

Федеральное агентство по образованию

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ
ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

Сборник научных трудов

под редакцией д.э.н. Б.В.Корнейчука

**Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2007**

УДК 330.88 (078.5)
ББК 65.010.11я73

Э 40

Экономические институты информационного общества. Сборник научных трудов /Под ред. д.э.н. Б.В.Корнейчука. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2007. –230с.

Межвузовский сборник научных трудов содержит статьи, посвященные проблемам становления экономических институтов информационного общества. Рассмотрены общие теоретические проблемы становления институтов информационного общества, эволюции институтов в глобальной экономике, воспроизводства совокупного человеческого капитала, развития предпринимательских и других институтов. В сборник включены доклады Международного научно-методического семинара «Эволюция институтов в глобальной экономике» (Санкт-Петербург, 2006).

Для преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

ISBN

© Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

От научного редактора	6
-----------------------------	---

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Волчек Н.З. Закономерности эволюции институтов в условиях трансформационного перехода	7
Пашкус В.Ю., Пашкус Н.А. Новая экономика: системный подход к формированию экономических институтов	20
Раковская В.С. Сценарии развития постиндустриального общества в рамках концепции человеческого капитала	26
Дегтярева И.В., Силантьев А.В. Новое качество экономической информации в информационной экономике	33
Волков С.Д., Волкова Е.С. Институциональная структура макроэкономической среды в условиях социально-рыночной экономики	37
Филина О.В. Основы институционального анализа конкурентных отношений	42

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Хлумски И. Дифференциация экономического развития государств в период глобализации	46
Кльвачова Е. Семь ошибочных предпосылок (институциональные и экономические последствия вступления в ЕС)	68
Дубровская Е.С. Зарубежный опыт институционального регулирования конкурентоспособности и его использование в российской экономике	85

РАЗДЕЛ 3. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Михнева С.Г. Институциональная организация системы воспроизводства человеческого капитала в условиях информационной экономики92

Пястолов С.М., Ковлякова В.Е., Мартынова О.И. Институциональные проблемы образования в информационной экономике98

Запольский А.Э. Коммерциализация и расслоение высшего образования России в процессе глобализации: культурные и социальные аспекты103

Овсепян Л.М., Шендерова С.В. Эволюция организационных форм интеграции образования, бизнеса и науки в условиях формирования в России информационного общества111

РАЗДЕЛ 4. ИНСТИТУТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Коцофана Т.В. Изменение рыночных структур в условиях информационного общества117

Крылова Ю.В. Сетевая организация в новой экономике124

Рожевская С.С., Рожевский В.В. Влияние институциональной среды на экономическое поведение формы: проблемы теории и практики129

Петров М.А. Современный подход к идентификации фундаментальных целей фирмы140

Иванова Н.Г. Корпоративная культура как базовый институт современной российской компании144

Михайлова Е.И., Филатова О.Г. Специфика бизнеса в Интернете: к определению понятий «Е-бренд» и «Е-брендинг»149

Иванищев А.А., Савина Е.Н. Виртуальная фирма как инновационная форма внешнеэкономической деятельности в условиях институциональной экономики156

Прихач А.Ю. Основные потоки информационного насыщения товарного рынка160

РАЗДЕЛ 5. ИССЛЕДОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Корнейчук Б.В. Меритократия как система власти информационного общества	170
Базжина В.А. Предпосылки формирования координационных механизмов на рынке рекрутинговых услуг	177
Белоусова Л.А., Колесник Е.Г. Институциональный анализ методов оплаты труда	182
Быльева Д.С. Идентифицирующие знаки в информационном обществе	185
Дятлов С.А. Новые приоритеты инвестиционной политики России	188
Засядь-Волк В.В. Земельно-имущественный комплекс как объект институционального управления	191
Марушко Д.А. Влияние информационных технологий на формирование информационной экономики	196
Сальникова О.В. Формирование института информационной безопасности в современной экономике	200
Деньгов В.В. Виды контрактов и их классификация. Основные направления развития теории контрактов	203
Белоусов А.В. Контракты как основа самоорганизации хозяйствующих субъектов	213
Аннотации	221

ОТ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Настоящий сборник можно рассматривать как продолжение межвузовского сборника научных трудов «Становление информационной экономики: теория и практика», сформированного на базе кафедры политической экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета в 2006 г.* Оба сборника посвящены проблемам становления информационной экономики, но в настоящем сборнике акцент сделан на исследование институтов информационного общества. Мы благодарны коллегам, приславшим свои работы в сборник, особо выражаем свою признательность нашим постоянным авторам и надеемся на долгосрочное и плодотворное сотрудничество с ними.

В сборник включены наиболее интересные доклады участников Международного научно-практического семинара «Эволюция институтов в глобальной экономике», проведенного в декабре 2006 г. в СПбГПУ. Безусловно, у российского читателя вызовут интерес статьи наших коллег из Пражского университета экономики Евы Кльвачовой и Иржи Хлумского. Работы опубликованы в авторской редакции, некоторые из них подверглись несущественному сокращению.

Надеемся, что настоящий сборник будет способствовать развитию институционального направления в отечественной экономической науке.

Б.Корнейчук

* Некоторые статьи первого сборника, главным образом из первого раздела, размещены в Интернете по адресу: <ftp://ftp.unilib.neva.ru/d1/1006.pdf>

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Н.З. Волчек

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУТОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПЕРЕХОДА

Трансформационные преобразования, начавшиеся в 90-е г.г. на постсоветском пространстве, с одной стороны, убедительно доказали узость неоклассической доктрины и практическую несостоятельность основанных на ее теоретических положениях рекомендаций так называемого Вашингтонского Консенсуса. Они, как известно, игнорировали проблему институционального развития в бывших странах социалистического лагеря и на первый план выдвигали необходимость скорейшего проведения либерализации экономики, макроэкономической стабилизации и приватизации. С другой стороны, по мере развития этих процессов в ученом мире росло понимание роли институтов в формировании эффективной рыночной экономики. Именно поэтому эволюция институциональной системы, ее закономерностей в условиях трансформационного перехода привлекает растущее внимание представителей различных общественных дисциплин: институционалистов, социологов, философов. Это позволяет использовать междисциплинарный подход к исследованию поставленной проблемы. Он целесообразен, т.к. исключает одностороннюю узкодисциплинарную ее трактовку и расширяет возможности более полного и системного ее анализа. Но, учитывая существенные внутри и междисциплинарные различия в трактовке некоторых основных понятий, используемых в работе, его применению должно предшествовать уточнение их смысла в соответствии с ее логикой и содержанием.

Обратимся к понятиям институт и организация, которые представители различных общественных дисциплин (экономисты, институционалисты, социологи, философы) определяют неоднозначно. Учитывая, что, во-первых, впервые (на рубеже XIX–XX веков) содержательный анализ этих терминов был дан в работах основоположников институциональной экономики – американских институционалистов Веблена [1] и Коммонса [2], что, во-вторых, и современные институционалисты Ходжсон [3], Д.Норт [4], Э.Фуруботон, Р.Рихтер [5] и др. придерживаются этой же

трактовки понятия «института», очевидно, правомерно рассматривать ее в качестве канонической. В соответствии с этой трактовкой институты определяются как совокупность поведенческих норм, которые обладают координирующими, табуирующими, стимулирующими функциями в данном социуме. Эта совокупность поведенческих норм образует систему правил, по которым «играют» существующие в обществе институты (организации). Она включает разные по происхождению и содержанию институты и механизмы их защиты, которые в различных формах принуждают или стимулируют индивидов их учитывать при принятии решений. Основанием сложившейся системы институтов выступают институты, *непосредственно определяющие тип стереотипа социального поведения*. Они фиксируются в привычках, традициях, стереотипах мышления, свойственных конкретному социуму. Второй и третий слои институтов включает нормы формального и неформального права, общественное признание которых в большой степени зависит от их соответствия институтам, определяющим стереотипы социального поведения. Подчеркивая взаимозависимость между всеми типами институтов, целесообразно сфокусировать внимание на эволюции институтов, которые *непосредственно определяют стереотип социального поведения, характерного для данного социума*. Во-первых, потому, что до сих пор в обществоведческой науке существуют разные трактовки поведенческих моделей человека в экономической и (не только в экономической) сфере, принципиальное различие между которыми выражается, в первую очередь, в отношении к «первичному» слою институтов, в оценке их влияния на поведенческие мотивации. Во-вторых, научное осмысление проблемы эволюции именно этого «первичного» слоя институтов фрагментарно и носит дискуссионный характер. В-третьих, исследование их эволюции позволяет отойти от упрощенного понимания сложностей институционализации трансформационного перехода.

При многообразии поведенческих моделей, которые принимаются в различных обществоведческих науках, сфокусируем внимание на неоклассической и институциональной (в трактовке современных последователей Веблена) поведенческих моделях. Они представляют два совершенно разных варианта оценки роли традиций, привычек, стереотипов мышления в поведенческих мотивациях индивида в экономической сфере. В неоклассической поведенческой модели их влияние на его поведение отрицается в принципе. В ней целевые установки индивида определяются самой природой его натуры, ориентированной, по мнению неоклассиков, исключительно на реализацию экономического интереса (максимизации дохода). Этот интерес предопределяет рациональный тип его поведения, основной характеристикой которого выступает эффективное использование ограниченных ресурсов (подробно о неклассической модели экономического человека. [См.3,4,6]). Наиболее последовательно отрицание роли традиций, привычек, стереотипов мышления в формировании поведенческих мотиваций индивида

характерно для сторонников концепции «экономического империализма». Они распространяют неоклассическую модель экономического человека на все сферы его жизнедеятельности, утверждая, что поведение человека повсеместно основано исключительно на экономическом интересе и рациональном расчете [7].

Неоклассическая модель экономического человека критически воспринимается представителями различных дисциплин: социологами, философами, институционалистами, социальными психологами. Наиболее убедительное обоснование влияния «первичного» слоя институтов на поведенческие мотивации человека дано в трудах современных последователей традиционного институционализма, в частности, в работах Дж. Ходжсона [5]. Аргументировано критикуя постулаты неоклассической модели (анализ этой критики см.[3,8]. Дж. Ходжсон, доказывая их воздействие на поведенческие мотивации, выдвигает в защиту своей позиции следующие аргументы.

- Поведение человека формируется в процессе его социализации в рамках конкретного социального и культурного контекста и только частично определяется его природой и индивидуальностью.

- Любую информацию, которую предоставляет ему рынок, он осмысливает в соответствии со своим социальным и культурным опытом.

- Интеллект человека ограничен по отношению к массиву поступающей ему информации, поэтому в реальной действительности он вынужден действовать в рамках определенной институциональной системы, опираясь на всю систему норм, ценностей, которые формируют его поведенческие мотивации, координируют и табуируют его поведение.

Признание правомерности варианта поведенческой модели, которую предлагают институционалисты – современные последователи Веблена и которую сегодня с определенными оговорками поддерживают сторонники новой институциональной теории и социологи, требует уточнения природы таких институтов, как привычки, традиции, стереотипы мышления. Они определяют тип и характер стереотипа социального поведения, который непосредственно связан с культурой конкретного социума. В связи с этим необходимо раскрыть понятие культуры. В научной литературе нет его однозначного определения. В данном контексте понимание культуры опирается на ее философскую трактовку в рамках современной философской концепции исторического развития – синергетического историзма (9). Ее авторы, во-первых, рассматривают культуру как систему ценностей и навыков по их производству и потреблению, присущую данному социуму. Во-вторых, связывают ее с идеалом, который выступает в качестве социального стандарта ценности, ее канона, своего рода души культуры. Правда, ценностно – идеологический подход к понятию культуры имеет не мало оппонентов среди представителей различных обществоведческих дисциплин [10]. Не вдаваясь в дискуссию, которую ведут философы и культурологи по этому

вопросу, отмечу, что доводы сторонников концепции синергетического историзма в защиту такого определения культуры и ее связи с идеалом (идеалами) социума достаточно убедительны для того, чтобы признать научную перспективность их позиции. Известно, что содержательный анализ любой идеологии (коммунистической, либеральной, религиозной и т.д.) основан на характеристике присущих ей идеалов и ценностей. В связи с этим принципиальное значение имеет замечание авторов рассматриваемой концепции о том, что введение в начале XIX века в научный оборот термина «идеология» применительно к науке об идеях противоречит тому смыслу, в котором он обычно употребляется. Но главная причина моего согласия с предложенным подходом к определению культуры – его синтезирующие возможности, способность, как убедительно доказывают его сторонники, примирить, казалось бы, на первый взгляд, разные определения культуры. Несмотря на существующие между ними различия, они, в конечном итоге, основаны на связях культуры и идеала. Исключение составляет семиотическая трактовка этого понятия [10]. Но ее научная правомерность оспаривается на том основании, что она игнорирует связь информации с ценностными установками общества.

Если основываться на данной трактовке культуры, то очевидно правомерно сделать вывод о том, что такие институты, как привычки, традиции, стереотипы мышления непосредственно связаны с культурой данного социума; в них фиксируются присущие ей социокультурные ценности, в которых реализуется идеал в материальной и духовной формах. Духовное содержание социокультурной ценности выражает идеологию деятельности человека, т.е. смысл, цели и те нормативы, которые предписываются идеалами, господствующими в данном обществе. В широком смысле духовность означает осознанную или неосознанную связь деятельности с общим (социальным) идеалом, который господствует в данном обществе, безотносительно к его содержательному смыслу, т.е. относится ли он к утилитарным духовным ценностям (экономическим или политическим) или к ценностям духовной культуры (этическим, эстетическим и мировоззренческим).

Подчеркивая роль традиций, привычек, стереотипов мышления в поведенческих мотивациях индивида, закономерно поставить вопрос о механизме и закономерностях их эволюции. Научное осмысление этого вопроса в настоящее время не завершено и исследуется представителями институциональной экономики, социологами, философами. Отметим, что ортодоксальные неоклассики в принципе отрицают эволюционный характер этих институтов.

Впервые вопрос об основных закономерностях их эволюции и ее механизмах поставил и попытался исследовать (на рубеже XIX–XX веков) глава школы американского институционализма Т. Веблен [1], а сегодня его основные идеи творчески развиваются видным представителем

«вебленовского» (старого) институционализма [3], теоретиками в области новой институциональной экономической теории – Д.Нортом [4], Нельсоном и Уинтером [11]. Плодотворные теоретические разработки этой проблемы в настоящее время имеются у российских социологов [12], экономистов [13, 14]. Большой вклад в ее научное осмысление внесли, по–нашему мнению, авторы разрабатывающие в последние годы в России новой философской теории исторического развития – теории синергетического историзма [9]. При очевидном содержательном различии трактовки поставленного вопроса представителями различных обществоведческих наук, она основана на следующих постулатах, которые в данном контексте имеют принципиальное значение и позволяют использовать междисциплинарный подход к его анализу.

- Рынок – это сложный социальный феномен, который функционирует в рамках определенной институциональной системы: норм гражданского права, социокультурных ценностей и институций (людей, играющих в соответствии с этими формальными и неформальными поведенческими нормами).

- Формальные правила можно изменить волевым актом; при этом новые правила могут или импортироваться, или иметь «отечественное» происхождение. Но эффективность этих формальных поведенческих норм зависит от уровня их соответствия ментальности социума, присущему ему стереотипу социального поведения.

- Социокультурные ценности, зафиксированные в традициях, привычках, стереотипах поведения конкретного социума, формируются в процессе его исторического развития и не могут изменяться волевым способом. Институционалисты уподобляют их генам, которые с одной стороны, обладают устойчивостью, инертностью и передаются по наследству, с другой – под воздействием различного рода факторов изменяются, мутируют. Возникшие в результате их мутации новообразования также сохраняются и укореняются в обществе на последующих стадиях его развития. Из этого следует, что, исторические судьбы общества в той или иной степени не могут не испытывать зависимость от траектории прошлого развития.

- Сложность и противоречивость факторов, определяющих эволюцию социокультурных ценностей, определяют ее стохастический характер.

- Существует двусторонняя зависимость между эволюцией социокультурных ценностей и развитием социально – трансформационной активностью общества. С одной стороны, эта активность сама определяет характер массовых трансформационных процессов в обществе. Они, закрепляя определенные социальные практики, приводят к изменению социокультурных ценностей, и, соответственно, поведенческих неформальных норм. С другой стороны, эти ценности, влияя на социетальное качество общества (человеческий капитал, систему формальных институтов, социальную структуру общества), определяют инновационно –

реформаторский потенциал общества, который выступает мерой социально – инновационной активности общества [12].

