оргвопросу (об уставе партии) и был избран в члены первого большевистского ЦК РСДРП, в который затем переизбирался на IV Стокгольмском (1906 г.) и V Лондонском (1907 г.) съездах партии. На V съезде был избран также в члены «Большевистского центра» и редакции большевистского фракционного органа «Пролетарий».

Как представитель ЦК в Петроградском Совете рабочих депутатов и член социал-демократической фракции II Государственной Думы Богданов активно участвовал в Первой российской революции. В 1905 г., в «дни свободы» работал в Петербурге в качестве одного из редакторов большевистского органа «Новая жизнь» и являлся представителем ЦК в Совете Рабочих депутатов. В конце 1907 г. вошел в состав тройки (В. И. Ленин, И. Ф. Дубровинский, А. А. Богданов) по редактированию большевистского центрального органа печати «Пролетарий».

С 1903 г. Богданов и В. И. Ленин — лидеры большевиков. Однако разногласия в философ-

ских вопросах, начавшиеся между большевиками и богдановцами со времени первой революции, обострились в годы реакции, и Богданов политически стал отходить от марксизма и большевизма. В письме А. М. Горькому В. И. Ленин писал: «Летом и осенью 1904 г. мы окончательно сошлись с Богдановым, как беки (т. е. большевики. — *Б.М.*), и заключили тот молчаливый и молчаливо устранивший философию, как нейтральную область, блок, который... дал нам возможность совместно провести в революцию... тактику революционной социал-демократии...» [5]. В декабре 1907 г. Богданов эмигрировал, был организатором партийных школ в Болонье и на Капри. Как идеолог и организатор группы левых большевиков «Вперед» («впередовцы») он пытался создать собственную левую фракцию «богдановцы» и издавал за границей газету «Вперед». В 1907–1908 гг. начал отходить от большевизма в связи с политическими, тактическими (вопрос о думской фракции, бойкот Думы), философскими (пропаганда махизма) разногласиями с партией, а также разногласиями в области исторического материализма (отказ от классовой борьбы и замена ее социалистическим воспитанием рабочих в рамках капитализма, создание «пролетарской культуры» как основного пути перехода от капитализма к социализму).

За пропаганду взглядов, несовместимых с философией марксизма, Богданов на расширенном заседании редакции «Пролетария» (июль 1909 г.) был выведен из ее состава и из Большевистского центра, а на «объединительном» пленуме ЦК РСДРП (январь 1910 г.) — из ЦК партии. После этого Богданов находился вне рядов большевиков.

Эмпириомонизм

Спустя почти сто лет в 2003 г. в серии «Мыслители XX века» вышла книга А. А. Богданова «Эмпириомонизм», с идеями которой мое поколение могло познакомиться через работу В. И. Ленина «Материализм и эмпириокритицизм», где вчерашний соратник был беспощадно раскрыт.

Ныне можно оценить все, что связано с философскими взглядами Богданова. Лев Троцкий вспоминал: «мы с большим интересом читали первые философские книжки Богданова. Помню очень твердо смысл замечания В. И. Ленина:

и ему книжка об историческом взгляде на природу показалась очень ценной, но вот Плеханов не одобряет, говорит, что это не материализм. В.И. тогда на этот вопрос своего взгляда еще не имел и только передавал взгляд Плеханова с уважением к его философскому авторитету, но и с неудомением».

Основой своих философских обобщений Богданов всегда считал учение Маркса, прежде всего — «социальный материализм». Но он был убежден, что в естествознании рождаются идеи, переводящие философию на новый уровень. Такие идеи Богданов усматривал у философов Э. Маха и Р. Авенариуса. В эмпириомонизме он стремился к преодолению психического и физического и предлагал сделать «основным вопросом» философии определение и различение их организационных характеристик. Марксизм, по Богданову, сохраняет безусловное методологическое значение, будучи наиболее фундаментальной теорией социальной природы познания. Сохраняет свою ценность и марксистская идея пролетарской революции.

«Эмпириомонизм» — главный философский труд Богданова, в котором представлена построенная им версия теории познания, основанная на монистическом истолковании опыта. Важное достижение автора — создание метода «подстановки», явившегося прообразом метода моделирования, получившего широкое распространение в современной науке и философии.

Вышедший в 1905–1906 гг. «Эмпириомонизм. Статьи по философии» вызвал острую критику Плеханова и его последователей. Плеханов посвятил Богданову три статьи в виде «писем» под названием «Materialismus militans (Воинствующий материализм). Ответ г. Богданову» (1908–1910), в которых отлучает его от марксизма, поскольку «все здание этого учения покоится на диалектическом материализме», а автор «Эмпириомонизма» как последователь махизма-эмпириокритицизма не стоит и не может стоять на материалистической точке зрения.

В 1909 г. еще недавний политический союзник Богданова — Ленин под псевдонимом В. Ильин публикует книгу «Материализм и эмпириокритицизм. Критические заметки об одной реакционной философии», где характеризует взгляды Богданова: «“Наверху” у Богданова — исторический материализм, правда, вульгарный и сильно подпорченный идеализмом,

“внизу” — идеализм, переодетый в марксистские термины, подделанный под марксистские словечки».

До Октябрьской революции 1917 г. Богданов спорил со своими философскими оппонентами, смело вызывая их на бой. Он отвечал на обличительную критику Плеханова, обвиняя его в том, что сам он излагает материализм от имени Маркса при помощи цитат из Гольбаха. Большой статьей «Падение великого фетишизма (Современный кризис идеологии). Вера и наука (о книге В. Ильина «Материализм и эмпириокритицизм»)» Богданов ответил на ленинскую критику его взглядов.

В 1920 г. вышло второе издание «Материализма и эмпириокритицизма», автор которого поручил революционеру-историку В. И. Невскому ознакомиться с новыми произведениями Богданова. Статья Невского «Диалектический материализм и философия мертвой реакции» была опубликована в качестве приложения к книге Ленина, который в предисловии к ней подчеркнул, что «под видом “пролетарской культуры” проводятся А. А. Богдановым буржуазные и реакционные воззрения».

«Тектологию» Богданов опубликовал после 1917 г., однако отношение Ленина к ней не вышло за рамки прежних идеологических клише. Невский же значения «Тектологии» не понял.

В своей книге «Философия живого опыта. Популярный очерк» (1920 г.) Богданов пишет: «То, что было научно для одного времени, на каждом шагу становится ненаучным для другого... Каждая эпоха имеет свою “научность” и в этом иногда очень резко отличается от других эпох». В конце жизни Богданов пришел к отрицанию традиционного понимания философии. Он приступил к созданию «философии деяния», основанной на понимании истины как организующей формы коллективного опыта, превращении диалектики в «организационный процесс» изменения бытия.

Фантастические романы

Александр Александрович Богданов писал и художественные произведения. Он автор научно-фантастических романов о будущем обществе: «Красная звезда» (1908 г.) и его продолжения «Инженер Мэнни» (1912 г.), которые потом многократно переиздавались. Высокую оценку «Красной звезде» дал известный советский пи-

сатель, вице-президент Всемирной ассоциации научной фантастики Еремей Парнов.

Несколько менее удачен «Инженер Мэнни». Герой романа Леонид излагает предысторию зарождения коммунистического движения на Марсе во время строительства Великих каналов. Роман является популяризацией научных идей А. Богданова об «организационной» науке, изложенных им в «Тектологии».

Представляет интерес послесловие, написанное автором в 1923 г. для издания грузинского перевода «Красной звезды»: «Со времени появления этого романа прошло 16 лет. Товарищи спрашивают меня, какие новые указания наместились за это время относительно вероятных форм жизни будущего общества. Скажу кратко, что мне известно». Далее Богданов выделяет три «предвидения»:

«1) Что касается источников энергии, которые станут основой будущего производства, то все более достоверным становится предвиденье, что наиболее могущественным из них явится внутриатомная энергия, к овладению которой неуклонно идет современная физика...

2) Что касается устройства орудий труда, то здесь есть все основания думать, что будущее принадлежит типу не только автоматических, но и саморегулирующихся механизмов. Машин этого типа в производстве еще нет; есть только их предпосылки — многочисленные и разнообразные автоматические регуляторы при нынешних машинах. Но есть уже такие механизмы в военном деле; их образцом может служить самодвижущаяся и в совершенстве управляющая своим ходом подводная торпеда...

3) Самая организация производства и всей человеческой жизни будет целиком основываться на универсально-организационной науке, которая даст возможность стройно согласовать бесчисленные и разнороднейшие элементы социального бытия. Необходимость ее все яснее выступает в современных исканиях по “научной организации труда” и сурово подчеркивается тяжелым опытом строительства нашей революции...».

А заканчивается послесловие абзацем: «Будущий строй за эти годы стал яснее для нас. Но яснее и трудности на пути к нему; они оказались много больше, чем думали прежде. Что ж! Самое великое дело в истории человечества и не должно быть легким делом».

Пролеткульт и НОТ

В 1918–1920 гг., продолжая свою просветительскую деятельность, Богданов стал одним из руководителей организации «Пролетарская культура» (Пролеткульт), в идеологических установках которой просматривалась тенденция изолировать социалистическую культуру. В концепции «пролетарской культуры» Богданов выдвинул идеи демократизации научного знания на основе создания рабочей энциклопедии, организации рабочих университетов, развития пролетарского искусства, проникнутого духом трудового коллективизма и товарищеского сотрудничества.

Цель новой культуры — формирование «нового человеческого типа, стройно-целостного, свободного от прежней узости, порожденной дроблением человека в специализации, свободного от индивидуальной замкнутости воли и чувства, порожденной экономической разрозненностью и борьбой». Вопрос о пролетарской культуре, по мнению Богданова, «следует решать на основе живой действительности, в ее многосторонности, а не исходя “всецело” из техники машинного производства. Новая культура рождается из старой, учится у нее».

Касаясь вопросов художественной формы, Богданов указывал, что больше всего соответствуют задачам нарождающегося пролетарского искусства «простота, ясность, чистота форм» русских классиков XIX в. «У нас были великие мастера, — писал он, — которые достойны быть первыми учителями форм искусства для великого класса». В 1920–1921 гг. против Богданова по прямому указанию Ленина предпринимается политический демарш: разгром Пролеткульта. Основная вина пролеткультовцев, по мнению Ленина, сводилась к тому, что они находились под влиянием Богданова.

А. А. Богданов был одним из пионеров НОТовского движения (НОТ — научная организация труда) в СССР. Еще в 1913 г. он написал брошюру «Между человеком и машиной», где дал анализ отдельных прогрессивных сторон системы организации труда и управления производством (системы Тейлора) и ее реакционной социальной сущности. В дополненном переиздании брошюры в 1918 г. он ставил вопрос об использовании научных элементов системы Тейлора для того, чтобы «поднять трудоспособность масс до высшего уровня, какой совместим с поддержанием здоровья рабочих

и возможностью развиваться культурно». На примере системы Тейлора Богданов показывал, что «надо учиться у буржуазного мира всему, что пригодно для достижения наших целей, но только брать все это сознательно, с критикой, исследуя, что и где лучше применить, отбрасывая все негодное или просто лишнее. Тогда мы сможем подняться над буржуазным миром и, в конце концов, победим его как в борьбе, так и в строительстве».

В 1921 г. на первой Всесоюзной конференции по научной организации труда Богданов высказал идею разграничения организационного искусства и организационной науки, близкую современным представлениям о соотношении науки и искусства управления.

Богданов и Горький

Лично знавшие Богданова люди отмечали не только его разносторонность и универсальную образованность, но и глубокую честность, искренность, чуткое отношение к товарищам. Для создания объективной репутации важно показать тех, кто были друзьями и оппонентами Богданова. Среди них следует выделить М. Горького.

Исследователям известно много писем Богданова к Горькому. Некоторые из них опубликованы в трехтомнике «Неизвестный Богданов» [6]. Личное и эпистолярное общение с Богдановым в эпоху «смены вех» притягивало писателя, было полезным для него. Их переписка становится свидетельством признания значимости для Горького идей Богданова. В них Горький видит важные истоки новых философских, социальных, нравственных ориентиров современности. Богдановские философско-культурные идеи расцениваются Горьким как «живое сознание связи своей с людьми». Писатель с восхищением пишет о «системе мысли» Богданова, предсказывая ее значение в будущем.

1909 — год их самого интенсивного делового и дружеского общения. Главные вопросы, обусловившие взаимное притяжение, — это организация социал-демократической школы для рабочих (которой придавалось чрезвычайное значение в партийном строительстве), выход в свет сборника «Очерки философии коллективизма» (он рассматривался как новое слово в революционной мысли) и впечатления от книги В. И. Ленина «Материализм и эмпириокритицизм», воспринятой как ожесточенная полемика

со сторонниками «коллективизма в познании и опыте».