Эти постулаты, однако, только частично раскрывают основные закономерности эволюции традиций, привычек, стереотипов мышления. Анализ взглядов философской теории синергетического историзма, по моему мнению, дает основание говорить, о том, что ее авторы, правда в очень абстрактной форме, наиболее системно раскрывают закономерности эволюции этих институтов. В этой теории они исследуются в рамках триады: идеал \Rightarrow культура (социокультурные ценности) \Rightarrow организации (институции). Идеал в этой триаде выступает в качестве *устойчивого фактора культуры* (идеологии общества). Организации (институции) «играют по правилам» (традициям, привычкам, стереотипам поведения), которые характерны для культуры социума. Следовательно, законы развития идеала определяют эволюцию остальных звеньев рассматриваемой триады. С точки зрения сторонников синергетического историзма существует общий(социальный) идеал, который, в конечном итоге, определяет характер частных идеалов. Этот социальный идеал выражает интересы конкретного социума, общность которых основана на присущих ему реальных противоречиях. Но, учитывая, что сам идеал – это субъективное представление о должном, он всегда имеет две стороны: прагматическую и утопическую. Умирание общезначимого идеала, по мнению сторонников этой теории, связано, с исчерпанием его прагматического потенциала. Именно поэтому каждый идеал движется сначала от своего акме (проходя последовательно стадии зарождения, распространения и реализации) и, по мере исчерпания прагматического потенциала – к своему упадку (катаболе). Рассматриваемая теория позволяет сформулировать три основных закона движения идеала: *закон диверсификации (сегментации) и интеграции идеалов, закон развития идеологического хаоса и закон самоорганизации идеалов*. По мере того, как идеал «стареет», теряет свою прагматическую значимость в данном обществе, возникают альтернативные ему идеалы и соответствующие им социокультурные ценности, т.е. идет процесс диверсификации идеалов социума и, соответственно, социокультурных ценностей, а их совместное сосуществование размывает присущие старому идеалу поведенческие нормы. Общество, таким образом, погружается в идеологический хаос. Его временные рамки совпадают с периодом движения общезначимого идеала к упадку, поэтому он достигает высшей точки в условиях, когда старый идеал переживает катаболе. В процессе диверсификации идеалов, с развитием которого общество погружается в идеологический хаос, создаются условия для формирования нового интеграционного социального идеала. Во-первых, потому, что этот хаос расчищает «площадку» для экспансии альтернативного старому «юношескому» идеалу; во-вторых, в связи с тем, что он способствует появлению харизматического лидера, который, опираясь на обновленную

институциональную систему, содействует распространению и реализации нового интеграционного идеала. Процесс его формирования включает две стадии: на первой – этот идеал формируется на основе отрицания отцовского идеала»; на второй – возможна интеграция «юношеского» идеала с идеалами прошлых поколений, отвергнутых в свое время «отцами». Таким образом, идеологический хаос – обладает креативной силой. В ходе его развития и происходит процесс *самоорганизации идеалов: формируется новый идеал, альтернативный старому («отцовскому»)*. Очевидно, что самоорганизация идеалов не означает, этот процесс носит исключительно стихийный характер. Во-первых, распространение социального идеала невозможно без харизматического лидера. Во-вторых, сам выбор интеграционного социального идеала определяется, в конечном счете, соотношением сил различных социальных слоев в данном обществе, в данное историческое время.

Изложенная концепция – первая попытка *системного* осмысления закономерностей развития идеала и, соответственно, социокультурных ценностей, закрепленных в традициях, привычках, стереотипах мышления данного социума. Но, принимая в целом эту концепцию, необходимо внести в нее некоторые коррективы и дополнения. Они касаются, во-первых, вопроса о рационалистическом отношении к идеалу. Очевидно, судьба идеала зависит от сложного комплекса факторов. Несомненно, на нее влияет его реальный прагматический потенциал, включая и социальный радиуса его восприятия. Но вряд ли правомерно абсолютизировать *сугубо рационалистическое* отношение к нему социума – позиция характерная не только для сторонников теории синергетического историзма. Ее разделяют и представители новой институциональной экономической теории и в определенной мере – социологи. Показательно, что такой авторитетный представитель НИЭТ как Д. Норт, утверждает, что принятие той или иной идеологии зависит исключительно от цены, которую человек должен платить за свою к ней приверженность [4]. Но, очевидно, что отношение общества к конкретному идеалу определяется не только его прагматической значимостью, а целым комплексом факторов. Его судьба зависит *от самого характера привычек и традиций*, укоренившихся в обществе. Утопическая сторона идеала во многом определяет не только рациональное, но и эмоциональное его восприятие. Поэтому, очевидно, поворот общества к новому социальному идеалу в немалой степени определяется эффективностью способов его метафоризации и использования иных форм его влияния на человека на подсознательном уровне. Большую роль в его судьбе играет и качество человеческого капитала: степень доверия к властным структурам, готовность общества к обучению, его инновационно – трансформаторский потенциал. Поэтому приверженность общества к отживающему идеалу и соответствующих ему социокультурных ценностей сохраняется у определенных слоев общества даже, когда это не только не приносит очевидной выгоды, но и обходится

для них достаточно дорого. Рациональное и иррациональное отношение к идеалу переопределяет неоднозначную природу механизма распространения присущих ему социокультурных ценностей. Их освоение происходит в процессе социализации членов социума. Она осуществляется двумя способами. Первый реализуется через трансформационные сдвиги в обществе, которые, меняя социальные практики, и, соответственно – условия жизнедеятельности социума, распространяют новые типы поведения, (привычки, традиции, стереотипы мышления). Они, в свою очередь, воздействуют на социетальные характеристики общества, и через них – на его инновационно – трансформационный потенциал, который определяет характер и интенсивность трансформационных процессов. Таким образом, социокультурные ценности постоянно воспроизводятся и расширяют ареал своего распространения [12]. Второй способ социализации социума основан на воспитании через соответствующие данному идеалу системы образования, искусства и средств массовой информации. В открытом обществе на социализацию индивида оказывают влияние внешние факторы. Они через развитие внешнеэкономических связей непосредственно воздействуют на трансформаторскую деятельность элиты, бюрократии, средних слоев общества, способствуя изменению их социальных практик. Внешние связи влияют на эволюцию социокультурных ценностей через многочисленные международные культурные, образовательные и туристические связи, т.к., воздействуя на характер адаптационного поведения широких масс населения, так же способствуют изменению их социальных практик. Но, очевидно, что, как таковой, механизм эволюции социокультурных ценностей не влияет на ее содержание. Оно непосредственно определяется *типом* формирующихся в обществе в процессе его трансформации социальных практик, *содержательным характером образования, искусства, их востребованностью обществом и доступностью для его членов.* Реалии постсоветской России в основном подтверждают эволюционный характер ценностных установок индивидов, и открытыми (институционалистами, современными философами и социологами) закономерностями их развития и механизмов их распространения.

Как показывает опыт, процесс отторжения российского общества от коммунистической идеологии происходил по мере втягивания его в системный кризис, т.е. в результате исчерпания ее прагматического и утопического потенциала. В эпоху «гласности» оно приняло открытый характер. Отход россиян от коммунистической морали сопровождался сегментацией социальных идеалов и, как показывают социологические опросы, до недавнего времени в российском обществе тенденция к развитию идеологического хаоса носила устойчивый характер.

Идеологическое размежевание и в российском обществе в большой степени выражает существующий в нем поколенческий идеологический конфликт. Во всяком случае, после почти полутора десятка лет

трансформации общества он не только сохранился, но и усилился. Разумеется, эти ценностные разрывы носят не только поколенческий характер. Они связаны и с различиями в уровне образования, в качестве жизни, зависят от места поселения (село, небольшие города, мегаполисы), от принадлежности к социальному слою. Идеологическая консервативность более характерна для сельских жителей и жителей небольших городов, чем для крупных городов и мегаполисов. Она возрастает (также независимо от возраста) в группах менее образованных и с более низким социальным статусом. Влияние этих факторов до определенной степени характеризует комментарии к данным, касающихся типов адаптационного поведения, наиболее распространенных в современной России. Но анализ этих типов позволяет выявить еще одну характерную черту идеологического хаоса, развивающегося в России.

Для сегодняшнего российского общества характерен отказ от активного отстаивания социальных идеалов, формирующихся в процессе его трансформации, тенденция к деидеологизации (биологический конформизм) и к пассивной приверженности к привычным социальным идеалам (социальный конформизм). Приведенные данные свидетельствуют о том, что доля тех, кто не смог приспособиться к нынешней жизни или свыкся с тем, что пришлось отказаться от привычного образа жизни; жить, ограничивая себя во всем, повысилась с 1994 по 2005 год с 23% до 35%. Более половины включенных в эти группы оценивают свое положение как бедственное, поэтому основная цель их существования – борьба за выживание (так оценивают свое положение 60% респондентов первой группы и 32% – второй). Социально – профессиональный состав, включенных в эти группы (здесь велика доля безработных, пенсионеров, домохозяек, безработных), а также отношение к проводимым реформам, позволяет сделать вывод, что здесь преобладают либо противники рыночной экономики, либо те, кто не имеет сколько – либо четких представлений о том социальном идеале, который для них предпочтителен. Примерно 40% процентов опрошенных пенсионеров выступили против продолжения реформ в России, а доля затруднившихся определить свою позицию по данному вопросу среди домохозяек составила 67%, а среди безработных – 52%.

Еще одна важная черта, характеризующая развитие идеологического хаоса в современной России, – разрыв в эволюции утилитарной и духовной составляющей социального идеала, что, в частности, проявилось в отрыве эволюции утилитарных идеалов, от эволюции социокультурных ценностей, присущих современному рыночному обществу. Это характерно в той или иной мере для всех групп населения, независимо от их приверженности к конкретному социальному идеалу, но в наибольшей степени он выражен у активных сторонников рыночной системы отношений (модернистов). О заметном разрыве в эволюции утилитарных и духовных ценностных установках россиян свидетельствуют и опросы

относительно того, чему чаще всего завидуют люди: 60% опрошенных считают, что в первую очередь – богатым; 38% – удачливым; 16% – повидавшим мир; 15% – умным и талантливыми [18,с.256]. Показательно, что аморальное поведение россияне считают вполне допустимым в первую очередь во взаимоотношениях с государством при условии незначительности наказания или небольшой вероятности «попасться». Очерченные тенденции, характеризующие идеологический хаос в современной России противодействуют развитию здесь трансформационных процессов, ориентированных на формирование современного рыночного общества. Разрывы в социокультурных ценностях, деформация ценностей, свойственных цивилизованному рынку, конформизм любого типа, препятствуют формированию общественного консенсуса, порождают социальную пассивность, способствует размыванию нравственных основ поведенческих мотиваций в любой сфере жизнедеятельности общества и, в конечном счете, тормозят его трансформацию, а при определенных условиях могут прервать реформирование общества, как любого и общества, попавшего в своеобразную культурно – институциональную ловушку. Вопрос о том, почему в российском обществе сохраняется идеологическая сегментация, почему новые собственники очень часто оказываются неэффективными, почему не малое число сторонников рыночного развития не придерживаются принципов общечеловеческой морали и социокультурных ценностей, присущих современной рыночной системе, широко дискутируется в российской научной и политической среде. Не вдаваясь в содержание этой дискуссии (в частности, в длительный спор между современными «западниками» и «антизападниками»), выделю один фактор, который, несомненно, сыграл и играет весомую роль и в развитии идеологического хаоса и обозначившимся в последнее время повороте россиян к авторитарной рыночной системе. Признавая, что траектория развития общества всегда испытывает зависимость от прошлого, нельзя сбрасывать со счета и то обстоятельство, что сложившаяся в российском обществе ситуация в большой степени связана с *характером* избранной ее правящими кругами идеологии рыночного хозяйства и стратегией его развития.

В России, как и в других трансформирующихся обществах, выбор общезначимого альтернативного социального идеала, в конечном итоге, тоже зависел от соотношения социальных общественных сил. Но вследствие того, что соотношение это оказалось нестабильным, здесь наблюдается быстрая смена альтернативных социальных идеалов. В течение последней декады она произошла трижды. На самом начальном периоде трансформации российского общества, когда реформаторские силы, были представлены разнородными социальными силами, в первую очередь – либералами – западниками, бывшей партийно-комсомольской и административной номенклатурой (второго эшелона), либералы в качестве альтернативного тоталитарному обществу социальному идеалу выдвинули

рыночную систему хозяйства, основанную на принципах экономического либерализма. Однако, во многом упрощенный и технократический подход к реформированию общества, проводимый курс на деидеологизацию и деинституционализацию общества, с одной стороны, с другой, номенклатурный характер приватизации, резкое падение качества жизни значительной части общества разрушение его производственного потенциала, позволили бывшей партийно-комсомольской и административной номенклатуре перехватить властные позиции. Она при определенной поддержке либералов, практически идеологию экономического либерализма заменила идеологией социального дарвинизма. В конце 90-х г.г. – начале XXI века, произошли заметные изменения во властных структурах: баланс сил стал складываться в пользу силовых структур, ослабло политическое влияние крупного капитала на властные органы, резко ухудшились условия для деятельности оппозиционных партий, капитализм, формирующейся в России все более сближался по своим характеристикам с государственно–бюрократическим типом, ориентированным, в первую очередь, на интересы относительно узких социальных слоев – номенклатуры и крупного капитала. В его рамках, произошла дальнейшая легализация идеологии социального дарвинизма, эскалация его социокультурных ценностей. Определенная часть общества не смогла их освоить, но более значительная доля населения, не принимая их, была вынуждена к ним приспособиться и только узкие слои населения приняли их, как естественные. При отсутствии эффективной правовой системы и соответствующих современному рынку институций, при достаточно слабой осведомленности общества о правилах игры на свободном рынке, наличии специфического, доставшегося от советского периода гражданского общества, в котором горизонтальные и вертикальные связи формировались на основе личных связей, реализующихся в своеобразных формах (начиная от взяточничества, распространения всякого рода блата, и, кончая формированием мощной системы теневых отношений во всех сферах жизнедеятельности общества), происходило размывание прежней официальной идеологии; ее сменяли размытые поведенческие нормы, тяготеющие к идеологии социального дарвинизма, социокультурные ценности которой закреплялись через трансформаторскую активность всех слоев общества. Социологические опросы дают основания сделать вывод о том, что идеология социального дарвинизма к концу 90-х г.г. XX века исчерпала свой прагматический потенциал для двух третей россиян. Более половины респондентов считают, что сегодняшнее российское общество менее справедливо, чем советское. Это мнение мотивируются, в первую очередь, неудовлетворенностью сложившимися в российском обществе в процессе трансформации макроэкономическими условиями: усилением социальных различий между богатыми и бедными, значительным снижением социальной защищенности, первоначально несправедливым распределением

общественной собственности. Но неприятие этой идеологии вызвано не только чисто материальными соображениями. Достаточно значительная доля опрошенных респондентов критически оценивает изменения, характеризующие перемены, происходившие в последние пятнадцать лет в культуре и морали. Неприятие значительной частью российского общества сложившегося в России рынка, вызвано не столько специфической ментальностью россиян, сколько нестыковкой ее с идеологией социального дарвинизма, которая, очевидно, не имеет ничего общего и с западными ценностями. Очевидно и то, что траектория развития российского общества испытывает большую зависимость от советского прошлого. Такая зависимость присуща любому обществу. В России она проявляется, прежде всего, в повороте весомой части общества к ценностям авторитарному типу социальной системы.

Поворот к привычному для российского общества социальному идеалу лишь частично можно объяснить особой ментальностью россиян. Очевидно, он вызван и другими причинами. Во-первых, идеология социального дарвинизма оказались неприемлемой для значительной части населения. Но, не имея четкого представления об идеологии современного рынка, население предпочло традиционные для советского общества социокультурные ценности, которые оно уже апробировало на практике, накопив при этом опыт использования идеологии административно – командной системы в своих интересах. Во-вторых, большую роль в повороте россиян к авторитарной социальной системе играет приверженность верхних эшелонов власти к ее ценностям. В условиях растущей монополизации СМИ в руках государства расширяются возможности их безальтернативной пропаганды, которая направлена, в первую очередь, на их эмоциональное восприятие. Кроме того, сохраняющиеся относительно высокое доверие к президенту, который декларирует эти ценности, также в определенной степени способствуют росту их сторонников среди россиян.

Очевидно, что поворот к социокультурным ценностям авторитарного общества только временно снизил уровень идеологического противостояния в сегодняшней России. Корпоративный тип государства, формирующегося в рамках авторитарной социальной системы, по определению неэффективен и в экономическом, и в социальном отношении. Поэтому эмоциональное влияние пропаганды ее ценностей ограничено. Кроме того, как ни было сильно влияние идеологии особого пути развития России, в условиях развития процессов глобализации и растущей открытости российского общества, она не сможет глубоко укорениться в сознании россиян. Конкретизировать временные рамки, в течение которых именно эта идеология в какой – то мере будет цементировать российское общество, трудно. Но, очевидно, что в ближайшей перспективе ее влияние останется достаточно сильным. Можно только предположить, что, если российское общество будет двигаться в сторону авторитаризма, то, возможно, сначала будет усиливаться тенденция к конформизму, и, вероятно, произойдет

усиление идеологий, которые сегодня носят маргинальный характер, представляющих взгляды крайних националистов, сегодняшних российских фашистов и сталинистов. По-нашему мнению, реальное преодоление и ценностного размежевания и нового отхода от большинства общества от советского стереотипа социального поведения невозможно без принципиального обновления идеологии, которая в качестве альтернативного идеала выдвигает развитие рыночной системы, основанной на принципе социального либерализма. Такая рыночная система, с одной стороны, соответствует особенностям ментальности российского общества, с другой – не препятствует развитию тенденции к глобализации, которая, не отрицая необходимость учета особенностей национальной культуры, создает условия для их постепенного сближения. Условием распространения социокультурных ценностей идеологии социального либерализма выступает осознание ее необходимости для России ее правящими кругами. Но, очевидно, что для восприятия их обществом требуется не только качественное изменение условий жизни большинства членов общества, но своего рода «окультуривание» присущих многим из них привычек, традиций, стереотипов мышления и одновременно «выращивание» новых ценностных мотиваций, соответствующих идеологии социального либерализма.