Богданов откликнулся на книгу Ленина философским памфлетом «Вера и наука». Горький негативно отзывался о нетерпимости ленинской позиции по отношению к философии Богданова.

Богданов и Ленин

Богдановцы и ленинцы — это два противостоящих блока в истории партии, в истории страны.

Знакомство Богданова и Ленина началось заочно. Ленин написал рецензию в журнале «Мир Божий» на «Краткий курс экономической науки» Богданова, считая, что это псевдоним Плеханова. Это особенно интересно, ибо впоследствии начнется полемика Ленина и Плеханова с Богдановым.

В письме М. М. Литвинову (декабрь 1904 г.) Ленин пишет про Богданова, в тот момент работающего под псевдонимом «Рядовой»: «Рядовой работает во всю, привлек участников, отдается целиком сам и всеми силами ищет миллионера с немалыми силами на успех».

В 1904 г. Рядовой выпускает в Женеве две брошюры «Из-за чего война и чему она учит?» и «Либералы и социалисты». На обороте титульных листов надпись: «Право на редактирование и издание этой брошюры на будущее время передаю тов. Ленину. Рядовой. 21/8 августа 1904 г.».

В библиотеке В. И. Ленина в Кремле собирались основные работы А. Богданова, вышедшие с 1899 г., по философии, социологии, психологии, истории, политической экономии, культуре; литературные произведения.

Для нас сегодня важно увидеть в полемике Ленина и Богданова борьбу за знания. Здесь Ленин добивался подчинения, а Богданов отстаивал свою позицию. Неподчинение Богданова больно задевало Ленина.

Для Богданова и Ленина всегда основой была деятельная сила, настойчивость, целеустремленность, жизнерадостность. Несмотря на утверждение Ленина, что Богданов не марксист — оба марксисты. Для обоих «Капитал» К. Маркса являлся истоком экономических знаний и библией жизни. Богданов — философ-марксист, авторитетный большевистский лидер эпохи революции 1905–1907 гг., естествоиспытатель и литератор.

В столкновениях с Богдановым рисуются облик лидеров большевизма: В. И. Ленина, Л. Д. Троцкого, И. В. Сталина и тех, кто их

окружал, который стал формироваться в начале XX в. в борьбе с фактическими и идейными противниками: народниками, меньшевиками, богдановцами, эсерами, кадетами. Мы встречаем много примеров большевистского хамства, но нет фактов хамства среди тех, кто дружил с А. А. Богдановым — Луначарского, Горького, Базарова, Скворцова-Степанова. Ленин же, по словам М. Горького, «дитя окаянного мира, но он же и его творец».

Книга «Материализм и эмпириокритицизм», написанная Лениным под псевдонимом Вл. Ильин, полна грязи и плевков в адрес вчерашнего соратника А. А. Богданова. Значение ленинского вмешательства в русскую жизнь трудно переоценить, а оно было не только политическим и экономическим, но и нравственным.

«Язык Ленина» — так назвал свою статью, изданную в эмиграции, в Париже, в августе 1924 г. Владимир Ходасевич. Читаем: «Слово было для него орудием грубой политической борьбы. Он этого, видимо, и не скрывал. К тому же его аудитория, то есть те, чьим мнением дорожил он, и те, на кого опирался, были достаточно грубы, а Ленин знал, что этих людей надо бить по головам, а риторическим изяществом их не проймешь... Ленин груб как в мысли, так и в ее выражении. Ленин ораторски примитивен... Словарь Ленина был беден. Он оперировал небольшим числом слов...».

Статья В. Ходасевича поучительна. Даже выдержки из нее рисуют лидера большевизма не таким, как превозносила его официальная печать все советские годы — как самого культурного, самого образованного.

А. Богданов замечает: «Я очень дорожу сотрудничеством в «Правде», но при условии, чтобы там не было заграничного хозяина (т.е. Ленина)». Ленин в статье «Об А. Богданове» в газете «Путь правды» пишет: «Почему стало невозможным сотрудничество А. Богданова в рабочих газетах и журналах, стоящих на точке зрения последовательного марксизма? — Потому, что А. Богданов не марксист».

Полагаю, что ныне полемика Богданов-Ленин поставила вопрос об отношении к К. Марксу и его учению. Для Богданова нет застывших авторитетов, и для уяснения истины источники равны перед наукой.

После смерти Богданова его мозг передали Институту изучения мозга, где исследователи

сравнивали его с ленинским, дабы убедиться в превосходстве «необычайного богатства материального субстрата» основателя советского государства.

Богданов и Луначарский

Сестра Богданова Анна Александровна (1884–1959 гг.) была женой Анатолия Васильевича Луначарского (1875–1933 гг.) — революционера, советского государственного деятеля, писателя, переводчика, публициста, критика, искусствоведа, академика АН СССР.

С октября 1917 г. по сентябрь 1929 г. Луначарский — первый нарком просвещения РСФСР, он активный участник революций 1905 и 1917 гг.

А. В. Луначарский в своей статье «Религия и социализм» доказывал, что «научный социализм — самая религиозная из всех религий, и истинный социал-демократ — самый глубоко религиозный человек». Пропаганда богостроительства среди рабочего класса вызвала резкую критику со стороны большевиков и меньшевиков-партийцев, возглавляемых Плехановым. Ленин написал несколько писем Горькому, в которых указывал на ненаучность и практический вред богостроительства.

Критикуя «богостроительские» положения Луначарского, Ленин в статье «Об отношении рабочей партии к религии» писал, что положение «социализм — есть религия» для богостроителей есть форма перехода от социализма к религии. У Луначарского богостроительство означало именно переход от социализма к религии, почему Ленин и настаивал на том, что «партийное осуждение необходимо и обязательно по отношению к Луначарскому».

Плеханов в работе «О так называемых религиозных исканиях в России» подчеркивал, что наука и религия несовместимы, что идея Бога не организует народные массы, а усыпляет, отвлекает их от борьбы за свое освобождение.

Луначарский выступал как противник марксизма, как проповедник реакционной буржуазной философии махизма. Разоблачая идеализм и реакционное богостроительство Богданова и Луначарского, которые называли коллективное человечество Богом, «комплексом идей, будящих и организующих социальные чувства», Ленин писал: «Неверно, что Бог есть комплекс идей, будящих и организующих социальные чувства. Это богдановский идеализм, затушевывающий

материальное происхождение идей. Бог есть (исторически и житейски) прежде всего комплекс идей, порожденных тупой придавленностью человека и внешней природой и классовым гнетом, идей, закрепляющих эту придавленность, усыпляющих классовую борьбу» [7]. Богостроители объявили «настоящий поход против философии марксизма».