Литература:

1. См. например, Веблен Т., Теория праздного класса, М., 1984;
2. Commons J.R. Institutional Economics, New York, 1934;
3. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты, Москва, 2003;
4. Норт Д., Институты, институциональные изменения и функционирование экономики;
5. Фуруботн Эрик Г. и Рихтер Р., Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории, Санкт – Петербург, 2005.
6. Фридмен М., Методология позитивной экономической науки, THESIS//1994. Том 2. Выпуск 4.
7. Беккер Г.С., Экономический анализ и человеческое поведение //THESIS.1993.Том 1. Выпуск 1.
8. Волчек Н., Экономический человек: «pro et contra» в книге Национальная экономика в условиях глобализации: государство и бизнес, Санкт–Петербург, 2004.
9. Бранский В.П., Пожарский С.Д., Глобализация и синергетический историзм. Санкт – Петербург, 2004.
10. Кармин А., Культурология, Санкт – Петербург, 2001.
11. Нельсон Ричард, Уинтер Сидней.Дж., Эволюционная теория экономических изменений, Москва, 2002.
12. Заславская Т.И., Социальный механизм трансформации российского общества, в книге: Социетальная трансформация российского общества, Москва, 2002
13. Клейнер Т.Б., Эволюция институциональных систем, Москва, 2002.
14. Кузьминов Я., Яковлев А., Ясин Е., Институты: от заимствования к выращиванию, Вопросы экономики, 2005, № 5.

15. Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии, 2005, №6, с.51.
16. Общественное мнение 2004. Ежегодник. Аналитический Центр Ю. Левады.
17. www.regnum.ru/news*4698, 14.06.2005.
18. Левада Ю., От мнений к пониманию. Социологические очерки 1993 – 2000, Москва, 2000.
19. Свободная мысль – XXI, 2005, №10.

В.Ю. Паикус, Н.А. Паикус

НОВАЯ ЭКОНОМИКА: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Изменение внутренней структуры национальных систем, развитие новых функциональных связей, изменение качества взаимодействия элементов этих систем способствует возникновению качественно иных институтов в экономике. Классическая система не может справиться с новыми функциональными требованиями, так как влияние факторов неопределенности и риска, скорость протекания процессов и качество взаимодействия элементов экономических институтов (в частности, информационного взаимодействия) принципиально меняется.

Простой перенос новых системных связей на старые институты приведет в таких условиях к искажению основных постулатов теории систем и, как следствие, к существенным нарушениям устойчивости социально-экономических систем и резкому снижению эффективности их функционирования. Следовательно, развитие новых функциональных связей в экономике невозможно без изменения самого системообразующего принципа построения социально-экономических объектов. В этих условиях в настоящее время приобрела широкое распространение концепция новой экономики, которая существенно расширяет рамки классических социальных и экономических институтов и позволяющая исследовать большие открытые системы с высоким уровнем холистичности.

Новые системообразующие тенденции наблюдаются в экономике в течение последних 10-15 лет. Возникновение столь революционных изменений объясняется вполне конкретными причинами, влияние которых постоянно усиливается и расширяется, вовлекая в данные процессы все новые и новые национальные системы, реализуя тем самым своеобразный мультипликационный эффект преобразования экономики. Можно выделить следующие причины возникновения новых системообразующих тенденций: [5]

- Глобализация мировой экономики и интеграция мировых рынков капитала;

- Изменение методов ведения бизнеса и построения компаний (от выделения и стандартизации бизнес-процессов до реинжиниринга и стратегического менеджмента II уровня (менеджмента самообучающихся систем)), а как следствие – изменение структуры больших социально-экономических систем;

- Превращение компьютерных технологий (вплоть до внедрения ERP-технологий самых высоких уровней) в «фактор выживания» компаний и целых национальных социально-экономических систем; [8]

- Рост электронного бизнеса (особенно B2B и B2C): B2B-революция («B2B-революция будет развиваться со скоростью света»);

- Усиление конкуренции и дифференциации компаний и систем («придумайте что-нибудь, что сделает Вас на секунду уникальным и даст Вам уникальное конкурентное преимущество»);

- Инновационность (склонность к новаторству) организационной структуры;

- Капитал компании и национальной экономической системы в целом начинает все более состоять из «неосязаемых активов» (знания, бренд, человеческий капитал и т.д.).

Под воздействием приведенных выше факторов в научный оборот вошел термин «новая экономика» (метакапитализм). Как считается, наиболее передовые фирмы (по списку Fortune 500) работают в секторах рынка, которые в большей степени являются порождением новой экономики. Вместе с тем, до сих пор не существует единого признанного определения новой экономики, особенно если учесть проникновение этого термина из области бизнеса в область социально-экономических явлений и процессов. Рассмотрим некоторые часто употребляемые определения этого термина.

Новой экономикой (с точки зрения масс-культуры, которая, к сожалению, проявляется и в научных статьях) называют все компании, связанные с Интернетом и рынком информационных технологий (особенно в секторе B2C – business to clients). Данное определение представляется излишне поверхностным, ибо не учитывает ни человеческий капитал, ни инновационный характер новой экономики, который делает ее действительно новой. Именно на нем основываются многие экономисты, заявляющие что «новая экономика – это мыльный пузырь» и ничего нового в ней нет.

Новой экономикой (с позиций менеджеров компаний, «деловой» точки зрения) называют компании, работающие на быстрорастущих рынках, где главным критерием является развитие компании за счет умелых и активных предпринимательских действий ее руководства.

Вместе с тем, под это определение подходит практически любая компания на быстро растущем рынке. Необходимо отметить, что среди лидеров новой экономики попадаются и не молодые компании. Поэтому и это определение не годится.

И, наконец, **новой экономикой** (с точки зрения PR–технологий) называется экономика, связанная исключительно с интеллектуальным потенциалом. Однако и это определение нельзя принять беспрекословно, так как инновации в IT–секторе, это совсем не вся новая экономика.

Следовательно, прежде, чем переходить к поиску устойчивых путей новатизации российской экономики и эффективного развития социально–экономических национальных систем, необходимо определить те основные черты, которым должна удовлетворять новая экономическая система. Рассматривая данные характеристики нельзя забывать, что новая экономика развивается, и расширяется в область новых традиционных сфер экономики, следовательно, этот термин постоянно обновляется [1]. Итак, выделим основные **черты новой экономики**

Во-первых, новая экономика основана на знаниях и передовых технологиях, на первый план выходит интеллектуальная составляющая товара и услуги. Интеллектуальный капитал стал главнейшим фактором в развитии новой экономики, так как от оригинальных идей, технологий и моделей ведения бизнеса можно получить огромные доходы. Научеёмкие продукты (услуги) стали определяющим фактором экономического роста, что относится не только непосредственно к инноваторам, но и к имитаторам. Формируется устойчивая тенденция наделяния товара интеллектуальным имиджем, что также является отличительной особенностью товара и рынка в условиях новой экономики.

Во-вторых, обработка и обмен информацией стали более мощными системообразующими факторами и более эффективным средством управления инновационными процессами, чем классические системные связи и перемещение физических товаров. [3] Для обмена информацией практически отсутствуют барьеры. Стоимость компаний все в большей степени определяется нематериальными активами (идеи, технологии и стратегии объединения и использования главных информационных ресурсов компании). Ключевые преимущества получают те компании, которые могут быстро реагировать на изменения на рынке и адаптироваться к новым условиям в реальном времени, которые научились постоянно менять свою структуру, методы ведения бизнеса, продукцию и услуги. Обеспечение же таких компаний человеческим капиталом непосредственно зависит от эффективности инновационных социально–экономических процессов, в результативности которых обмен информации также приобретает все большее значение.

В-третьих, фокус окончательно сместился с производства товаров на оказание услуг. Большая часть рабочей силы занята сегодня в сфере услуг (в частности, образовании) или обработке информации.

В-четвертых, в этих условиях особое значение приобретает уже не физическая составляющая капитала, но капитал человеческий и, что особенно важно, социальный.

В-пятых, на развитых рынках идет усиление конкуренции и превращение инновационного процесса не только в достаточный, но и необходимый (критический) элемент успеха. С одной стороны, в новой экономике преимущества первопроходца еще более значительны, чем ранее, а с другой – победитель (лидер) получает все.

В-шестых, усиление конкуренции неразделимо с усилением кооперации – конкуренты объединяют свои усилия (не переставая конкурировать по другим процессам и продуктам) в целях выхода на принципиально иной конкурентный уровень и вынуждены работать со своими партнерами–конкурентами в режиме полноты информации. Полнота информации предполагает, что партнеры обязаны оперативно (в режиме реального времени) предоставлять друг другу всю необходимую информацию о связывающих их процессах.

В-седьмых, новая экономика – это экономика взаимосвязей и взаимозависимостей. Изменяется отношение, как к самой организации, так и к рынку, возникают новые возможности привлечения потребителей. Экономика делается все более и более холистичной (изменения, происходящие где-то, чувствуются практически всеми участниками рынка). Произошел переход в сознании производителя от пассивной маркетинговой стратегии («найди потребность и удовлетвори ее») к активной («создай потребность и удовлетвори ее»). Естественно, в современном мире бурное развитие телекоммуникаций дает возможность влиять на массовое сознание, позволяет быстро (и с меньшими издержками) создать массовую потребность. ИТ технологии позволяют персонифицировать как информацию, так и товар так, чтобы он наиболее полно удовлетворял потребностям конкретного клиента.

В условиях высокой доли информационной составляющей в стоимости товаров и услуг для производителя важнее хорошее знание рынка и потребностей общества, таким образом, особую важность приобретает знание своих конкретных потребителей, воспроизводство этих потребителей (лучше всего расширенное), трансформация собственной организации под их интересы и запросы.

В новой экономике риск, неуверенность и постоянные изменения являются правилом (а не исключением из него) Такая экономика должна породить принципиально новый тип организации (предпринимательские организации и иные формы мягких систем) и, следовательно, новые подходы к управлению этими системами. Новая экономика не отрицает риск и неопределенность, она его учитывает, функционируя в этой среде. Поэтому, особое значение приобретает системное представление деятельности и исследование ситуаций неопределенности. [4, 7, 8]

Мобильность новых экономических систем, их адаптационные способности и скорость саморазвития непосредственно зависят от инновационных способностей и креативности их персонала. Тем самым, новые экономические тенденции должны охватывать все институты

национальной экономики, так как только в этом случае возможно обеспечение фирм новой экономики необходимым человеческим капиталом. Следовательно, скорость проникновения и закрепления новых экономических тенденций непосредственно зависит от широты охватывающих экономическую систему преобразований. Можно достичь определенных успехов на этом пути в рамках конкретной компании, привлекая новаторов со всего мира, но для того, чтобы достичь широкого охвата обновления национальной экономики необходимо создать принципиально новые социально–экономические институты и процессы, которые бы поддерживали и направляли необходимые инновационные направления.

Новые экономические системы по своей сути должны быть максимально открытыми, что предполагает постоянный информационный обмен системы с окружающей средой (другими элементами социально–экономических макросистем), а также быструю и эффективную информационную циркуляцию внутри системы. Качество и скорость информационных процессов в открытых системах будет непосредственно определять степень их адаптируемости. Таким образом, качество и скорость информационных процессов и эффективная устойчивость их информационной структуры должны стать необходимыми факторами распространения новаций.

Новые экономические институты, будучи в полной мере открытыми системами, стремятся к росту холистичности (приобретению новых системообразующих связей, непосредственно отражающихся на скорости информационного обмена в системе) и поиску новых эквифинальных состояний (поиску устойчивых состояний качественно иного уровня). В условиях же информационного дефицита системообразующие связи становятся все более формальными и ненадежными, что в конечном итоге приводит либо к их разрыву, либо к существованию в номинальной форме. Как утверждаю Нордстрем и Риддестралле, такие преобразования происходят, например, с институтом семьи в странах Европы. Сокращение системообразующих связей будет непосредственно отражаться на управляемости всех процессов, протекающих в системе, и, как следствие, на их эффективности.

Для достижения мультипликационного инновационного эффекта в экономике необходим рост холистичности (при сохранении эквифинальности системы), а, следовательно, постоянное совершенствование информационной структуры. Более того, даже локальное снижение скорости информационных процессов может привести к ускоренному системному распаду. Таким образом, при формировании систем новой экономики мультипликационные эффекты могут иметь как конструктивный, так и деструктивный аспект.

Устойчивость инноваций в новых экономических системах также зависит от эффективности их информационной структуры, так как

распространение инноваций (непосредственно усиливающих формирование новых экономических систем) происходит в условиях полноты информации. Эффективность же реформирования социально-экономических систем под воздействием инновационных процессов зависит от качества и скорости закрепления системообразующих связей.

Тем самым, устойчивое инновационное развитие социально-экономической сферы должно происходить по информационному типу. Специалисты считают, что такой тип развития и, что точнее, устойчивого экономического роста носит антиэнтропийный характер и приводит к заметному росту эффективностей связей и процессов в экономических системах. [3, с. 99-100] Информационный тип экономического роста не связан с проблемой «затраты–выпуск», это преимущественно эндогенный рост. Косвенными признаками информационного характера развития являются высокий образовательный уровень населения и высокая степень доступности информации. А это и есть те основные приоритеты, которые выдвигают инновационные реформы социально-экономической сферы.

Таким образом, для достижения конструктивного эффекта инновационного реформирования в соответствии с заявленными реформой целями необходимо построение такой структуры объекта реформирования, которая бы обеспечила наибольшую полноту информации и наивысшую скорость информационных процессов.

Литература:

1. Бейкер Д., Абрахамс П. «Новая экономика» – это почти миф // Ведомости. 2001. 18 окт.
2. Минс Г., Шнайдер Д.. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: Какими будут компании и рынки в XXI веке. М., 2001.
3. Николаева Т. П. Основы информационной экономики. СПб., 2001.
4. Новая экономика: миф и реальность // ПТиПУ. 2001. №6.
5. Нордстрем К., Риддестрале Й. Бизнес в стиле фанк: Капитал пляшет под дудку таланта. 2-е изд. СПб.: Стокгольмская школа бизнеса в Санкт-Петербурге, 2006.
6. Пашкус Н. А. Новая экономика и культура постмодерна // Становление информационной экономики: сборник научн. трудов / Под ред. Б.В. Корнейчука. СПб. «Нестор», 2006.
7. Пашкус Н.А. Применение специального распределения “Дельта квадрат” при оценке финансовых рисков, ассоциируемых с проектом // Вестник СПб гос. университета. Серия 5. 1999. Вып. 2.
8. Пэйтел К., Мак-Картни М. П. Секреты успеха в электронном бизнесе. СПб.: Питер, 2001.

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Определяющим фактором постиндустриального общества, а следовательно, основным элементом формирования человеческого капитала на новом этапе развития экономики признаются знания и информация, поэтому закономерным является появление в экономической науке нового направления – *экономики знаний*. О масштабах экономики знаний в развитых странах свидетельствует ряд показателей. В США в составе сферы услуг (доля которой в ВВП США с 60-х годов возросла с 50 до более чем 70%), основной сферы распространения и использования информации 63% услуг могут быть отнесены к категории интеллектуальных. Если брать непосредственные инвестиции в человеческий капитал, то можно отметить, что в США в 90-е годы совокупные инвестиции в человеческий капитал втрое превысили инвестиции в физический капитал, расходы на образование превысили половину инвестиций в физический капитал, расходы на здравоохранение оказались выше них. Доля инвестиций в человеческий капитал в общем объеме ВВП США, по некоторым оценкам, составляет более 15% ВВП, что превышает «чистые валовые инвестиции частного капитала в заводы, оборудование и складские помещения» [1].

Как отмечает ряд исследователей, в частности Дж. Ходжсон [5], современные экономические системы при переходе к постиндустриальной стадии характеризуются важнейшей долговременной тенденцией – прогрессом знаний и нарастанием сложности социально-экономической жизни, порожденной мощными экономическими факторами и ведущей к расширению рыночного пространства и диверсификации производимых продуктов. Растущая сложность порождает всевозможные социально-экономические, политические и технологические проблемы. Отсюда возможны два альтернативных сценария дальнейшего развития общества: *благоприятный*, при котором возможности и способности людей безгранично расширяются, и *неблагоприятный*, при котором развитие сопровождается утратой способности к труду. Эти сценарии можно определить, по Ходжсону, как «*сценарий прогресса знаний*» и «*сценарий деквалификации*», причем их объединяет общая предпосылка: производственные процессы и продукты в ведущих отраслях экономики становятся все более сложными и высокотехнологичными. Соответственно, возрастающая сложность, а следовательно, и неопределенность становятся присущи всем видам социальной деятельности, как в сфере производства, так и в сфере потребления. Два

выделенных сценария дают противоположные ответы на вопрос о том, влечет ли нарастание сложности повышение или понижение уровня квалификации и адаптивности человека.

Сторонники благоприятного сценария оптимистичны в этом вопросе вследствие того, что во-первых, для выполнения производственных задач требуется все больше знаний и трудовых способностей, поэтому рост производственной квалификации наблюдается во многих секторах экономики; во-вторых, в условиях диверсифицированного ассортимента продукции потребитель также сталкивается со сложной задачей оценки качества и степени пригодности предлагаемых товаров и услуг, что предопределяет рост квалификации потребителей. Кроме этого, наряду со способностями общего характера во все большей степени возрастают специализированные уникальные навыки, все большую роль в экономической и общественной деятельности начинает играть информация, в экономику все больше вторгается неопределенность.

Неблагоприятный сценарий развития постиндустриального общества

В рамках неблагоприятного сценария считается, что рост механизации и автоматизации производства, совершенствование технологий и оборудования приведут к снижению уровня квалификации рабочей силы, т.е. высокотехнологичная экономика будущего начнет подавлять стремление человека к приобретению знаний, а новые технологии будут применяться *экстенсивно* – не в целях повышения созидательной мощи человека, а вытесняя ее. При этом, как считает В. Иноземцев [3], в обществе будущего эксплуатация (или неравенство в случае снижения степени эксплуатации) может стать еще более жесткой за счет обладания знаниями немногими в ущерб всем остальным.

При таком сценарии, по Ходжсону, большая часть населения живет в праздности, лишь некоторым людям повезло (или не повезло!): лишь иногда они обслуживают клиентов, ценящих человеческое общение. Активный образ жизни ведет лишь малая часть населения: высшие менеджеры, в том числе собственники и люди искусства. Но в условиях отчуждения от производства и насыщения адекватным предложением развлечений и материальных благ общая культура человеческих устремлений сводится в большей мере к соревнованию в сфере престижных расходов, нежели в сфере продуктивной деятельности: статус человека будет формироваться его потреблением, а не плодами его труда или творческими достижениями.

К теоретическому анализу неблагоприятного сценария близка проблема социальных фильтров, нашедшая свое отражение в соответствующей теории (*теории фильтра*). В ней процесс получения знаний, в том числе образовательный процесс, может играть функцию средства социального отбора и сортирования учащихся по их

производственным качествам. В теории фильтра скептически оцениваются возможности неограниченного роста образования, а повышение уровня образования само по себе, как считается, не способно ни ускорять экономический рост, ни сокращать безработицу. По мнению Р. Хернстейна, в будущем обществе устранение всевозможных социальных привилегий приведет к выделению «биологической элиты» и замене экономического неравенства новым, основанным на различиях в человеческом потенциале [4, с. 38-39]. Данное мнение близко к приводившейся ранее мысли В. Иноземцева и вступает в противоречие с идеей, высказанной еще Г.Манном, о том, что образование выступает великим уравнилителем в обществе. Сторонники теории фильтра утверждают, что упор на знания и способности означает усиление позиций квалифицированных работников на рынке труда и углубление «пропасти», разделяющей их с неквалифицированными работниками. Это проявляется в виде растущей дифференциации доходов и острого дефицита квалифицированных трудовых ресурсов во многих индустриальных странах на фоне массовой безработицы среди неквалифицированной рабочей силы. Поэтому неслучайным выглядит в рамках концепции человеческого капитала постепенное наделение образования не производственной, а селективной (информационной) функцией.

Сторонники неблагоприятного сценария также полагают, что в постиндустриальном обществе только творческая элита следует внеэкономической мотивации, так как ее материальные проблемы были решены предыдущими поколениями или решаются ею самой без особых трудностей. Но огромная масса населения продолжает следовать экономическим мотивам, не имея социальных условий для процветания там, где образование, знание, редкая профессия являются источником богатства. Так, уже сегодня наблюдается возрастание относительной бедности на Западе в связи с технологической революцией и сокращением потребности в неадекватной этому рабочей силе. В связи с этим может возникнуть неуправляемая анархия, как называл ее Дж. Бьюкенен, в отличие от управляемой анархии или свободы индустриального общества. Ряд исследователей в отличие от Д. Белла, называющего экономическую, индустриальную эпоху капитализма технологической, а постиндустриальную фазу социальной, считают, что экономическая мотивация индустриального общества (капитализма) была защищена культурной или религиозной мотивацией и жестко институционализированной социальной структурой, поэтому именно оно является более социальным, чем постиндустриальное.

Коренное изменение в постиндустриальном обществе коснется того, что впервые в истории условием принадлежности человека к господствующему классу станет не право владеть благом, а способность им воспользоваться. Следовательно, социальный статус человека будет определяться прежде всего его образовательным уровнем, способностью превращать информацию

в знания, самостоятельно осуществлять продуктивную деятельность в условиях технологически совершенного хозяйства. Таким образом, классовые различия в постиндустриальном обществе будут обусловлены прежде всего различиями в образовании. Вследствие этого общество все равно может остаться классовым, но основными уже будут не классы собственников материальных средств производства и наемных работников а классы, обладающие собственностью на знания и информацию и не обладающие ими, вынужденные подчиняться высшим классам, о чем уже упоминалось при описании неблагоприятного сценария развития общества.

Это вызывает беспокойство ряда ученых, считающих, что устранение господствующей роли вещных материальных факторов может снять любые препятствия роста социального и имущественного неравенства. Будучи порождено не относительно условными и внешними характеристиками вещного богатства, а сущностными отличиями внутреннего потенциала членов общества, новое классовое деление может стать гораздо более жестким, чем в эпоху господства частной собственности. Ее преодоление «не имеет прямого отношения к установлению равенства. Оно, по-видимому, оказывается невозможным до тех пор, пока человек остается переходной субстанцией от низших, чисто биологических, форм, из которых он проистекает, к высшим, чисто духовным формам, к которым он устремлен» [3; с. 13].

Благоприятный сценарий развития постиндустриального общества

В рамках благоприятного сценария утверждается, что на пороге постиндустриального общества постепенно происходит процесс социализации отношений собственности, проявляющейся в усилении общественного контроля работников, профсоюзов, ассоциаций потребителей и производителей, общественных объединений и политических партий. Наемные работники постепенно приобщаются к собственности, являясь владельцами акций предприятий, что изменяет их социальный статус. Так, в последние годы от 57,5 до 59,8% американских семей держат в акциях средства, составляющие около 28% их общего капитала, что принесло им более 10 трлн. долл. дохода только во второй половине 90-х годов [3, с. 9-10].

Работники также приобщаются к участию в руководстве хозяйственной деятельностью предприятия (без учета владения обыкновенными акциями), что приводит в известной степени к превращению их в *сохозяев*, а не просто наемников. В ряде стран на особой законодательной основе в рамках коллективных договоров, например, в западной Германии в соответствии с Законом 1952 г. о производственных советах и Акционерного закона 1965 г., наемные работники имеют право выбирать своих представителей в советы директоров предприятий; из их числа избираются производственные советы, которые в сотрудничестве с руководством и профсоюзами решают вопросы организации производства и социально-экономические проблемы. Состав этих советов избирается всеми работниками независимо от профсоюзного членства, эти советы существуют помимо органов профсо-

юзов, хотя в англосаксонских странах, Японии, Финляндии, Швейцарии представительство работников на предприятиях осуществляют в большинстве случаев исключительно профсоюзы. В ряде стран существует один представительный орган коллектива (Германия, Австрия), в других (Франция, Люксембург) на предприятиях функционируют два органа: орган представительства трудового коллектива и двусторонний орган, в котором заседают представители коллектива и администрации, а также профсоюзов (с правом совещательного голоса). Заметим, что в нашей стране была попытка в юнце 80-х годов создать подобные советы в форме СТК (советов трудовых коллективов), но они были похоронены вместе с самой социалистической системой.

Кроме появления законодательств об участии трудящихся в управлении возникает явление выкупа предприятий трудящимися (например, «план Мейднера» в Швеции), т.е., развивается институт коллективной собственности работников в форме народных предприятий. Причем, эти предприятия в сравнении с технологически сопоставимыми частно-капиталистическими предприятиями, кроме высоких зарплаток работников, имеют в среднем в 2 раза более высокие темпы роста производительности труда, в 1,5 раза – выше прибыльность. 90% таких предприятий не продают на рынке свои акции или вообще обходятся без акций, полностью заменяя их личными счетами работников. Уходящие с предприятия работники обязаны продавать свои акции, паи и другие активы трудовому коллективу. Условно можно выделить три формы коллективной собственности работников; *долевою, неделимую, смешанную.*

Наиболее детально правовой статус *долевой формы* представлен в законодательстве США в соответствии с планом создания собственности работников. Его основная идея состоит в том, чтобы сделать работников фирмы ее совладельцами в виде выкупа части акционерного капитала, что дает работникам как трудовому коллективу в целом средство удержать в своей компании установленный пай. При увольнении работник получает не акции, а соответствующую денежную сумму. При выкупе всех акций фирмы и погашении кредитов ее рабочий совет (орган трудового коллектива) получает право назначать состав директорского корпуса.

Примером *неделимой формы* является фирма «Партнерская группа Джона Д. Люиса», в которой занято около 40 тыс. человек, большинство из них (около 32 тыс.) – совладельцы фирмы. Капитал фирмы принадлежит ей как юридическому лицу. Работники-совладельцы участвуют в управлении фирмой и прибылях. Определенная часть прибыли распределяется в виде надбавки к зарплате. При увольнении работник не получает денежную компенсацию, но имеет право на получение от фирмы льготной пенсии.

Пример *смешанной формы* – испанская федерация «Мадрагона» (Мадрагонская кооперативная группа), в которой капитал неделим и на лицевой счет работников производится отчисление из фонда накопления. При увольнении или выходе на пенсию работник или семья и наследники

по завещанию получают из этого фонда свою долю прибыли, начисляемую за все время работы в федерации, а также свой вступительный пай.

Таким образом, по пути трансформации индустриального общества в постиндустриальное постепенно решается задача ограничения, а в перспективе – и преодоления наемного труда, так как в современных условиях наемный труд оказывается недостаточно эффективным по причине внедрения в производство новейших технологий. Сами собственники предприятий заинтересованы в усилении творческого подхода работников путем развития разных форм их соучастия в принятии решений. А у рабочего класса складывается новая роль в распределении прибавочной стоимости, которая осознается сегодня как частичное преодоление процесса эксплуатации. Важнейшим капиталом постиндустриального общества становится человеческий капитал, являющийся «адекватной формой выражения производительных сил человека на постиндустриальной стадии развития общества с социально ориентированной экономикой рыночного типа» [2, с. 14-15].

Между тем в «новом», высокотехнологичном производстве, а не в традиционных его отраслях, происходят более значительные трансформации отношений собственности, вызванные научным прогрессом. Там, где наука действительно становится производительной силой, а информация и знания – важнейшим ресурсом общества, работник становится интересен этому обществу не как носитель абстрактной «рабочей силы», способной к малоквалифицированному монотонному труду, а как обладатель уникальных интеллектуальных способностей, являющихся результатом обучения и творческого поиска. В таком обществе собственность на материальные средства производства перестает быть основным условием высокого благосостояния; залогом жизненного успеха становятся не собственность, а организация; не владение, а пользование; не возможность присвоить, а способность применить те или иные средства и условия производства. Изобилие материальных благ постиндустриального общества порождает новые, постматериалистические ценности современного человека с его стремлением к максимальному саморазвитию, являющимся важнейшим источником прогресса.

В этих условиях формируются новые пропорции оптимального сочетания личных и социальных интересов, индивидуализма и коллективизма и, как следствие, рождается, по мнению Иноземцева, дихотомия частной и личной собственности [3]. Последняя характеризуется Иноземцевым прежде всего соединенностью работника со средствами труда и вынесением экономических отношений за рамки непосредственного процесса производства. Сегодня, когда человек в постиндустриальном обществе выходит за пределы массового материального производства, информация становится важнейшим хозяйственным ресурсом, а средства, необходимые для создания информационных продуктов, оказываются доступными все более широкому кругу работников интеллектуальной

сферы, наступает ренессанс этого вида собственности. К тому же все больше необходимых обществу товаров эффективно производится за пределами традиционных производственных структур.

Информационная революция не только сделала знания основной производительной силой, она сформировала предпосылки для того, чтобы средства, необходимые для создания, распространения и воспроизводства информационных продуктов, стали доступны каждому работнику, способному обеспечить им адекватное применение.

При переходе к постиндустриальному обществу изменяется структура класса наемных работников: развитие НТР переместило роль его ядра от традиционного промышленного пролетариата вначале к работникам технологически передовых отраслей массового производства (в США – уже в 50-60-е годы), а затем – к работникам информационного производства – к рабочей интеллигенции («новой рабочей аристократии»). Это было обусловлено: во-первых, ее ролью в формировании «человеческого капитала», во-вторых, ее ролью носителя общечеловеческой культуры и тем самым проводника воздействия на всех работников.

В постиндустриальную эпоху происходят необратимые изменения в характере трудовой деятельности, приобретающей творческий характер. Важнейшая отличительная черта творчества состоит в его самодостаточности, отражающей доминирование стимулов, порожденных стремлением к развитию личности, над материальными мотивами тогда, когда достигнут определенный уровень удовлетворенности основных жизненных потребностей человека. Как отмечает Иноземцев, творчество как основная характеристика постэкономической эпохи противостоит традиционному пониманию труда и предтрудовой инстинктивной деятельности, характеризующим экономическую и доэкономическую эпохи [3].

Творческий труд и органически связанное с ним творческое потребление, творческая общественная деятельность перестали быть привилегией «господствующих классов». Они «переместились внутрь» огромной массы работающих по найму людей, перестроили все отношения внутри нее, изменили характер производства и экономики, лицо и сам характер наемного труда.

Как считают исследователи, важнейшим отличием нового общества от всех предшествующих станут место и роль в нем активной личности. В рамках постиндустриального общества действия людей уже не будут задаваться прежними материальными мотивами, и человечество впервые обретет внутреннюю свободу, к которой оно всегда стремилось.

Литература:

1.Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение // США: экономика, политика, идеология. – 1994. – №2-3.

2.Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб.: Наука, 1999.

3.Иноземцев В.Л. Собственность в постиндустриальном обществе в исторической ретроспективе// Вопросы философии. – 2000. - №1.

4.Капелюшников Р. И. Концепция человеческого капитала. Критика современной буржуазной политической экономии. М.: Наука, 1977.

5.Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности// Вопросы экономики. – 2001. - №8.

И.В. Дегтярева, А.В. Силантьев

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

С возникновением информационной экономики в понятиях и определениях информации вообще и экономической информации в особенности происходят изменения, по крайней мере, не меньшие, чем в прошлом веке в связи с выделением, специализацией, профессионализацией, организационным, технологическим и техническим оснащением управления как особой производственной, экономической и общественной функции. Становление и развитие информационной экономики, скорее всего, предполагает даже более глубокое обновление этих понятий, чем в результате возникновения в свое время кибернетики и экономической кибернетики, электроники, микроэлектроники, программирования, информационно коммуникационных технологий, информатики и Internet'a.

Феномен и понятие «информационная экономика» имеют, несомненно, парадигматический характер, т.е. предполагают выявление качественно новых свойств реальности и создание некоторой специализированной научной системы, содержащей качественно новые особые понятия и категории. Как всегда, новая экономическая парадигма возникает вместе с новым типом экономической системы. Принципиальная особенность новой экономической реальности и ее теоретического выражения в том, что в отличие от всех прежних экономических систем в становлении информационной экономики главную и качественно новую роль играет информация вообще и экономическая информация в особенности. Информация всегда имела существенное экономическое значение. Но до последнего времени функции и значение информации могли реализоваться самопроизвольно, без специального ее исследования и целенаправленного обеспечения. Ее роль и сложность возрастали вместе с развитием экономики. Но происходило это постепенно, эволюционно и таким образом, что информация могла находить свою экономическую реализацию эндогенно, неявно, через другие факторы производства.

Лишь к началу текущего века произошло вполне определенное выделение информации в качестве особого специфического фактора

производства, требующего специального, профессионального отношения к созданию, производству, воспроизводству и применению. Резко возросло значение теории информации, информационных технологий, информатики, профессиональной подготовки специалистов. От качества их подготовки и деятельности теперь все сильнее зависит конкурентоспособность и эффективность экономики. И наоборот, любые несовершенства информации (неполнота, искажения, потери, запаздывание в передаче, неупорядоченность формирования, обработки, использования и др.) и информационный непрофессионализм специалистов разрушают в самой основе потенциальные возможности эффективного использования всех других факторов производства. Более того, уже есть некоторые реальные свойства и признаки «информационно-технологической революции, формирующей новую экономику» [1, 21]. Для ускоренного формирования теории информационной экономики, необходимо не только экономическое применение уже существующей теории информации, но и изучение качественно новых свойств, которые приобретает информация в информационной экономике, определение способов их экономической оценки при измерении и вычислении стоимости информации, полезности, производительности и издержек ее производства, обмена, распределения и использования.

Информационная экономика становится реальностью, как принято говорить, и в «узком», и в «широком» смысле. Уже возник качественно новый информационный виртуальный сектор экономики, в котором базовыми технологиями стали информационные технологии, а информация стала не только производимым благом – продуктом, товаром-услугой, но и используется как основной ресурс, предмет, средство труда и производства. Поэтому информатизацию нужно рассматривать не только в узком конкретном технологическом смысле, но и как процесс становления информационной экономики. А последнюю – не только в качестве информационного сектора или уклада в современной смешанной – многоукладной, многоотраслевой, многосекторной экономики, но и как новое системное качество всей экономики в целом. Информатизация так или иначе охватывает все сферы общества, что называется сверху донизу, от элитарных высокодоходных групп до системы адресной социальной помощи нуждающимся в ней, живущим за чертой бедности. Информационные технологии все более органично входят во все другие технологические комплексы, основанные на других базовых технологиях (механических, физических, химических, электронных, биологических, мембранных, нанотехнологий, фармацевтических аллопатических и гомеопатических, медицинских хирургических и терапевтических и т.д.). Информатизация способствует утверждению новых коммуникационных, инфраструктурных, социальных, избирательных, СМИ- и пиар-технологий. Все высокие технологии в той или иной степени сращиваются с информационными, электронно-информационными и т.д. Информационные

свойства материальных и нематериальных благ приобретают все большее экономическое значение. И наоборот, информатизацию экономики дополняет экономизация информации. Экономические потребности, интересы, оценки распространяются на информационные блага, ресурсы, технологии, производства, вызывая необходимость измерять, вычислять и оценивать их экономические свойства – редкость, полезность, ценность, издержки производства, инвестиционные качества, воспроизводимость, делимость, неделимость, взаимозаменяемость, комплементарность, конкурентоспособность и т.д.