В 1908 г., когда Богданов, Луначарский и др. выпустили махистский сборник под названием «Очерки по философии марксизма», Ленин с соратниками повел против них самую решительную борьбу.

Сегодня, когда все конфессии вернулись в жизнь общества, наука и религия иначе смотрят на поиски богдановцев.

Богданов и Сталин

Сталин симпатизировал создателю «Тектологии» с дореволюционных времен, а в 1920-е гг. даже покровительствовал. «В конце 1925 г., — указывал Богданов, — тов. Сталин предложил мне взять на себя организацию Института, причем обещал, что будут предоставлены все возможности для плодотворной работы». Но позднее Сталин и его окружение сделали все возможное, чтобы ликвидировать бывшего соратника, который слишком много знал.

Научная и врачебная деятельность

Переливание крови в СССР связано с подобной практикой во время Первой мировой войны в английской, французской и американской армиях. У нас переливание крови как массовый метод лечения зародился в Военно-медицинской академии в Петрограде, куда вернулся с фронта Гражданской войны доктор Владимир Николаевич Шамов, который дал согласие на применение нового метода в клинике.

В. Н. Шамов осуществил переливание крови с соблюдением групповой совместимости, а Н. Н. Еланский в 1921 г. впервые в СССР приготовил стандартные сыворотки для определения групп крови. Шамову удалось провести три успешных переливания. Основные трудности были в донорах, в их юридическом оформлении, соответствующем духу законодательства.

За 4 года Шамов с помощью коллег Г. Р. Петрова и Н. Н. Еланского с большим трудом сделал 10 переливаний крови. Н. Н. Еланский в книге

«Переливание крови» в 1925 г. поставил на обсуждение вопрос о кадрах доноров.

Имя Александра Александровича Богданова также навеки связано с переливанием крови в СССР. Истоки его идеи — в романе Б. Стокера «Граф Дракула (Вампир)», который в начале XX века неоднократно переводили на русский язык. Оригинальная интерпретация «Дракулы» предложена А. А. Богдановым в романе «Красная звезда», где он изложил программу «обновления жизни». Для этого необходимо «одновременное переливание крови от одного человека другому и обратно путем двойного соединения соответственными приборами их кровеносных сосудов. При соблюдении всех предосторожностей это совершенно безопасно; кровь одного человека продолжает жить в организме другого, смешавшись там с его кровью и внося глубокое обновление во все его ткани».

Политику большевиков Богданов по-прежнему осуждал, а те, в свою очередь, платили «отщепенцу» недоверием, но в стремлении создать алгоритм «борьбы за жизнеспособность» интересы совпали. И не случайно: сотворение «нового человека» настолько занимало большевиков, что в сферу их внимания попадали самые разные «рецепты». Резкая критика деятельности Богданова-революционера вынудила его возвратиться к своей первоначальной специальности врача. Ленин не уничтожил бывшего соратника, но рекомендовал ему сосредоточиться на опытах по обменному переливанию крови.

Идея создания Института переливания крови была поддержана В. И. Лениным и наркомом здравоохранения РСФСР Н. А. Семашко. С самого начала своей деятельности институт ставил перед собой не только научно-исследовательские, но и практические задачи. Богданов писал: «В практике клиник и больших госпиталей Запада переливание стало вполне обычным средством. Наша страна, долгие годы отрезанная войной и блокадой от научной жизни Запада, совершенно отстала в этом отношении. Между тем, потребность в этом новом методе у нас, конечно, не меньше, чем там. Мы уже не говорим о том, какой преступной небрежностью было бы, в случае, если бы разразилась угрожающая нам теперь война, допустить, чтобы наши противники имели перед нами преимущество в этом драгоценном способе спасать истекающих кровью или отравленных газами бойцов и ускорять

выздоровление истощенных ранами или болезнями. Но и наша трудовая, производственная армия с ее неизбежными и, к сожалению, слишком еще частыми травмами... постоянно нуждается в том же могущественном средстве. А болезни крови после пережитых тяжелых лет войны и разрухи, несомненно, усилились, разные формы малокровия распространены во всех возрастах больше, чем когда-либо, — и первичные формы, и особенно вторичные, зависящие от туберкулеза, малярии и пр. Борьба со всем этим стоит на очереди. Переливание в одних случаях может служить для нее основанием, в других — вспомогательным, но и тогда немаловажным средством».

В 1922 г. Богданову удалось в Англии «добыть необходимые средства и кое-какие приборы для этих опытов». Метод трансфузии (переливания крови) он рассматривал как возможность применения в медицине положений, развиваемых «всеобщей организационной наукой», как средство повышения жизнеспособности организма, продления человеческой жизни. С 1923 г. Богданов ставил эксперименты, используя в качестве лабораторий частные квартиры. Когда в 1923 г. Богданова арестовало ГПУ по подозрению в причастности к подпольной антиправительственной группе, он писал: «Благодаря исследованиям английских и американских врачей, делавших многие тысячи операций переливания крови, стала практически осуществима моя старая мечта об опытах развития жизненной энергии путем «физиологического коллективизма», обмена крови между людьми, укрепляющего каждый организм по линии его слабости. И новые данные подтверждают вероятность такого решения. И этим рисковать, этим жертвовать ради какого-то маленького подполья?».

Богданов добился успехов, после чего по инициативе И. В. Сталина, Н. И. Бухарина и Н. А. Семашко в 1926 г. создается Институт переливания крови. Богданов мог бы ограничиться проведением исследовательских работ, решением прикладных медицинских задач. Однако есть основания полагать, что создатель «Тектологии» не смирился с отказом от «генеральных» целей. Особую категорию пациентов Богданова составляли «ветераны партии»: В. А. Базаров, М. И. Ульянова, болезнь которой, несмотря на предсказанный кремлевскими врачами летальный исход, была излечена благодаря обменно-

переливанию крови. Среди исцеленных посредством обменного переливания крови был сын Богданова.

В последние годы жизни А. А. Богданов работал директором основанного им института. Он понял, что самое важное состоит в том, чтобы разработать учение о группах и подготовить кадры врачей — с этого надо было начинать. Тогда он вместе со своим старым другом доктором Семеном Львовичем Малолетковым занялся изучением довольно сложной науки о группах крови, а затем перешел к более серьезному этапу работы — переливаниям крови. Решение научно-экспериментальных задач было сопряжено с известным риском, и ученый считал возможным проводить наиболее опасные опыты только на самом себе. Ему одному из первых в Москве было сделано переливание крови. Его примеру последовал Малолетков, которому перелили кровь четыре раза. Ни у того, ни у другого не имелось особых показаний к переливанию — разве что их преклонный возраст.