Поэтому теперь нельзя уже ограничиваться привычным обыденным смыслом и устаревшей общенаучной трактовкой информации (от лат. *informatio* – сообщение, ознакомление, осведомление, сведения о чем-либо, являющиеся объектом сбора, хранения, переработки), не следует связывать с этой трактовкой определение стоимости информации, как все еще пытаются делать, например, в [2, 321]. Но недостаточно акцентировать внимание и на специальных аспектах теории информации, связывающих полезность информации с величиной неопределенности и рисков, которые за счет этой информации преодолеваются. Хотя, разумеется, все эти смыслы – и обыденный, и общенаучный, и специальный – ни в коем случае нельзя потерять, но нельзя ими и ограничиваться. Для экономической теории информации особое значение имеют такие ее свойства как целенаправленность (ожидаемость) и/или случайность (неожиданность) ее происхождения, получения, преобразования, распространения, распределения, полезного использования. Этот вопрос в нашем случае не менее важен, чем различие между экономически благом, случайно становящимся товаром при обмене, и благом, изначально производящимся в качестве товара, для исследования происхождения и природы рыночных отношений.

В информационной экономике информация не только становится товаром. Она приобретает новые качества: 1) Происходит не только коммерциализация информации, когда она начинает регулярно продаваться и покупаться. Возникает информационное производство, когда информация с самого начала производится в качестве товара, с целью продажи; 2) Она не просто используется в технологических целях, она сама становится активным элементом всех базовых технологий; 3) Информационные технологии приобретают важнейший монополистический признак – лидерство. Они являются самыми совершенными по экологичности, экономичности, эффективности, безотходности; 4) Из одного из многих второстепенных предметов труда информация превращается в основной предмет труда, самое эффективное и экологически чистое сырье, имеет практически идеальные свойства комплектования, в том числе хранения, выбора, транспортировки; 5) Информационно-электронные технологии обеспечивают практически неограниченные возможности накопления, хранения, использования информационных ресурсов; 6) Информационные ресурсы – это

единственные ресурсы практически не ограниченные для расширенного воспроизводства и использования. Информационные ресурсы, технологии и продукты в отличие от индустриальных однородны по своей природе. Поэтому их использование по сути совпадает с их расширенным воспроизводством; 7) Вместе с тем, новую экономику приходится характеризовать как экономику неожиданных, внезапных, непредсказуемых изменений, или, отдавая дань моде на англицизмы, как эмерджентную экономику. Здесь, разумеется, есть прямая смысловая связь с понятием экономики эмерджентных рынков (*emergent markets*), уже получившим признание на самом высоком профессиональном экономическом уровне (*World Bank, Emerging Markets Directory*). Но не следует исключать и всех других смыслов и типов эмерджентности, имея в виду все чаще случающиеся неожиданные, непредвиденные, внезапные возникновения особых качественно новых, неопределенных, рискованных экономических событий и ситуаций, и, тем более, появление устойчивых тенденций роста не только неопределенности, но и эмерджентности экономики.

Эмерджентность экономической информации является самым сложным новым качеством информации. И дело не только в том, что его количественная характеристика представляет особые трудности. Принципиальные изменения в экономической информации состоят в том, что она возникает и создается в отличие от прежнего не *a priori* и не *a posteriori*, а в масштабе реального времени, входит в собственное содержание экономических процессов, в их жизненные циклы.

Содержание экономической информации обновляется настолько быстро, существенно и внезапно (неожиданно), что фундаментальная экономическая теории еще не успела предложить адекватной новой парадигмы рационального описания, изучения, объяснения, прогнозирования, альтернативного выбора и обоснования информационных решений. Неопределенность и эмерджентность экономики познается меньше на научной, больше на эмпирической основе, «методом проб и ошибок». Именно этим, по нашему мнению, объясняется и знаменитый «парадокс Лукаса», и «кризис информационной революции» [3].

Литература:

1. Стратегический ответ России на вызовы нового века /Под общ. ред. Л.И. Абалкина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 608 с.
2. Большой экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Зуев А. Г., Мясникова Л.А. Кризис информационной революции // Мировая экономика и международные отношения, 2005, № 3, с. 24-27.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях социально-рыночной экономики институты выполняют разнообразные функции. Их главной задачей является координация взаимодействия хозяйствующих субъектов современной макроэкономической среды. Выступая ограничениями на поведение и факторами формирования предпочтений, институты упорядочивают и структурируют отношения между агентами, способствуя тем самым повышению интенсивности и устойчивости экономических взаимодействий. Развитость экономических и многочисленных внешних для них институтов и их способность обслуживать процессы движения материальных и духовных благ в обществе, участвовать в процессах обмена и кооперации является важнейшим условием развития социального, производственного, технологического, информационного, ресурсного, человеческого потенциала и повышения эффективности экономики страны в целом.

В связи с этим, в рамках макроэкономической среды можно выделить политическую, правовую, социокультурную, природно-географическую и технологическую и прочие составляющие институтов. При этом экономические институты испытывают воздействие не только собственно макроэкономических процессов, но и глобальных процессов неэкономического плана. Форма такого воздействия оказывается зависимой от характера его источника. Поэтому роль социокультурной, природно-географической и других составляющих макросреды оказывается неравноценной в плане формирования, развития, изменения формальных и содержательных характеристик современных экономических институтов.

Это определяет, например, то почему в российской действительности особую роль в механизме взаимодействия системы институтов и макросреды должна занимать правовая составляющая. Правовые нормы являются составной частью формальных и неформальных институтов, и потому превращаются на практике во внутреннюю сторону институциональной системы макроэкономической среды. Вместе с тем, многие другие элементы макросреды оказывают на нее ярко выраженное внешнее воздействие.

Так, социокультурная и природно-географическая среды играют существенно отличную роль, нежели экономическая, производственная, технологическая, политическая. Благодаря своему консерватизму первые две сопоставляющие в большей степени формируют долгосрочные социально экономические поведенческие предпосылки. Их воздействие на формальные

экономические институты, как правило, носит как прямой так и опосредованный характер, то есть опосредуется неформальными институтами.

Технологическая среда оказывается более подвижной во времени. Периодичность и продолжительность ее дискретных изменений вполне соответствует временным характеристикам, присущим официальному нормотворчеству. Поэтому ее эволюция может учитываться и обычно в той или иной степени отражается в процессе изменения старых и создания новых правовых актов. Таким образом, технологическая среда может прямо влиять на формальные институты. Нормы, регулирующие сегодня во многих странах процесс ускоренной амортизации, – типичный тому пример.

Развитие точных, а затем высоких технологий сделало одной из необходимых сторон организационно-экономического производственного менталитета чистоту и культуру производственного процесса как неотъемлемую его составляющую. То же самое можно сказать и о точности соблюдения графика поставок продукции, необходимость которой породило развитие производственных технологий с нулевыми запасами. Таким образом, сдвиги в макросреде прямо влияют и на неформальные, и на формальные институты.

Наиболее подвижными являются политическая и экономическая составляющие макросреды. Сдвиги в них предопределяют текущие изменения в поведении экономических субъектов как реакцию на меняющиеся обстоятельства хозяйственной деятельности. Эти изменения отражаются, прежде всего, на динамике формирования и развития современной институциональной системы. Их воздействие на неформальные экономические институты носит преимущественно опосредованный характер.

С учетом изложенного взаимодействие институциональной экономической системы с макросредой экономической деятельности показывает, что, изменение каждой из составляющих макросреды происходит по своим законам, предопределяется особыми предпосылками и охватывает различные по длительности временные интервалы. Отмеченная несинхронность изменений может по-разному влиять на динамику отдельных составляющих институциональной системы и потому обуславливать различные варианты ее эволюции. Однако, все эти варианты в качественном плане можно свести к двум типам такой эволюции. Для первого характерно изменение неформальных институтов на фоне сохранения в основном сложившихся формальных. Для второго, свойственна изменчивость формальных институтов в условиях стабильности неформальных.

С точки зрения последствий для экономики оба эти типа неравноценны. Они могут привести к разным результатам в зависимости от того, является ли изменение способом восстановления нарушенного баланса между составляющими институциональной системы, либо,

наоборот, оно влечет развитие дисбаланса. Рассмотрение типа эволюции институциональной системы, реализующего опережающее развитие неформальных экономических институтов, может отражать две разные ситуации.

В одном случае – это обычная ситуация. Для нее присуще сочетание постепенной эволюции неформальных институтов под влиянием объективных необратимых сдвигов в элементах макросреды, с относительным консерватизмом формальных, обусловленным дискретностью процесса правового нормотворчества. Подобная ситуация отражает развитие внутренней неоднородности институциональной среды, которая при определенных условиях вполне преодолима в коротком, либо среднесрочном интервале.

Способом преодоления возникающей неоднородности институциональной среды и восстановления ее внутренней целостности здесь становится одномоментное приспособление формальной составляющей путем ускоренной трансформации. Современные попытки российских властей реформировать правовую систему, придать ей адекватность формирующейся в стране рыночной среде хозяйственной деятельности и изменяющемуся хозяйственному менталитету экономических агентов является наглядным примером такой ситуации.

Ситуации другого рода связаны, как правило, с существенными переворотами в политических и идеологических основах общественного развития экономических институтов, которые быстрое и резкое изменение всего комплекса формальных норм поведения и возникновение их несоответствия неформальным институтам. Однако опережающее развитие формальной составляющей может являться продуктом резких необратимых изменений не только в политической составляющей макросреды. Так, спонтанно развивающееся техногенное разрушение природы, отражает ситуацию сдвигов в среде обитания человека, делает необходимым правовое регулирование в области экологической и экономической защиты общества. Создание правовых основ, регулирующих процессы производства атомной энергии является примером опережающей реакции нормативной институциональной среды на изменения в макроэкономической среде.

Исследование современных экономических институтов позволяет дифференцировать основные направления формирования хозяйственного механизма всей экономической системы и выявлять неоднозначность реагирования хозяйствующих субъектов на изменения макроэкономической среды. Таким образом, институты можно рассматривать и в качестве совокупности регуляторов, включающих правовые, экономические, морально-этические и другие нормы общественного развития, а внутренним мотивом образования институтов выступает снижение трансакционных издержек.

В условиях становления социально-рыночной экономики можно выделить ряд таких институтов, формирующих институциональную структуру современной макроэкономической среды, как: инфраструктурные, нормативно–правовые, психологические.

Инфраструктурные институты выступают в виде образования системы рыночных учреждений – биржи, банки, рынки, фирмы, предоставляющие и производящие соответствующие рыночные продукты, услуги, основанных на использовании разнообразных форм собственности. Следует отметить, что экономические институты по своему содержанию отличаются от понятия «организация». Если первые являются набором правил и законов, определяющих взаимодействие и поведение людей, то «организация» представляет собой совокупность людей, объединенных для достижения какой – либо цели на основе общих интересов и разделения обязанностей. Некоторые коллективные объединения могут выступать и институтами, и организациями. Например: биржа, фирма, церковь.

Нормативно–правовые институты проявляются через поведение хозяйствующих субъектов. В рыночных условиях они осуществляются через использование нормативно–правовых методов, которые подразделяются на экономические и административные (методы, регуляторы). Экономические регуляторы используются для налаживания взаимосвязей элементов управляющей системы и координации их взаимодействия. В качестве регуляторов, воздействующих на субъекты хозяйствования, применяются разнообразные инструменты. К их числу следует отнести: систему платежей, взимаемых за ресурсы, выбросы; штрафные санкции; меры фискального характера в виде налогов; меры кредитного характера в виде субсидий, займов, кредитов; методы финансирования и т.д.

К административным регуляторам относятся: законы, устанавливающие права и обязанности хозяйствующих субъектов; инструкции, разъясняющие законодательные акты и нормативы со стороны ведомств; комментарии к законам; штрафы, устанавливающие ответственность за определенные деяния; пени, возмещающие потенциальный ущерб; стандарты, определяющие совокупность нормативных требований к объекту; правила определяющие требования, предъявляемые к субъектам хозяйствования в рамках законов.

На этапе становления рыночных отношений в вопросах выбора регуляторов развития экономики широкое распространение получило мнение о том, что внедрение и использование экономических методов регулирования гораздо проще и эффективнее, чем использование административных. Это обосновывалось доступностью, простотой, всеобщностью, демократизмом и т.д. процессов сбора платежей и налогов, по сравнению с системами контроля, штрафов, законов, ограничительных и запретительных мер. Кроме того, было принято считать, что экономические регуляторы являются более действенными и эффективными, чем административные. В действительности все оказалось гораздо сложнее. Современная практика показала, что

издержки по административному контролю за соблюдением стандартов, нормативов гораздо ниже, чем затраты, связанные с использованием других методов, так как при растущих объемах товаров, услуг, средств, ресурсов, сделок, доходов они остаются относительно постоянными. В то же время использование экономических методов в виде сделок (например, торговля правами на использование природных ресурсов) требует тщательного контроля за каждой сделкой, что ведет к высоким дополнительным затратам. На практике моменты бюрократизма при осуществлении экономических мер наблюдаются гораздо чаще, чем при использовании административных методов. Отсюда можно сделать вывод, что выбор экономических или административных регуляторов должен определяться конечной результативностью. Наивысший результат дает оптимальное совместное использование этих регуляторов.

Морально-этические институты включают в себя группу факторов, определяющихся природной средой, традициями, обычаями и религиозной спецификой данного населения, условиями жизнедеятельности. Последние формируются под воздействием социальной структуры общества, элементарной ячейкой которой является семья. Последующими уровнями выступают социальные группы, социальные слои населения, а также муниципальные территориальные образования. В этой связи при проведении экономических преобразований необходимо учитывать психологию хозяйствующих субъектов, которая складывается на базе устоявшегося правосознания под воздействием таких факторов, как местные традиции и образ жизни; духовные и нравственные ценности; национальные особенности; склонность населения к определенной интенсивности и дисциплине труда; культурные и хозяйственные навыки.

Практика становления социально-рыночной экономики показывает, что, без учета морально-этических институтов существенные преобразования в обществе невозможны. Реформы, проходившие и проводимые в стране в последние десятилетия, сопряжены с большими трудностями для большинства ее населения. Речь идет не только о потерях, связанных с инфляцией, падением производства, ростом нищеты, бедности, экономическом бесправии и безнравственности. Новые социальные условия поставили перед основной массой населения задачи, к решению которых оно в силу объективных и субъективных причин оказалась неподготовленной ни сложившаяся системой экономической морали, всем прошлым укладом жизни, воспитания и т.д. Например, заработная плата значительной части работников поставлена в зависимость от факторов, которые они в существенной мере не способны контролировать. Пенсионное обеспечение в гораздо меньшей степени, чем прежде скоррелировано с ценами на основные товары и услуги, тарифы на транспорт, необходимыми мероприятиями по поддержанию здоровья, лечением, оплатой жилья для более незащищенной части населения (инвалидов, пенсионеров). Эти и другие потери должны были

компенсироваться, но этого ни в начальный период реформ, ни в настоящее время не происходит, что неизбежно ведет к недовольству реформами, росту социальной напряженности, к возникновению прямых конфликтов с властью. Все это усугубляется недостаточным использованием «психологических компенсаторов», таких как честность властей в оценке ситуации, максимальная открытость процедур принятия решений на всех уровнях, а также созданием многочисленных формальных общественных институтов, не способных выразить и отстаивать интересы большинства населения.

Морально-этические явления отличаются весьма высокой инерционностью, а их адаптация к новым свойствам структурных изменений в экономике происходит медленно и отличается длительностью преобразований. В связи с этим естественные институты, возникающие тогда, когда их формированию не предшествовала во времени идеальная нормативная модель, существующая в сознании субъектов и представляющая собой «автоматическую» реакцию на те или иные изменения, на ожидаемый ближайший результат, должны быть дополнены искусственными институтами, то есть конструкциями, созданными и действующими в соответствии с идеальной нормативной моделью. Искусственные институты предполагают прогнозирование изменений, включение в широкую совокупность взаимосвязанных действий, нацеленных на отдаленные последствия, принимаемых решений.

Таким образом, институциональная структура макроэкономической среды в условиях социально-рыночной экономики, предполагает учет разнообразных функций институтов, имеющих различные формы и сферы применения. При этом общей траекторией развития институтов должна быть траектория относительно спокойного эволюционного развития страны. Это позволит избежать существенных экономических отклонений, не будет давать неконтролируемый обществом негативный результат, порождаемый, привычным для последних реформ методом проб и ошибок.

О.В. Филина

ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Экономическое развитие мирового сообщества убедительно свидетельствует об основополагающей роли конкуренции для экономики любой страны. В современных условиях, когда признано, что конкуренция является механизмом, приводящим в движение рыночную экономику, ее

изучение и анализ становятся необходимой методологической основой исследования закономерностей и особенностей рыночной экономики.

Конкуренция является фундаментальной экономической категорией понятие конкуренции многозначно и не может быть охвачено каким-либо универсальным определением, сам термин «конкуренция» понимается экономистами в различных смыслах. Формулируя широкое множество определений, ей отводят различную роль в экономической жизни, от признания ее простым элементом рыночного механизма до регулятора пропорций общественного производства. В экономической литературе существуют различные трактовки этой категории.

Основоположники классической политической экономии, исследовали конкуренцию с точки зрения поведенческого подхода, акцентируя анализ на особом поведении продавцов и покупателей, характеризующееся соперничеством за наиболее выгодные условия продажи или покупки товаров.

Для нашего исследования при всем многообразии теоретических подходов наибольший интерес представляет институциональный подход. В связи с этим важен вопрос – как осуществляется отбор институтов и каково их значение в формировании и развитии конкуренции. В этой связи исследуем конкуренции в двух аспектах: во-первых, с позиции влияния институтов на развертывание рыночной конкуренции и ее разновидностей, соответствующих разным институциональным условиям; во-вторых, с точки зрения конкуренции самих институтов (эволюционный отбор), формирующих основу рыночного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Для такого анализа важно использование концепции новой экономической истории: неoinституционализм Д. Норта и институциональной метаконкуренции Ф. Хайека.