Было ли это самовнушение или на самом деле так, но после переливаний они оба почувствовали себя значительно бодрее. Правительство быстро оценило инициативу Богданова, и в 1926 г. был открыт Центральный институт переливания крови. Под него был отдан огромный особняк в Замоскворечье, ранее принадлежавший купцу Игумнову. В институте закипела большая работа научно-практического характера, значительно продвинувшая дело переливания крови в СССР. Сам Богданов увлекался в то время так называемыми обменными переливаниями крови, что являлось заблуждением, основанным на механическом толковании сущности такого переливания. «За недолгий срок работы в Институте переливания крови, — отмечал академик А. А. Богомолец, — Богданов на ряде случаев, в том числе и на себе самом, объективными научными методами исследования несомненно доказал возможность посредством переливания крови возвращать энергию и гибкость жизненных проявлений, повышать умственную и физическую работоспособность организма, ослаблять в нем явления... старческого увядания». Он 11 раз ложился на стол, чтобы «обмениваться» кровью с одним студентом, страдавшим начальной формой туберкулеза и хронической малярией. 7 апреля 1928 г. после двенадцатого переливания крови Богданов

погиб от осложнения, наступившего в результате реакции.

Героическая смерть Богданова вызвала широкий отклик среди советской общественности. Н. К. Крупская в теплом письме к жене А. А. Богданова высказала ей глубокое соболезнование. Со статьями, посвященными памяти Богданова, выступили многие видные деятели Коммунистической партии и советской науки и культуры: Н. И. Бухарин, И. И. Скворцов-Степанов, Б. В. Лергран, П. Н. Лепешинский, А. В. Луначарский, Н. А. Семашко, В. М. Фриче и др. Постановлением Совнаркома РСФСР от 13 апреля 1928 г. Государственному научному институту переливания крови было присвоено имя Александра Александровича Богданова.

Н. И. Бухарин произнес на похоронах речь, сочтя нужным напомнить собравшимся, что Богданов «был коллективистом и по чувству, и по разуму одновременно. Даже его идеи о переливании крови покоились на необходимости своеобразного физиологического коллективизма, где отдельные сочеловеки смыкаются в общую физиологическую цепь и повышают тем жизнеспособность всех вместе и каждого в отдельности».

В 1930-х гг. Богданова посмертно объявили врагом народа, агентом английской разведки, а его идеи дежурно объявили антимарксистскими и антиленинскими. В связи с этим один из руководителей Института переливания крови, каюсь, писал, что «теория т.н. «физиологического коллективизма» и теория борьбы со старостью являются методологически ошибочными, чуждыми марксизму установками». Но использование «окультно-вампирических» методик Богданова, их развитие и секретные разработки в этом направлении в СССР не прекращались никогда (включая периоды правления Сталина, Хрущева, Брежнева, Андропова, Горбачева).

Организация института обеспечила отечественной гематологии ведущее место в мировой науке — как в научных, так и в практических лечебных и организационных вопросах. Центральный институт организовал филиалы и первые республиканские институты переливания крови: Украинский (Харьковский) в 1930 г., Ленинградский — в 1931 г., Белорусский — в 1932 г., Грузинский — в 1932 г., Армянский — в 1935 г. Возникла широкая сеть станций и кабинетов переливания крови, общее число которых к 1935 г. превышало 500.

В разработку вопросов гематологии и переливания крови включились крупнейшие представители медицины. Правильность принципа организации широкой сети учреждений, ведающих заготовкой и переливанием крови, в СССР полностью подтвердилась во время Великой Отечественной войны, когда массовое применение переливания крови и совершенствование техники позволило спасти жизнь сотням тысяч раненых. Послевоенный период характеризовался ростом числа учреждений службы крови, углублением научной тематики и получением существенных достижений научного и практического характера. За один год в СССР проводилось до 1 500 000 переливаний крови.

Ориентиры Богданова

Кто он — Александр Александрович Богданов? Один из лидеров большевизма эпохи III–V съездов партии, автор теорий, изложенных в книгах «Эмпириомонизм», «Наука об общественном сознании», «Тектология», «Борьба за жизнеспособность». Один из переводчиков «Капитала», идеолог и основатель Пролеткульта, Социалистической академии, организатор Института переливания крови. Богданов думал на поколения вперед. Его идеи детонировали в кибернетике, теории систем, медицине.

Ортодоксальные, большевистские взгляды оказались чужды еретика от марксизма, казались ему оковами научно-технического прогресса. Задолго до открытия атомной энергии А. А. Богданов оценил ее огромные перспективы и те опасности, которые таит ее неконтролируемое использование. Он предупреждал, что открытия науки в строении материи могут привести к тому, что у враждебных друг другу наций окажутся в руках истребительные орудия невиданной силы, и вся планета в несколько месяцев будет опустошена. Применение атомной энергии, считал он, должно осуществляться лишь силами общечеловеческого коллектива.

Богданов был пионером использования математических методов для анализа деятельности организации и при управлении организацией. Так, им был разработан закон наименьших сил, составивший основу широко известного сегодня сетевого метода планирования и управления. Для описания важных закономерностей функционирования организаций он ввел и определил ряд новых научных терминов: динамическое

равновесие, прогрессивный и консервативный отбор, регулятор и бирегулятор.

Реабилитация и репутация А. А. Богданова

Страна созрела для реабилитации и восстановления репутации Богданова не сразу. В конце 1960-х гг. возникает тенденция к реабилитации тектологических идей Богданова, которые были предвестием общесистемных концепций и кибернетики. За имидж отца ратовал генетик Александр Александрович Малиновский, сын Александра Александровича Богданова, он боролся с Лысенко. Во время лысенковщины биологи вынуждены были прекратить работу по специальности — они становились переводчиками, устраивались счетоводами, скрывались на захолустных агростанциях.

А. А. Малиновский стал врачом. Он нес отцовские правила чести. При выпуске «Тектологии» как член редколлегии он обогатил комментарии, сделал дополнения. Он очень жалел архив отца, который пострадал во время пожара. Так совпало, что когда вышла «Тектология», сын Богданова был награжден орденом Ленина.

Реабилитация «Тектологии» инициирована в работах многих ученых. Так, М. И. Сетров — ученый, философ, создатель функциональной теории организации, в 1967 г. отмечал, что «многие общетеоретические проблемы системного подхода разработаны А. А. Богдановым полнее и более строго, чем в современных теориях систем и кибернетике». Выпустив «Тектологию», Отделение экономики АН СССР, издательство «Экономика», а также академики Л. И. Абалкин, Н. Н. Моисеев, А. Л. Тахтанжан вложили свой вклад в восстановление репутации А. А. Богданова.

Меркнут ныне имена Маркса, Энгельса, Ленина, Сталина, под знаменами которых страна жила, а потом была заведена в тупик их последователями. С падением СССР востребованными оказались иные люди, и страна обратилась к реабилитации невинно осужденных и их учений.

Реабилитация Богданова — это, по сути дела, очищение науки от заскорузлости марксизма, от догматизма Ленина и Сталина. Наука нацелена ныне на то, чтобы жизнь стала лучше. Понять то, что не поняли и отвергли в прошлом, предстоит сейчас.

Авторы экономических, философских журналов на рубеже XX–XXI вв. в своих статьях

восстанавливали репутацию А. А. Богданова. Российский общественный деятель, философ, политический деятель, экономист и врач, Богданов был «отлучен» Лениным от марксизма, но при этом оставался убежденным марксистом, о чем свидетельствует статья «Памяти великого учителя: Маркс и его дело».

Человек жив, пока его помнят. Книги и статьи Богданова читают, его идеи востребованы. «Тектология» — в центре интересов современной науки. Последователи Института переливания крови, созданного великим ученым, спасают жизни миллионам.

Значение научных работ А. А. Богданова неоспоримо. Наступило время для осмысления его творческого наследия, которое, несомненно, даст импульсы для жизни общества.

Литература

1. Богданов А. А. Задачи рабочих в революции, 3-е изд. М., 1917.
2. Богданов А. А. Вопросы социализма. М., 1918. С. 68–69.
3. О провокации // Известия Московского Совета рабочих депутатов. 1917. 10 мая.
4. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 4, с. 35–43.
5. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 47, с. 142.
6. Неизвестный Богданов. Кн. I. М., 1995.
7. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 27, с.85.

References

1. Bogdanov A. A. Task workers in the revolution. [Zadachi rabochikh v revolyutsii], 3 izdanie, M., may 1917.
2. Bogdanov A. A. Questions of socialism. [Voprosy sotsializma], M., 1918, s. 68–69.
3. Proceedings of the Moscow Soviet of Workers' Deputies. [Izvestiya Moskovskogo Soveta rabochikh deputatov], 1917, 10 maya, O provokatsii.
4. Lenin V. I. Complete set of works. [Polnje sobranie sochineniy], t. 4, s 35–43.
5. Lenin V. I. Complete set of works. [Polnje sobranie sochineniy], t. 47, s. 142.
6. Unknown Bogdanov. [Neizvestnyy Bogdanov]. Kniga I. M., 1995.
7. Lenin V. I. Complete set of works. [Polnje sobranie sochineniy], t. 27, s.85.

УДК 330.8

Закон «О промышленной политике» и реальная промышленная политика в Российской Федерации

ТОЛКАЧЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, директор Центра промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве РФ

E-mail: tsa2000@mail.ru

ТЕПЛЯКОВ АРТЕМ ЮРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве РФ

E-mail: teplyakovy@mail.ru

The Industrial Policy Law and the Real Industrial Policy in the Russian Federation

В марте 2015 г. Центр промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве РФ провел научно-экспертную сессию на тему «Закон о промышленной политике и реальная промышленная политика в РФ» для того, чтобы обсудить соответствие этого закона российским экономическим реалиям и дать оценку проводимой у нас в стране промышленной политике. В сессии приняли участие 22 эксперта, представляющих Торгово-промышленную палату РФ, предприятия реального сектора экономики, ООО «Деловая Россия», Институт экономики РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Институт мировой экономики и международных отношений РАН, Институт экономических стратегий РАН (ИНЭС), Российский институт стратегических исследований и др. Среди присутствующих были: вице-президент Национальной Технологической палаты проф. Я. Д. Вишняков, руководитель экспертной группы Российского союза промышленников и предпринимателей А. В. Хребтов, генеральный директор ИНЭС проф. А. И. Агеев, заместитель председателя экспертного совета фракции «Справедливая Россия» в Государственной Думе проф. К. Н. Андрианов.

В рамках научно-экспертной сессии проведено анкетирование приглашенных экспертов. Ниже представлены выводы, полученные на основе анализа анкетных данных.

Так, политические события 2014 г. вновь выдвинули на повестку дня уже несколько подзабытый в России тезис о высокой результативности импортозамещающей стратегии. Несмотря на это, лишь два эксперта однозначно высказались в пользу такой стратегии для отечественной экономики, и еще один сделал акцент на экспортной ориентации. Подавляющее же большинство экспертов выступили за целесообразность сочетания стратегий импортозамещения и экспортной ориентации. Кроме того, сложно не согласиться со следующим экспертным комментарием: «России требуется политика реиндустриализации, а она не сводится к импортозамещению или экспортоориентированному развитию».

Отдельного внимания заслуживает вопрос об уникальности российской экономической системы и ее способности к институциональному заимствованию наиболее эффективных национальных практик промышленной политики. Большая часть опрошенных экспертов полагают, что ни одна национальная модель промышленного

Таблица 1

Факторы развития российской промышленности¹

Факторы развития	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5	Э6	Э7	Э8	Э9	Э10	Э11	Э12	Э13	Среднее значение	Степень значимости фактора
А) Конкурентоспособная банковская система	1	5	2	5	6	5	6	1	2	6	5	4	5	4,08	2
Б) Наличие единого центра планирования	5	11	10	5	11	8	10	1	2	11	8	8	12	7,85	10
В) Состояние научного и инженерно-технического персонала	7	6	5	3	3	1	2	1	2	7	3	5	5	3,85	1
Г) Наличие квалифицированной рабочей силы	7	7	4	5	2	2	1	1	1	8	1	11	4	4,15	3
Д) Организация технологического трансфера (заимствования)	7	3	11	5	12	11	8	2	2	1	4	9	3	6,00	8
Е) Защита прав собственности	7	1	6	5	7	7	11	2	1	9	9	2	1	5,23	7
Ж) Уровень налогообложения	7	8	3	4	5	6	5	1	1	4	7	10	1	4,77	5
З) Монетарная политика ЦБ РФ	1	9	7	2	4	4	4	2	2	10	6	1	1	4,08	2
И) Масштабы коррупции	12	2	1	5	8	3	3	1	2	5	12	3	1	4,46	4
К) Состояние производственной кооперации в промышленности	7	4	9	5	9	9	7	2	2	3	2	6	2	5,15	6
Л) Международное экономическое сотрудничество	7	10	8	5	10	10	9	2	2	2	10	7	2	6,46	9
М) Другое (поясните)	1 ²	12	12	1 ³	1 ⁴	12	12	2	2	12	13	12	13	7,85	11

¹ Э1 – эксперт 1, Э2 – эксперт 2 и т.д.