Различия между неоклассическим и неoinституциональным подходом проявляется в том, что существует не одно, а множество равновесий и институционально эффективным является такое поведение, которое соответствует установившимся в обществе институциональным рамкам, что зачастую противоречит неоклассической эффективности по Парето. Данный подход позволяет объяснить, каким образом репутация, доверие и другие нормы человеческой деятельности, на первый взгляд являющиеся альтруистическими и не сочетающимися с индивидуальной максимизацией личной выгоды, в некоторых ситуациях сказываются условиями, наиболее эффективно ведущими к выживанию. То, что кажется иррациональным, не соответствующим критерию эффективности (максимизации прибыли или полезности) в краткосрочном плане, вполне может оказаться рациональным в долгосрочном плане, и наоборот.

Проведем анализ институциональных условий функционирования и развития конкуренции, которые представляют собой все формы ограничений, определенные для того, чтобы создать соответствующую структуру конкурентных отношений, а также структуру побудительных

мотивов повышения конкурентоспособности, стимулы и ограничительные рамки, способные организовать взаимодействие между хозяйствующими субъектами.

Институциональный рынок – это система прав собственности, изменяющаяся в рамках конкретного исторического периода под влиянием интересов отдельных индивидов и общественных групп (больших и малых), которые принимают институциональные решения. При этом, во-первых, взаимодействие субъектов институционального рынка осуществляется в рамках коллективного принятия и осуществления решений (манипулирование ходом голосования, лоббирование интересов и т.д.), во-вторых, противоречия интересов приводят к непроизводительному перераспределению ресурсов (борьбу друг с другом), что может вызвать превышение суммарных выгод от установления новой системы прав собственности от затрат на изменение системы.

Кроме того, институциональный рынок является сложной структурой взаимодействия, при которой фундаментальными факторами функционирования институционального рынка выступают институты (то есть созданные человеком ограничительные рамки, которые помогают организовать взаимоотношения между людьми), а структурирующими факторами являются организации (ими могут быть: экономические структуры – фирмы, профсоюзы, семейные фермы, кооперативы; политические органы и учреждения: общественные учреждения и образовательные учреждения).

Институциональная конкуренция согласно Д. Норту рассматривается как отбор правил и норм поведения, осуществляемый хозяйствующими субъектами через сравнение выгод и издержек их выполнения и пересмотра. В концепции метаконкуренции Ф.Хайека механизм отбора институтов аналогичен биологическому «естественному отбору».

По мере накопления изменений в экономических условиях складывается ситуация, когда осуществление экономической деятельности в соответствии со «старыми правилами игры» становится затруднительным. В результате институциональной метаконкуренции формируются новые «правила игры».

Институциональная конкуренция рассматривается нами, как конкуренция институтов за возможность массового распространения, определяющего экономическое поведение субъектов рынка, за систематическое использование «правил игры» в экономических ситуациях большинством хозяйствующих субъектов. То есть это своеобразный отбор «правил игры» хозяйствующими субъектами с позиций максимальной выгоды и минимальных издержек.

«Проигрыш» в конкурентной борьбе на институциональном рынке означает, что данное правило перестает применяться вообще или ему следуют лишь изредка. При этом следование индивида тому или иному правилу обусловлено не только текущими экономическими выгодами, но и широким кругом факторов (традиции, религиозные или идеологические

ограничения, социальные санкции за их нарушения, ожидаемые выгоды от следования нормам).

Поскольку субъекты ведут отбор институтов выгодных и эффективных со своей точки зрения, то возможен выбор институтов как вызывающих экономический рост, так и тормозящих его. Тогда как должны отбираться институты прогрессивные с точки зрения общественного развития.

Однако реальный отбор институтов не всегда принимает оптимальные варианты, и могут укрепиться институты, противоречащие интересам общества, Именно тогда, важное значение получает государственная экономическая политика по корректировке институциональной структуры национальной экономики.

Литература:

1. Норт Д, Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, -М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1984. С. 202.
3. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли, -М.: Дело, 1996.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

И.Хлумски

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВ В ПЕРИОД ГЛОБАЛИЗАЦИИ*

1. Введение

Классическая экономическая теория, по существу, предполагает, что экономическое развитие и богатство постепенно просачиваются из экономически развитых стран в остальные, временно отстающие страны, способствуя таким образом постепенному сглаживанию экономических различий. Успешное развитие некоторых государств (напр., в Восточной Азии) такие представления далее укрепляет. Наиболее общие показатели всемирного распределения дохода между отдельными странами, однако, показывают более или менее противоположную тенденцию, характеризующую почти весь период после окончания Второй мировой войны.

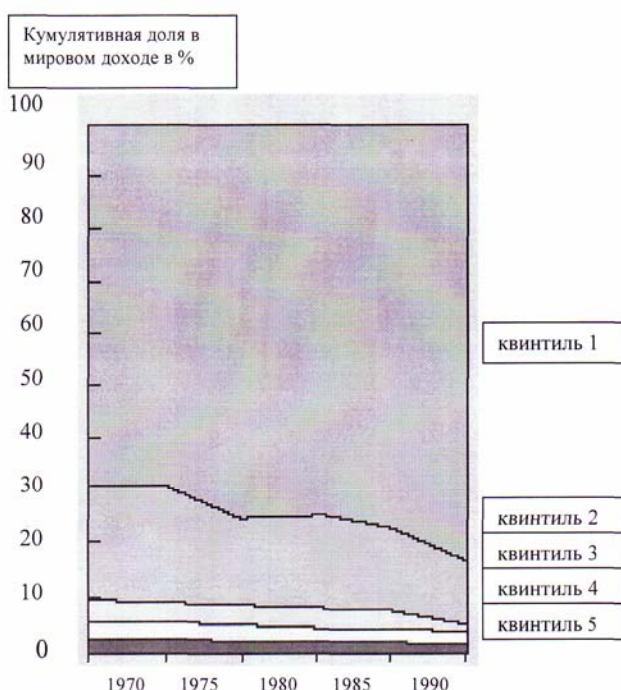
Показателями такого развития обычно бывают изменения в распределении ВВП между государствами. Сконцентрируем наше внимание только на период после Второй мировой войны, который в максимальной степени касается также нынешней ситуации в ЧР, а в течение последних десятилетий является также типичным показателем последствий глобализации. Приведу здесь два графика, опубликованных органами ООН. На графике 1 можно увидеть динамику распределения доходов в мире в течение 1965 – 1990 гг. Население отдельных стран по уровню доходов на душу населения распределено в пять пятых частей – т. наз. «квintилей».

Из графика 1 виден довольно стремительный прирост удельного веса первого квintиля (самой богатой пятой части населения мира) в мировом доходе за счет всех остальных квintилей, в частности второго. Однако в

* Работа была написана в рамках грантового проекта Министерства труда и социальных дел ЧР № 1J032/05-DP1 «Феномен привлечения ренты группами интересов в ЧР и его влияние на состояние общественных финансов»

графике отсутствуют данные за последнюю декаду прошлого века, а кроме того, с самым показателем ВВП связан целый ряд серьезных проблем. Показатель исчисляется на основе пересчета национальных валют на общую основу с помощью официального курса в американских долларах. Период глобализации отличается стремлением к либерализации торговли, что в значительной степени усугубляет недооценку курса экономически более слабых стран в отношении паритета покупательной способности. Это могло вызвать искусственное повышение тенденции к росту удельного веса наиболее богатого квинтиля экономически развитых стран.

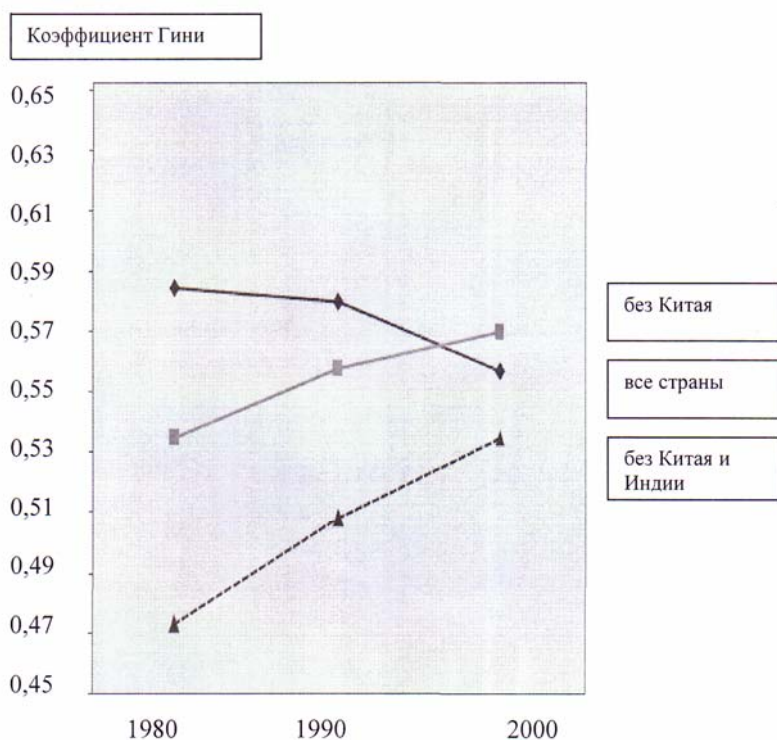
График 1. Распределение доходов в мире, 1965–1990 гг.



Примечание: Каждый из пяти квинтилей представляет 20 % мирового населения. В отдельные квинтили население стран мира распределяется в зависимости от уровня доходов на душу населения в отдельных странах. Квинтиль 1 представляет самую богатую пятую часть населения мира, а квинтиль 5 – самую бедную пятую часть.

Источник: Trade and Development Report 1997.

График 2. Динамика неравенства доходов между странами (согласно коэффициенту Гини)



Источник: The Inequality Predicament. Report on the World Social Situation 2005.

В материале The Inequality Predicament, опубликованном ООН в 2005 году, приводятся данные за 1980 – 2000 гг. (см. график 2), которые отличаются тем, что были составлены на основе данных по паритету покупательной способности. Они исчисляются по другому методу, чем данные в предыдущем графике, а именно с применением коэффициента Гини. Если исследовать развитие, включая данные по Китаю и Индии, то потом неравенство в распределении ВВП в мире, особенно начиная с 1990 года, несколько снижается. Однако без учета этих стран неравенство в распределении быстро поднимается, с определенным замедлением в последнем десятилетии прошлого века. Для характеристики тенденций развития глобализированной экономики важны скорее те данные, в которые не включены данные по Китаю и Индии. Стремительный подъем Китая, а с определенным опозданием также Индии, наоборот, представляют сравнительно важную угрозу стабильности всей глобализированной структуры мировой экономики. Было бы ошибочным видеть в этом черту выравнивания всех или большинства остальных государств.

Также показатель, приведенный на графике 2, имеет определенные недостатки, среди которых хочется отметить прежде всего следующие два. Чтобы сопоставить неравенство доходов, лучше чем ВВП подходил бы показатель ВВП, в котором учитывается также баланс доходов. У стран с высоким участием иностранного капитала дефицит баланса доходов достигает почти двадцати процентов ВВП. Конкретно в ЧР это в настоящее время больше чем 5%, а после ввода в эксплуатацию современных крупных иностранных инвестиций, этот показатель, по всей вероятности, превысит 10%. Можно предполагать, что после введения такого показателя различия в уровне доходов между отдельными группами стран еще более усугубятся. Кроме того, в данном показателе не отражены все трансферты стоимостей и богатства из экономически более слабых стран в более богатые страны, которые возникают за счет валютного курса, недооцененного в отношении паритета покупательной способности, финансовых кризисов и ряда других обстоятельств.

Углубление неравенства между странами имеет целый ряд причин. Наш анализ сосредоточится на двух основных кругах проблем. Первая группа проблем касается институционального устройства экономики, определяющего динамику развития и в перспективе также место отдельных стран в структуре мировой экономики в целом.

Основными элементами институционального устройства считаются нормы поведения, их принятие подавляющим большинством населения, их закрепление в законах, далее сформирование аппарата, необходимого для их внедрения и соблюдения, структура предприятий и их взаимных вне рыночных отношений, структура собственности, рынок, а также действия государства в роли исполнителя всех видов деятельности, необходимых для внедрения вышеуказанных стандартов. Представления крайних либертарианов, как это ни странно, у нас в Чехии все еще довольно часто встречающиеся, о том, что рынок, по крайней мере в экономической области, все решает сам по себе, в мировой экономической общественности уже считаются анахроническим второстепенным явлением. Лауреаты Нобелевской премии, например, Эрроу, Норт (Arrow, North) и многие другие экономисты совершенно однозначно утверждают, что без правильно сформированного институционального устройства очень быстро развалились бы как человеческая цивилизация в целом, так и сам рынок. Институциональная структура принципиально формирует решение политических, социальных и экономических проблем дальнейшего развития. В своем докладе я сосредоточусь лишь на проблемах, связанных с экономическим развитием. А некоторых других влияний я коснусь лишь в том случае, если они оказывают существенное влияние на структуру экономики. Анализ институционального устройства и его развитие имеет принципиальное значение для объяснения обстоятельств, позволяющих отдельным странам освободиться от экономической зависимости или даже продвинуться в лидеры мирового развития.

Второй круг проблем касается главных путей, механизма трансферта добавленной стоимости и богатства. Они могут в разных странах иметь целый ряд особенностей. Больше внимания хочется уделить также вопросу, неизбежно ли связан рассматриваемый нами трансферт стоимостей и богатства только с функционированием рыночного механизма, или и в какой степени на него оказывает влияние институционально обусловленная структура управления в отдельных странах. Совершенно наивным следует считать, например, тезис о том, что в Чешской Республике внедряем капиталистическую экономику без каких-либо определений. Каждая национальная экономика имеет целый ряд специфических определений, которые существенным образом влияют на ее экономическую эффективность и международную конкурентоспособность. Каждая из них имеет свое историческое наследие, которое нельзя безнаказанно игнорировать. Эти обстоятельства сыграли принципиальную роль в ходе экономической трансформации. Необходимо было, например, решить вопрос о том, быть ли трансформации шоковой и опирающейся на механическое заимствование институциональных структур развитых стран, или, наоборот, постепенной и максимально использующей как можно больше сложившихся в истории и специфически национальных институциональных элементов. Решение этих основных вопросов стратегии экономической трансформации сыграло важную роль, например, в том, что принятая в России стратегия в течение первых десяти лет привела к снижению ВВП почти на половину, тогда как в Китае за тот же период ВВП на душу населения увеличился больше чем в два раза.

2. Институциональная структура и ее влияние на экономическое развитие отдельных стран

На конкретном развитии капиталистического общества в течение последних столетий наглядно можно увидеть, что внутренняя организация предприятий, форма их собственности, организация отрасли, межхозяйственное договорное кооперирование, правовое устройство, экономическая политика государства и регулирование внешнеэкономических отношений являются необычайно разнообразными, на протяжении исторического развития меняются и оказывают принципиальное влияние на конкурентоспособность и экономическое положение отдельных стран. Сама практика наглядно показывает, что институциональное устройство играет первоочередную роль, что изменения в положении отдельных стран в мировой экономике невозможно объяснить лишь на основе абстрактной теории воздействия рынка. Такую теорию лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Коус (R.H.Coase) называл «школьной экономикой», в которой применяемые понятия «фирма» и «рынок» абсолютно лишены своей сути. Далее он

утверждал, что большинство ресурсов в современной экономической системе используется в рамках фирм, а способ использования этих ресурсов зависит только от административных решений, а вовсе не прямо от функционирования рынка. Поэтому эффективность экономической системы в значительной степени зависит от того, как эти организации, а на первом месте, естественно, современные корпорации, функционируют. Одновременно институциональное устройство воздействует также на весь процесс обмена, определяя таким образом, что и как производить.

В связи с этими проблемами Коус задался очень простым вопросом: «А почему же вообще возникают фирмы, почему отдельные индивидуальные субъекты не решат координирование общественного производства и обмена с помощью рыночного механизма цен?». Ответ он нашел в издержках, связанных с функционированием данной системы, в так называемых «транзакционных издержках». Они связаны с целым рядом обстоятельств. Первым из них является необходимость в получении информации о ценах на разных рынках, о качестве покупаемых там товаров и о надежности торговых партнеров. Рыночная система, с одной стороны, эти сведения не подает в объеме, необходимом для принятия рационального решения, а с другой стороны, сбор такой информации может быть слишком накладным. К этому следует причислить издержки, связанные в заключении договоров, их правовым обеспечением, а также издержки, связанные с санкциями, вытекающими из нарушения договорных условий. Более сложное кооперирование в производстве между единоличными субъектами было бы практически неосуществимым, так как транзакционные издержки в рыночной системе были бы такими высокими, что, по существу, воспрепятствовали бы осуществлению возможного кооперирования.

Следующим важным моментом в возникновении транзакционных издержек является оппортунистское поведение субъектов в рыночной экономике. Теория, встречающаяся в учебниках, молча предполагает, что все участники на рынке поступают честно, согласно общепринятым нормам. Однако, на самом деле, неравномерный уровень информированности некоторым участникам рынка позволяет воспользоваться своим преимуществом с целью улучшения собственной позиции на рынке. Убытки, которые, естественно, при этом возникают, часто могут достигать критических размеров и стать угрозой дальнейшему существованию отдельных рыночных субъектов.

При учреждении фирмы эти проблемы частично решаются так, что часть экономической активности в обществе отнимается из сферы действия рыночного механизма, а управление ею заменяется административной, командной системой. Хотя такие нерыночные методы координации часто накладны и несовершенны, все-таки они дешевле рыночного механизма. Капитал парадоксально увеличивает общественную экономическую эффективность так, что в ограниченном масштабе

заменяет рыночный механизм административной, директивной системой управления. Если бы не существовали транзакционные издержки, то капитал был бы лишним.