² Развитый рынок капитала.

³ Состояние дел в области науки и образования.

⁴ Отсутствие реальной промышленной политики.

развития не может служить институциональным образцом для России. Тем не менее некоторые государства как возможные институциональные образцы для подражания все же были названы. Чаще всего в пример приводились страны Восточной и Юго-Восточной Азии, при этом

по одному разу были упомянуты США, Германия и даже Бразилия.

По вопросу последствий для российской промышленности вступления России в ВТО ответы оказались весьма любопытны. Так, примерно половина экспертов считают, что вступление России

Таблица 2

**Меры по стимулированию деятельности в сфере промышленности, предусмотренные
Законом о промышленной политике**

Меры стимулирования	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5	Э6	Э7	Э8	Э9	Э10	Э11	Э12	Среднее значение	Степень значимости меры
А) Субсидии из бюджета (федерального, регионального, местного), в том числе на финансирование НИОКР и технологических работ	7	8	9	4	5	5	6	4	4	4	8	8	6,00	7
Б) Налоговые льготы	5	5	2	2	1	2	1	1	2	5	10	2	3,17	1
В) Государственные фонды развития промышленности	1	7	1	5	7	6	5	4	3	5	2	9	4,58	3
Г) Государственный оборонный заказ на выполнение НИОКР и технологических работ	2	2	3	1	6	4	2	4	6	5	6	10	4,25	2
Д) Реализация прав РФ/ субъекта РФ как участника хозяйственного общества или учредителя некоммерческой организации	12	9	5	5	2	8	9	4	10	5	4	4	6,42	9
Е) Нормирование в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд	10	3	11	5	3	3	3	4	7	5	11	11	6,33	8
Ж) Государственная информационная система промышленности	10	1	6	3	12	11	8	4	1	5	1	7	5,75	6
З) Поддержка субъектов деятельности в сфере промышленности в области развития кадрового потенциала	9	4	8	5	8	1	4	2	8	2	5	5	5,08	4
И) Специальный инвестиционный контракт	2	10	4	5	4	7	7		11	1	9	6	5,50	5
К) Предоставление финансовой и имущественной поддержки субъектам деятельности в сфере промышленности, осуществляющим экспорт промышленной продукции, организациям, входящим в состав инфраструктуры поддержки деятельности в сфере промышленности и осуществляющим страхование экспортных кредитов и инвестиций	6	6	7	5	11	9	11	3	9	3	7	1	6,50	10
Л) Предоставление государственных гарантий по обязательствам субъектов деятельности в сфере промышленности в области внешнеэкономической деятельности	5	11	10	5	10	10	10	4	5	5	3	3	6,75	11

в ВТО стимулирует развитие отечественной промышленности. На понесенные отечественной экономикой потери явно указали лишь трое экспертов. О неактуальности такой постановки проблемы в связи с введением санкций сообщили два эксперта. Основным лейтмотивом остальных комментариев в целом стал тезис о том, что ВТО есть «потенциально мощный инструмент, которым нужно научиться пользоваться».

Весьма интересно было узнать мнение экспертов относительно выделения факторов, являющихся наиболее критичными для промышленного развития России. Ответ на данный вопрос необходимо свести в таблицу, проранжировав предложенные факторы в порядке убывания их значимости (1 — наиболее значимый фактор, 2 — менее значимый и т.д.). Полученные результаты приведены в *табл. 1*.

Так, из *табл. 1* видно, что наиболее значимыми факторами для развития российской промышленности являются состояние научного и инженерно-технического персонала, монетарная политика Центрального банка РФ и состояние банковской системы, а также масштабы коррупции. Небезынтересно было бы отметить, что эксперты весьма низко (10-е место в *табл. 1*) оценили критичность такого фактора, как наличие единого центра планирования, особенно в условиях становления государственной системы стратегического планирования в России.

Довольно остро был поставлен вопрос об источниках финансирования российской промышленности в условиях недоступности внутренних и внешних кредитов. Перспективам кредитования российских предприятий на рынках развивающихся стран была дана весьма осторожная оценка (3 эксперта из 14 указали на данный источник). Почти так же были оценены и возможности финансирования за счет государственных фондов развития промышленности. Примерно половина экспертов считают, что в условиях недоступности внутренних и внешних кредитов наиболее эффективным источником финансирования российской промышленности может стать снижение налогового бремени на бизнес. При этом в комментариях все равно звучала мысль о необходимости реанимации внутренних кредитных механизмов для решения данной проблемы.

Хотя анализ анкет продемонстрировал, что в экспертном сообществе нет единого мнения

по поводу того, какие отрасли могли бы выступить «локомотивами» российской промышленности, тем не менее чаще всего в ответах звучали такие сферы индустрии, как машиностроение, ВПК, авиакосмическая промышленность и строительство. При этом, как правило (и это представляется логичным), отрасли, которые эксперт квалифицировал как «локомотивные», он же называл и в качестве отраслей, которые в первую очередь нуждаются в поддержке государства.

Наряду с прочим, экспертов попросили оценить значение мер стимулирования российской промышленности, предусмотренных Законом о промышленной политике (*табл. 2*).

Так, наиболее значимыми признаны следующие меры: налоговые льготы, государственный оборонный заказ на выполнение НИОКР и технологических работ и государственные фонды развития промышленности. При этом весьма высоко экспертное сообщество оценило перспективы использования инвестиционного контракта (5-е место в *табл. 2*). Данной проблематике был посвящен отдельный вопрос, ответом на который стало преобладающее мнение о том, что инвестиционный контракт может стать действенным стимулом для развития российской промышленности (нивелируя «недостатки предпринимательского климата в России»), однако в комментариях эксперты оговаривались: «при условии, что изменится модель взаимодействия власти и бизнеса». Было высказано опасение, что в противном случае данный инструмент просто «превратится в очередную кормушку».

Отвечая на вопросы анкеты, опрашиваемые неоднократно подчеркивали особую роль малого и среднего бизнеса в проведении национальной промышленной политики. Между тем подавляющее большинство экспертов согласилось с тем, что закон о промышленной политике интересы малого и среднего бизнеса практически не учитывает.