Одновременно с ростом объема капитала обычно растет также способность снижать транзакционные издержки. Однако такой рост имеет свой предел. Чем больше предприятие, тем больше растут издержки по учету и контролю, а также по управлению предприятием. Увеличивается также сфера оппортунистского поведения отдельных работников и отдельных звеньев предприятия. В управлении никогда не имеют исчерпывающую информацию о том, какой вклад в развитие предприятия вносит каждый отдельно взятый работник. Принятие решений на крупном предприятии постепенно становится трудным громоздким делом. На предприятии, где все эти издержки начнут превышать экономию транзакционных издержек, там и кончится экономическая эффективность размера предприятия. Она никогда точно не определена, она обусловлена историческим развитием и зависит от уровня технического развития, качества управленческого аппарата, структуры собственности, правовых рамок в обществе, от уровня доверия в поведении остальных субъектов рыночной экономики и т. п. Рынок потом проверяет лишь успешность результатов отдельных фирм, элиминируя те, уровень внутреннего управления которых отстает.

Американский историк экономического развития Чендлер (A.D. Chandler), проанализировав роль крупных предприятий в США, Великобритании и Германии, пришел к заключению, что эти крупные предприятия в традиционных отраслях массового производства в конце 60-х годов прошлого века имели такие огромные преимущества (вытекающие прежде всего из экономии транзакционных издержек), что без существенного общественного вмешательства практически было исключено, чтобы среди них могла появиться новая фирма-конкурент. Эти крупные предприятия также подчиняют своему влиянию соответствующие отрасли во всем мире, а следуя характеру капиталистической рыночной экономики, надлежащим образом извлекают из этого себе пользу.

Вторым инструментом снижения транзакционных издержек в экономике является организация рынка. Рынок, по мнению Коуса, – это не только абстрактный акт, но он всегда представляет собой определенную специфическую форму организации обмена, или же плановой координации экономической деятельности. В рыночной конкуренции потом победит такая форма организации рынка, которая гарантирует ее участникам снижение транзакционных издержек. В качестве рудиментарной формы такой организации Коус приводит регулярно проводимые еженедельные базары в центрах городов. Они существенно снижают издержки, связанные с получением информации о ценах, снижают затраты времени на куплю или продажу товара, часто гарантируют при продаже также определенный элементарный контроль качества продукции, весов и пр.

Разные формы организации рынка в современном обществе играют все более важную роль. В качестве примера приведу хотя бы две формы. Первой из них является биржа ценных бумаг. Ее часто приводят в качестве типичного примера свободной конкуренции. Однако данные организации на самом деле существенно регулируют рынок. Так, например, установлены строгие условия, чьими ценными бумагами на данных биржах можно торговать, а существуют также предписания о том, какую информацию необходимо сообщить, собираясь выпустить акции на рынок, какие необходимые условия платежа и т. п. Все перечисленные организационные меры могут значительно снизить транзакционные издержки, а именно те, которые связаны с нехваткой информации или оппортунистским поведением торговых партнеров. Другую весьма важную форму представляет создание крупных международных альянсов предприятий, в которых взаимно кооперирует даже несколько тысяч предприятий, а рыночные отношения сочетаются или дополняются за счет договорных плановых взаимоотношений.

Вышеуказанные наиболее яркие примеры следует дополнить за счет целого ряда разных организационных связей, в том числе лизинга, франчайзи, учреждения совместных предприятий или организации совместных исследований, далее разных ассоциаций, в том числе союзов работодателей или профсоюзов, взаимных персональных связей в управлении предприятиями и т. п. Если учесть все указанные обстоятельства, то никак не преувеличено утверждение о том, что все эти ранообразные элементы управления, вытекающие из институциональной структуры современного общества играют по крайней мере такую же важную роль в структуре управления, как и сам рыночный механизм.

Р. Коус (R.H.Coase) в своей второй работе (The Problem of Social Cost), на основании которой ему была присуждена Нобелевская премия, показал, что в системе с нулевыми транзакционными издержками, предусматриваемыми стандартной экономической теорией, торги между отдельными сторонами приведут к заключению таких соглашений, которые будут максимизировать богатство, несмотря на первоначальное распределение прав собственности. Стиглер (Stigler) это назвал «теоремой Коуса». Однако такой мир был бы очень специфическим. В нем каждый отдельный человек без каких-либо затрат немедленно должен был бы получить исчерпывающую информацию для принятия любого экономического решения. А в таком случае существование капитала было бы вообще не нужным. Однако в реальном мире информация не бывает ни исчерпывающей, ни немедленной. Этот мир поэтому является миром с ненулевыми транзакционными издержками. Рыночная система не в состоянии определить размер транзакционных издержек, поэтому возникает необходимость в сформировании общественных правил, правовой системы, позволяющих такие проблемы каким-то образом решить. Однако, решение по целому ряду причин не может быть ни

однозначным, ни оптимальным. Но если цивилизованное общество хочет далее существовать, такое решение принять необходимо. На этом основании Коус сделал заключение о том, что на рынке, как экономисты часто предполагают, торгуют не физическими предметами, а правом действовать определенным образом, а что отдельные лица имеют права, которые определены правовой системой. А здесь на сцену выходит государство, роль которого в этом деле незаменима. А если государство, будучи органом власти, всегда имеет какие-то социальные атрибуты и находится под влиянием преобладающих идеологических соображений, то потом, естественно, и правовая система имеет все указанные свойства. Оно не может быть полностью беспристрастным, не может иметь идеальную форму, поскольку такая не существует. Но никто другой кроме государства эту функцию не может выполнять.

Ради иллюстрации я приведу только один пример, показывающий ту огромную роль, которую играет правовая система, а одновременно и то, что конечные результаты могут принципиально отличаться от целей, которые выдвинули перед собой законодатели. Речь идет о первом антимонопольном законе, принятом в конце 19 столетия в США. Основная идея законодателей не нуждается в объяснениях. Конкретная формулировка закона была направлена прежде всего на картельные формы соглашений между предприятиями. Однако в многих отраслях, а особенно четко это касалось раздробленного в имущественном плане железнодорожного транспорта, такие соглашения были необходимы в целях координации процессов производства или транспорта. Правовой запрет на заключение таких соглашений заставил предприятия искать другое решение – объединения, которые тогда не ограничивались законом. Как ни странно, именно этот закон в конце 19 века в США содействовал ускорению концентрации капитала и существенному распространению акционерной формы капитала. Таким образом, этот закон помог ускорить процесс концентрации, который по целому ряду причин был экономически эффективным и стал одной из важных причин того, что США превратились в ведущую экономическую державу, отодвинув на второй план европейские страны, в частности Великобританию, где этот процесс происходил значительно более медленными темпами.

Одновременно с развитием капиталистической экономики постоянно увеличивается значение и влияние институциональных элементов на структуру управления всей экономикой. Поэтому академическая экономическая теория скорее чем современному капиталистическому производству соответствует обстоятельствам раздробленного в имущественном плане производства с минимальным вмешательством государства. Институциональные элементы оказывают принципиальное влияние на эффективность и конкурентоспособность отдельных экономик. При этом развитие отдельных учреждений происходит под влиянием исторического общественного развития в отдельных странах. Существует

здесь зависимость, называемая в современной экономической литературе «path dependency». Неравномерное развитие качества институционального устройства является одной из главных причин, которая влияет на увеличение различий в конкурентоспособности отдельных стран, а со временем также их условного положения в мире.

Вышеуказанное утверждение, с первого взгляда, в сопоставлении с неолиберальной экономической теорией, отстаивающей существенное ограничение руководящей роли государства, выглядит несколько парадоксально. Ограничение на самом деле происходит, но одновременно с ним происходит также расширение административного планового вмешательства во внутренние дела растущих по объему предприятий, а прежде всего необыкновенно быстрыми темпами растет договорное плановое кооперирование во внутрихозяйственных сетях. С точки зрения исследуемой нами проблемы такое развитие вызывает значительное увеличение неравенства в доходах внутри отдельных государств и дальнейшее увеличение разницы в уровне доходов между развитыми странами, с одной стороны, и развивающимися и среднеразвитыми странами (за исключением Китая и Индии), с другой стороны.

На передний план выдвигается ряд новых проблем, в том числе, например, проблема структуры управления предприятием. Никакой проблемой это, естественно, не было в то время, когда эту должность исполнял семейный собственник. Благодаря возникновению акционерных обществ открылись новые возможности формирования самых разнообразных структур управления предприятием. Собственниками могут стать крупные финансовые институты, раздробленные мелкие собственники, взаимно кооперирующие предприятия и муниципалитеты (напр., в Японии), государство в самых разнообразных услугах или разные виды некоммерческих организаций. Все перечисленные формы имеют свои специфические черты и оказывают влияние на способ принятия решений и распределения доходов. Однако уже давно на управление предприятиями влияние оказывают не только собственники, но важную роль в нем играют также другие носители производственных факторов в предприятии. В первую очередь, это относится к менеджменту. А именно здесь открывается огромное количество возможностей, как связать интересы менеджмента с дальнейшим развитием предприятия. Незаменимую роль в управлении предприятием могут сыграть носители производственного ноу-хау или инноваций. В качестве примера можно привести сферу вычислительной техники, где такие личности, как Гейтс (Gates) выступают одновременно как собственники, так и менеджеры. Это характерно также для некоторых отраслей услуг, в частности для юридических фирм. В некоторых случаях важную роль играют сами работники. Например, в ESOPech (Employees Share Ownership Projects), в промышленных кооперативах, далее при спасении убыточных предприятий (в США, например, при спасении фирмы Chrysler).

Немаловажна также определенная на правовой основе доля работников в органах управления предприятием. На практике в большинстве случаев они не играют ту роль, которую можно было бы предполагать, но исполняют хотя бы определенную информационную функцию.

Аналогично также плановое, договорное сотрудничество в кооперировании между предприятиями в последние десятилетия развивается небывало быстрыми темпами и в самых разнообразных формах. Характерные черты наиболее важной формы сотрудничества в всемирных кооперационных сетях, которое является определенным стержнем сегодняшнего глобализованного мира, будут приведены ниже. Здесь хочется привести несколько примеров того, что кооперационные сети могут возникать разным способом, с разными социальными, экономическими и политическими последствиями, но, во всяком случае, всегда с определенными правовыми предпосылками, в чем незаменимую роль играет именно государство. В США определенным организационным центром сельскохозяйственного первичного производства, переработки сельскохозяйственной продукции и ее распределения выступают, главным образом, перерабатывающие предприятия. Например, предприятия по переработке мяса задают сельскохозяйственным предприятиям специализированные задания, в том числе, например, объем годового откорма телят, а одновременно они обязываются выкупить этот объем по заранее согласованной цене. При этом производители должны выполнить ряд условий, включая, например, минимальный прирост веса скота, соблюдение заранее согласованного качественного состава кормов и т. п. Таким образом, формируются широкие кооперационные комплексы, где первичные производители в принятии решений имеют сравнительно узкую самостоятельность, но, на самом деле, они являются лишь специальным «цехом» крупного предприятия. Такая форма организации гарантирует целому комплексу гораздо большую стабильность, чем чисто рыночная система. Аналогичную стабильность во всей сети сельскохозяйственного производства и распределения обеспечивают кооперационные формы в Дании. В отличие от американского образца они организованы совершенно по-другому, с противоположного конца. В их основе лежит кооперация сельскохозяйственных производителей, которая, начиная с заготовки и переработки, постепенно «прорастает» вплоть до дистрибуции. Обе формы коопераций целому сектору обеспечивают значительно большую стабильность, чем обеспечили бы только чисто рыночные отношения. Однако они отличаются по социальному содержанию.

Существует целый ряд способов формирования коопераций более мелких предприятий. Интересен пример Италии, где главными организаторами сотрудничества мелких предпринимателей и индивидуальных ремесленников выступают местные органы самоуправления. Именно они обеспечивают развитие, сбыт продукции, а иногда также снабжение формально самостоятельных предприятий. Речь здесь идет о частично гарантированной

государством организации, где административно-плановое управление сочетается с воздействием рынка. Аналогичные формы организации можно найти также в других высокоразвитых экономиках. В несколько измененной форме они встречаются в США, Японии и др. Институциональное устройство в ней опять играет важную роль, а в меньшей степени оно сильно модифицирует воздействие рыночного механизма.

Существенное влияние новые формы институционального устройства оказывают также на международные экономические отношения. Как правило, этот период принято называть глобализацией мировой экономики. В экономической литературе встречается целый ряд самых разных определений и объяснений этого явления. Я буду придерживаться толкования, сформулированного в итоге заседания представителей ОЭСР в документе «New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy» в 1995 году. В данном случае важно не само понятие «глобализация», а тот факт, что весь процесс связывается с основной трансформацией, которая начала производиться лишь в течение последних трех десятилетий. До начала этого периода подавляющее большинство трансграничных экономических связей осуществлялось между фирмами или отдельными участниками, имевшими местонахождение в одной стране, и никак с ними не связанными фирмами и отдельными участниками в других странах. Положение постепенно начало изменяться, а международные отношения во все большей степени превращались в отношения между взаимосвязанными партнерами. Если наблюдать за развитием международной торговли, то во второй половине девяностых годов почти одна треть международной торговли представляла собой внутрифирменный оборот в рамках крупных транснациональных корпораций, а примерно следующая треть приходилась на оборот между долгосрочно кооперирующимися предприятиями.

Еще в большей степени, чем внешняя торговля, увеличивалось движение прямых иностранных инвестиций и краткосрочного капитала. Общий объем прямых иностранных инвестиций еще в первой половине девяностых годов превысил общий объем мировой внешней торговли и рос намного быстрее, чем внешняя торговля. Финансирование почти пятидесяти процентов прямых иностранных инвестиций в тот же период осуществлялось за счет прибыли принимающих стран, поэтому они все меньше обременяли экономику и платежный баланс стран, экспортирующих капитал. Прямые иностранные инвестиции притом сосредоточены в руках сравнительно небольшого количества транснациональных компаний. Некоторые авторы, например Дюннинг (Dunning), предполагают, что в середине девяностых годов 100 самых крупных нефинансовых компаний владело примерно одной третью всего объема прямых иностранных инвестиций.

Главным субъектом этих международных связей являются так называемые «альянсы», кооперационные сети сотен и тысяч предприятий,

объединенных друг с другом долгосрочными договорами. Такие альянсы располагают в определенной степени иерархически созданной внутренней структурой. Обычно их возглавляет одна или несколько кооперирующихся транснациональных компаний, владеющих хорошо организуемыми всемирными сетями сбыта и субпоставок. Второй уровень представляют такие субпоставщики, которые располагают собственными исследованиями и связями с целым рядом других кооперационных сетей. Они занимают сравнительно крепкое положение и часто лишь немногим отличаются от ведущих предприятий альянса. На третьем уровне находятся предприятия, выполняющие разные задания в области субпоставок, как правило, они не располагают собственной исследовательской базой, а изготавливают продукцию на основе документации, предоставленной комитентом. И наконец, на самом низком уровне находятся предприятия, занимающиеся лишь сборочными работами, т. наз. «outward processing traffic». Добавленная стоимость, произведенная в целой такой сети, в конечном счете, реализуется в пропорциях, на которые сильно влияет уровень кооперационных заданий. Львиная доля суммарной добавленной стоимости реализуется на предприятиях первых двух уровней. В такой институциональной структуре рынок регулируется в большей степени и с большей эффективностью. Однако при таких обстоятельствах государство начинает играть скорее второстепенную роль, а регулирование всемирной экономики во все большей степени начинают возглавлять самые крупные транснациональные корпорации и созданные ими всемирные кооперационные сети. Деятельность государства и транснациональных организаций во все большей степени подчиняется требованиям и интересам этих транснациональных корпораций и кооперационных сетей. В заключительном выступлении на вышеупомянутом заседании ОЭСР по этому поводу было сказано, что крупные игроки - экономически наиболее сильные государства – должны « ... принять на себя более жесткие обязанности и выразить большее намерение изменить свои национальные ценности и приоритеты, чем это было до сих пор. ... А небольшие страны могут выбрать между кооперированием или принуждением, между сотрудничеством в общих целях, или тиранией давления крупных держав», (New Dimensions).

3. Трансферт добавленной стоимости и богатства

Институциональная структура экономики в долгосрочном плане оказывает значительное воздействие на размер транзакционных издержек в экономике и их общую динамику развития. Конкурентоспособность и эффективность отдельных государственных экономических структур зависят от нее непосредственно. Институциональные структуры в отдельных странах обусловлены долгосрочным историческим развитием и

принципиально отличаются друг от друга. Поэтому невозможно реализовать во всем мире какую-бы то ни было единую рыночную структуру. Те государственные образования, которые экономически сильнее других и имеют более эффективную структуру, извлекают из этого, естественно, для себя пользу за счет отстающих стран, а – как отмечалось в самом заключении переговоров экспертов ОЭСР – они владеют инструментами, позволяющими им навязать более слабым партнерам такие условия, которые их зависимое положение на длительный срок еще законсервируют.

Важнейшим инструментом продвижения таких отношений можно считать либерализацию внешнеэкономических отношений. Еще Кинделбергер (Kindelberger) в своем учебнике отметил, что либерализация международной торговли, по существу, представляет собой протекционистскую меру экономически более сильных субъектов. А притом он в своем утверждении вообще не учитывал институциональные рамки и транзакционные издержки, которые это явление до предела усугубляют. Размер транзакционных издержек в развитых рыночных экономиках гораздо ниже, чем в отстающих странах.