Таким образом, выводы, полученные на основе проведенного анкетного опроса, в значительной степени были прогнозируемыми. Тем не менее в рассматриваемой проблематике удалось выявить и ряд довольно любопытных аспектов, которые требуют дополнительного изучения и подтверждения или опровержения эмпирическими данными.

УДК 330.8

Деньги — к деньгам

Книга профессора Высшей школы социальных наук и Парижской экономической школы, историка экономики и экономиста Томаса Пикетти «Капитал в XXI веке» (*Capital in the Twenty-First Century*), вышедшая в конце прошлого года, произвела в экономической среде поистине эффект «разорвавшейся гранаты». Написанная на французском, она вскоре была переведена на английский язык и мгновенно стала мировым бестселлером. Пикетти рассматривает историю распределения богатства на протяжении трех веков и приходит к выводу, что всегда, во все времена наблюдался, наблюдается и будет наблюдаться катастрофический разрыв между богатыми и бедными. Вот что по этому поводу говорит великий инвестор современности и человек с большим юмором Уоррен Баффет: «Да, конечно, это классовая война, и мой класс — класс богатых — в ней побеждает».

Безусловно, у книги много оппонентов. Но мы не будем анализировать все доводы «за» и «против» выводов, сделанных Пикетти. Просто дадим ему слово.

Благосостояния прошлого больше не предвидится

«Постоянный рост неравенства был исторически заложен в экономических системах Европы и США, но из-за мировых войн и Великой депрессии этот процесс обратился вспять. Естественные тенденции к снижению неравенства тогда отсутствовали, поэтому я считаю, что рост общественного благосостояния между 1950-ми и 1980-ми годами — это исключительное и однократное явление. Отчасти высокие темпы роста связаны с послевоенным восстановлением экономики и бумом рождаемости. Вероятно, такое больше не повторится: все свидетельствует о том, что в последние десятилетия неравенство только усиливается».

С каждым годом богатые становятся богаче

«Если посмотреть на общий рост экономики США за тридцать лет до мирового финансового кризиса, т.е. с 1977 по 2007 год, то можно обнаружить, что на 1% самых богатых людей пришлось практически 60% общего прироста национального дохода США. Следовательно, для оставшегося меньшинства темпы роста доходов были меньше, чем 0,5% ежегодно».

Неравенство — это не обязательно плохо

«Не стоит называть экономическое неравенство полностью отрицательным явлением, ведь в теории оно таковым не является, без него, например, невозможны экономический рост и инновации. Проблема заключается в масштабах неравенства: сегодня капитал наиболее обеспеченных людей планеты растет в три раза быстрее средних доходов оставшегося населения. Такое неравенство сводит на нет социальную мобильность и серьезно угрожает будущему демократии».

Низкие налоги делают богатых влиятельнее

«Во многих странах после снижения верхней предельной ставки подоходного налога произошел взрыв сверхдоходов, которые увеличили политическое влияние бенефициаров на изменения в налоговом законодательстве. Бенефициарами оказались богатые, которые были заинтересованы сохранить верхнюю ставку налога несущественной. Это развязало им руки и открыло пути к финансированию политических партий и эффективному лоббированию своих интересов».

Мы не знаем, насколько оправданно имущественное неравенство

«Когда я говорю, что в неравенстве нет ничего

плохого, я не подразумеваю разницу в наследственном капитале. Демократия исповедует равенство прав всех граждан, но мы видим, как это положение резко контрастирует с неравными условиями жизни. И чтобы примириться с этим явлением, мы должны понять, действительно ли социальное неравенство оправданно и рационально, а не возникает как побочный продукт устройства нашей экономики».

Негативные эффекты неравенства может снизить прогрессивный налог

«Мне видится, чтобы эффективно снизить неравенство между богатыми и бедными или избавиться от необычайно высоких уровней госдолга, нужен прогрессивный налог на капитал. Он в качестве инструмента, как правило, намного эффективнее инфляции. Прогрессивный налог является, пожалуй, наиболее адекватным ответом на ситуацию, когда доходы от инвестиций превышают экономический рост. Прогрессивный налог позволит избежать этой бесконечной спирали несправедливости и станет стимулом для мелкого бизнеса».

Европейский Союз неэффективен

«Евросоюзу нужно стать более демократическим объединением. ЕС необходим наделенный полномочиями сильный парламент, который будет брать ответственность за свои политические решения. Из-за того, что мы все еще неполноценно интегрированы друг с другом и отказываемся сотрудничать в политике, экономике и даже финансовых вопросах, в проигрыше оказываются все. Общие для стран ЕС политические институты демократически нелегитимны и поэтому неэффективны. Как интересы той же Германии, в которой проживает больше 80 миллионов, в Совете министров может представлять только один человек?»

Налоговые споры в Европе на руку крупным корпорациям

«От налоговых споров европейских политиков пользу получают только корпорации — они

оставляют свои производственные мощности в одной стране, но оплачивают налоги в другой. Таким образом им удается сохранять миллиарды евро ежегодно, в то время как малому и среднему бизнесу недоступны такие трюки. Складывается впечатление, что Евросоюз вообще не заинтересован в интеграции налоговых систем: пока политики не могут договориться, в их странах продолжает увеличиваться неравенство».

Критики капитализма игнорируют провал коммунизма

«Мне неинтересно критиковать капитализм как таковой, потому что я принадлежу к тому поколению, которое еще помнит падение коммунистических режимов. По ним у меня вообще нет никакой ностальгии. Мне сделали пожизненную прививку от ленивой риторики антикапитализма, которая до сих пор игнорирует исторический провал коммунизма».

Экономисты увлеклись математикой и далеки от практических проблем

«Как правило, экономисты уверены, что они намного умней всех остальных, а тем более историков — и это уже слишком, ведь мир за последние годы до сих пор не продвинулся в исследовании экономических процессов. Занимаясь социальными науками, ученым необходимо быть скромнее и прагматичнее. Если бы я остался заниматься экономикой в Америке, то вряд ли бы занялся своим преимущественно историческим исследованием, потому что оказался бы посреди одной экономической теории. Конечно, математика полезна для экономики, но только когда у фактов и теории правильное соотношение. Сейчас экономисты занимаются ровно противоположным — выдумывают сложные для понимания математические модели с минимумом эмпирических компетенций».

Е. Г. Покровская,

обозреватель журнала «Мир новой экономики»