При этом сама либерализация, как отмечает ЮНКТАД в своем Trade and Development Report, изданном в 1997 году, значительно искаженная (lopsided). Она прежде всего направлена на освобождение движения капитала. Это позволяет более развитым странам не только интенсивнее проникнуть в другие государства, но одновременно также стать инструментом, значительно влияющим на институциональную структуру данных стран. Либерализация торговли вовсе не так однозначна. Общеизвестно, что быстрее всего либерализируются правила для торговли более сложными изделиями. Ослабление правил торговли товарами с высокой долей человеческого труда, которые были бы выгодны для отстающих стран, осуществляется значительно медленнее. Так, например, в области текстиля существовал Fibre Agreement, позволяющий строгое регулирование этой торговли вплоть до 2004 года. Его ослабление сразу вызвало новый раунд переговоров о ее дальнейшем ограничении. В торговле сельскохозяйственной продукцией аналогичную защитную роль в развитых странах играют высокие субсидии. Актуальные переговоры об их снижении (а вовсе не об устранении) проходят очень сложно. В области металлургии развитые страны успешно применяют антидемпинговые законы. Часто встречаются также практики, стремящиеся ограничить развитие некоторых более сложных производств в отстающих государствах. Так, например, Евросоюз устраняет пошлину на импорт какао-бобов из стран Африки. Но одновременно он сохраняет пошлину на импорт шоколада. Это всего лишь несколько примеров общей тенденции к устранению барьеров в экспорте товаров из экономически наиболее развитых стран, и, наоборот, по возможности наиболее длительному сохранению всех возможных барьеров в отношении тех товаров, которые могли бы конкурировать с продукцией экономически наиболее развитых стран.

Почти без изменений практически остается либерализация движения рабочей силы. Единственное важное исключение касается движения высококвалифицированной рабочей силы, где, по существу, не встречаются препятствия. Такое положение вызывает, с одной стороны, утечку мозгов в более развитые страны, а с другой стороны, это способствует сохранению высокого количества безработных, что позволяет в течение длительного времени использовать дешевую рабочую силу. Такое положение наблюдается в некоторых зонах свободной торговли, где встречаются развитые с развивающимися странами. Крайний случай последствий такой ситуации произошел в Мексике после учреждения зоны свободной торговли NAFTA. В течение первых шести лет присутствия NAFTA в Мексике сравнительно быстро поднимались производительность труда, ВВП и экспорт, но за тот же период средние затраты на один час работы упали почти на 20%.

При наличии огромной разницы в уровне транзакционных издержек между развитыми и отстающими странами либерализация торговли в развивающихся странах закономерно должна вызвать дефицит торгового баланса. При сохранении нынешней формы либерализации главной мерой, способной воспрепятствовать дефициту торгового баланса, является недооценка валютного курса по паритету покупательной способности. Такая недооценка является основным инструментом трансферта – «налога», который платят отстающие страны своим более сильным партнерам. Трансферт потом осуществляется двумя основными каналами.

Первый из них – это внешняя торговля, где сниженные цены экспорта позволяют преодолевать барьеры транзакционных издержек, связанных с формированием дистрибьюционных каналов, и являются определенной платой за то, что им в эти каналы вообще позволен доступ, далее за привлечение доверия заказчиков на новых рынках и т.п. При импорте иностранных товаров отстающие страны платят более высокую цену, которую они должны выравнять за счет повышенного объема дешевого экспорта. В эту область следует отнести также сниженные расходы на приобретение капитальных благ в развивающихся странах. Если коэффициент ERDI 2-4, что в случае развивающихся стран средняя величина, то это представляет снижение цены от половины до четверти.

Второй инструмент трансферта представляет дешевая рабочая сила. Прямые иностранные инвестиции в отстающих странах имеют, как правило, характер трудоемких операций, сборочных работ. Например, в Чехии на предприятиях со стопроцентным участием иностранного капитала почти половину их экспорта в течение многих лет представляла форма переработки давальческого сырья или материалов (ОРТ). Производительность труда на этих предприятиях была примерно на уровне их материнских компаний за рубежом, но себестоимость одного часа работы по сравнению с Германией достигала лишь двадцатипроцентного уровня.

Иностранная конкуренция поставила под угрозу значительную часть отечественных предприятий. Спрос на кооперирование с отечественными субпоставщиками часто ниже, чем предложение. Это иностранным предприятиям позволяет давить на отечественных субпоставщиков, которые, в свою очередь, это давление далее переносят на своих работников. С такой ситуацией очень часто можно встретиться у субпоставщиков торговых сетей, которые в этих целях используют ряд специфических инструментов (плату за стеллаж, за рекламу, возврат непроданных товаров, просрочку в платежах и т.п.).

Если говорить о том, что развивающиеся страны платят «налог» за свою отсталость, то необходимо иметь ввиду также следующее обстоятельство. Более высокая конкурентоспособность экономики развитых стран в отстающих экономиках вызывает сложности в торговом балансе, способствуя таким образом ликвидации значительной части отечественных предприятий, что, в свою очередь, является причиной осложнений в торговом балансе, снижения ВВП и повышенной безработицы. Прямые иностранные инвестиции в таком случае для подавляющего большинства менее развитых стран являются первым, а часто также единственным возможным путем решения. В современном мире, где платежеспособный спрос представляет собой незначительный локомотив экономического роста и доля инвестиций в ВВП в развитых странах сравнительно низка, спрос на инвестиции в развивающихся странах значительно выше, чем готовность развитых стран к инвестированию. При таких обстоятельствах среди отстающих экономик разгорается, можно сказать, жесткая борьба за привлечение прямых иностранных инвестиций. Так, например, Китай, представляющий в настоящее время среди развивающихся стран главного получателя прямых иностранных инвестиций, создает в пользу самого себя огромный торговый излишек с США (образованный в значительной степени за счет экспорта продукции американских инвесторов из Китая в США) таким образом, что финансирует подавляющую часть американского государственного долга. Американских инвесторов также привлекает высокая недооценка курса китайской валюты, что в американском обществе создает сильное лобби тех, кто поддерживает развитие экономических отношений США с Китаем. Небольшие отстающие страны не в состоянии проводить политику в аналогичном масштабе, поэтому они соперничают друг с другом в том, кто из них создаст лучшие условия для привлечения иностранных инвестиций, кто предложит более длительные налоговые каникулы, кто больше снизит подоходный налог юридических лиц, короче говоря, кто сумеет предложить большую взятку.

Частичным показателем размера «налога», который приходится платить отстающим странам может послужить баланс доходов, который прежде всего выражает долю иностранных инвесторов в валовом внутреннем продукте. У рекордсменов в данной области, например,

Ирландии, этот показатель в последние годы достигает почти 20% ВВП. В ЧР его доля была до сих пор значительно ниже, около 5% ВВП, но после ввода некоторых крупных инвестиций в эксплуатацию в обозримом будущем можно ожидать, что она также в Чехии превысит 10% ВВП. Притом существует целый ряд других форм трансферта стоимостей, не включенных в этот показатель. Эти процессы перераспределения позволили, например, в США в последнее время без особых трудностей финансировать их дефицит счета текущих операций, превышающий уже 800 млрд. долл. США в год. Напомним еще то обстоятельство, что все большая доля прямых иностранных инвестиций обеспечивается за счет средств, которые привлекаются прямо в странах, где инвестиции реализуются.

Кроме главных форм «налога» на экономическую отсталость, о которых мы упоминали выше, существуют также другие пути перевода средств. Я перечислю лишь некоторые из них. Так, например, в ЧР даже после приватизации ведущих чешских финансовых учреждений люди все еще большой объем сбережений выделяют на приобретение иностранных долговых обязательств и других иностранных ценных бумаг. Эти средства, таким образом, укрепляют капитальную позицию других государств за счет удовлетворения отечественных запросов. Такое явление, однако, имеет солидную объективную основу, поскольку в ЧР пока существует мало объективных условий для целесообразных инвестиций.

Следующую интересную область представляют расходы на исследования и разработки (опытно-конструкторские работы). Они представляют собой совершенно необходимую статью для каждой страны, которая хочет обеспечить свою международную конкурентоспособность. Однако, очень важную роль играет сама направленность таких исследований. Если они проводятся по заказу иностранного инвестора, то в подавляющем большинстве случаев их результаты реализуются где-то за пределами государства, а определенную пользу они могут принести лишь самим исследователям. Поэтому следует уделять большее внимание тому, по чьему заказу исследования производятся, чью позицию эти исследования могут укрепить и обогатить, а где и в чью пользу будут позитивные достижения использоваться.

Несмотря на все критические высказывания по поводу «налога» на экономическую отсталость, следует учесть, что в жесткой конкурентной борьбе его уплата обеспечивает отстающим в экономическом плане странам определенную стабильность. Согласно итогам заседания экспертов ОЭСР, попытки избежать его уплаты могли бы вызвать еще более серьезные последствия. Более сильные партнеры могли бы отстаивать свои требования насильственным путем. Важной проблемой, которой до сих пор в дискуссиях экспертов не уделялось должное внимание, является вопрос, можно ли вообще освободиться от данной налоговой обязанности.

4. Выравнивание экономических различий между государствами

В предыдущей главе я анализировал основные причины того, почему в современной глобализированной экономике наблюдается тенденция не к выравниванию экономических различий между государствами, а наоборот, скорее к их увеличению. Однако в послевоенный период выделяются две группы исключений, когда развитие приводит к выравниванию экономических различий. Развитие в первой группе не нарушит общую тенденцию вышеприведенного объяснения, но ведет только к тому, что некоторые государства с второстепенного положения сумеют выйти в группу более успешных государств, а к второстепенным партнерам они относятся так же, как раньше другие относились к ним самим. Вторую группу представляют крупные развивающиеся страны, в том числе Китай и Индия. Их развитие уже с 90-х годов нарушает тенденцию к углублению экономической дифференциации между государствами, а во многих случаях даже грозит нарушить сегодняшнюю структуру мировой капиталистической экономики. Ту общую черту, объединяющую все данные страны, представляет высокая плата, рента, выкуп, которые в течение всего периода их перехода на более высокую степень экономического развития они должны платить экономически более развитым государствам в той форме, которая рассматривалась в предыдущей части.

Успешное развитие в первой группе государств обусловлено, главным образом, тремя следующими обстоятельствами. Первым из них является роль, которую сыграли данные страны в послевоенных геополитических столкновениях. Своим важным союзникам державы охотно предоставили масштабную экономическую помощь и доброжелательно акцептовали широкое вмешательство как в рыночный механизм, так и в функционирование международных экономических отношений. Второе обстоятельство состояло в способности отдельных стран разработать и начать претворять в жизнь такую хозяйственную политику, которая им позволила создать экономически эффективную институциональную структуру. Это очень важный момент, если учесть, что не существует единственная рыночная капиталистическая модель. Ее институциональная структура всегда должна приспособиться как к исторически обусловленным особенностям страны, так и к международной среде в целом. Третьим важным обстоятельством является роль иностранного капитала во всем процессе развития. Успешное сочетание прежде всего первых двух обстоятельств было почти необходимой предпосылкой выхода из экономической отсталости.

Геополитическое столкновение между НАТО, с одной стороны, и Советским Союзом или Китаем, с другой стороны, оказало существенное воздействие на экономическое развитие государств, граничивших с СССР и Китаем. На протяжении многих десятилетий (по существу, вплоть до

конца 80-х годов прошлого века) США терпимо относились к их сравнительно широкой протекционистской политике, позволившей им постепенно построить экономически конкурентоспособную эффективную институциональную структуру. Этому содействовали также широкие проэкспортные меры, которые уже в современном глобализованном мире совершенно немыслимы.

Вторая необходимая предпосылка того, как успешно догнать более развитые государства, состоит в принятии реалистичной экономико-политической стратегии и ее продвижении в жесткой международной конкуренции. Благоклонное отношение или прямая поддержка решающих стратегических партнеров сами по себе не достаточны. Необходимо ловко воспользоваться всеми подходящими внутренними исторически сложившимися условиями и конкретной международной обстановкой. Поэтому существуют принципиальные различия в экономическом развитии отдельных стран, в Европе, например, между Ирландией и Грецией. А наоборот, одинаково успешных результатов можно достичь совершенно противоположными путями. Например, структура предприятий, созданная в успешных восточноазиатских странах, существенно друг от друга отличается в Японии, Южной Корее или на Тайване.

В качестве примера особенно успешного институционального устройства можно привести Данию. Она известна как производитель индивидуальных или малосерийных приборов и оборудования. Крупные всемирно кооперирующие альянсы сосредоточились на крупносерийном производстве, или же на его индивидуальной модификации. Специальное индивидуальное производство для них, учитывая высокие затраты, не приемлемо, поэтому вся структура управления для решения такого производства была бы слишком громоздкой. В решении этой задачи в Дании свою роль сыграло историческое развитие. Еще в конце 19 столетия взаимное кооперирование малых и средних предприятий помогло им выдержать конкуренцию и постепенно специализироваться на такой продукции, к производству которой их организация была подготовлена лучше всех. На этих малых и средних предприятиях постепенно собралась высококвалифицированная рабочая сила, способная справиться также с некоторыми специфическими частями исследовательских и опытно-конструкторских работ. Разнообразный веер малых и средних предприятий охватывает огромное пространство, необходимое не только для производства, но также для разработок индивидуальных приборов. Речь идет о предприятиях, на которых друг с другом сотрудничает уже не первое поколение работников, между которыми сложились близкие отношения и поэтому они охотно готовы обеспечить постоянно меняющееся гибкое кооперирование. А эта способность умножается наличием специальных предприятий, которые организуют целесообразное кооперирование между заводами-изготовителями и необходимые связи с другими поставщиками и потребителями.

На хозяйственное развитие стран, догоняющих своих более развитых конкурентов, прямые иностранные инвестиции оказывают полное противоречивое влияние. В странах, где удастся создать конкурентоспособную внутреннюю институциональную структуру экономики, прямые иностранные инвестиции могут сыграть положительную роль, о чем упоминают многие авторы. Инвестиции ускоряют техническое развитие, влияют на существенное повышение качества отечественной организационной структуры экономики, приносят дополнительные инвестиционные ресурсы и т. п. Однако другое положение наблюдается в тех странах, в которых отечественный капитал не в состоянии выдержать конкуренцию иностранных инвесторов. В них иностранный капитал пытается, а в большинстве случаев очень успешно, использовать те инструменты, о которых мы говорили выше: сохраняет дешевую рабочую силу, недооцененный курс валюты и пр. Это все усугубляется еще увеличенным оттоком прибыли за границу, предоставлением щедрых инвестиционных поощрений, созданием простых трудоемких производств, часто в отраслях, находящихся за зенитом своей славы, а, конечно, встречается и целый ряд других проблемных обстоятельств.

После окончания Второй мировой войны вышеприведенное развитие касалось только считанного количества стран и вплоть до сегодняшнего дня не нарушало тенденцию к углублению различий в экономическом уровне в мировом масштабе. Другое положение складывается вследствие ускоренного развития некоторых больших развивающихся стран в течение последних двух десятилетий. Речь идет особенно о Китае и Индии, а в будущем эта тенденция может усугубиться в результате ускоренного развития некоторых других крупных мировых экономик, например, России или Бразилии. Их развитие ни в коем случае не опирается на доброжелательность сегодняшней супердержавы, а опирается лишь на собственные исторически обусловленные возможности развития. Население Китая и Индии представляет две пятых мирового народонаселения и поэтому быстрые темпы их развития должны отразиться в общей дифференциации мирового экономического развития. Я попробую показать это влияние на примере Китая. Конкретная форма экономического роста в остальных вышеупомянутых странах во многих отношениях может отличаться, но проблематичные последствия такого развития в значительной степени будут аналогичными.

Уже сегодня Китай представляет весьма важного игрока на мировом рынке. Его ВВП по паритету покупательной способности еще где-то в 2004 году превысил 50% ВВП США. Если экстраполировать сегодняшние темпы роста обеих стран, то Китай по абсолютному уровню ВВП мог бы сравняться с США где-то в течение десяти-пятнадцати лет. Китай сегодня является крупнейшим кредитором США, а его валютные резервы превысили один триллион долларов. Влияние Китая на международную торговлю укрепляется благодаря тому, что его внешнеторговый оборот

составляет около 70% ВВП (на протяжении всей истории у крупных государств он никогда не превысил 30%). Его капитал начинает проникать в Латинскую Америку, окружающие его азиатские страны, в Африку, а некоторые китайские капитальные группы пытались купить небольшие американские нефтяные компании. Ресурсы для крупных отечественных и иностранных инвестиций Китая обеспечиваются за счет невероятно высокого уровня сбережений, приближающегося к 50% ВВП. Хотя и сегодня большую часть продукции составляют сборочные работы, но сектор отечественного капитала, производящего все более сложные изделия на местных предприятиях, растет необычайно быстрыми темпами.

В связи с этим развитием хочу сосредоточиться лишь на одной проблеме – какое же значение такое развитие может иметь для структуры мировой экономики в целом. Китай в своем развитии может поддаться влиянию разных дестабилизирующих факторов. Однако сама проблема не исчезнет. Ведь существуют и другие страны, в том числе Индия, Россия а, может быть, и некоторые другие крупные государства, которые будут пытаться сделать аналогичный скачок развития, а на основе накопленного опыта – более успешно. Поэтому анализ возможного китайского влияния мог бы быть полезным, даже в том случае, если он сам этот процесс развития не сможет завершить. В этой связи на первый план выдвигаются следующие три проблемы.

В качестве первой проблемы выдвигается конкурентоспособность стран китайского типа. В начале у них встречаются проблемы с качеством, нехваткой квалифицированных работников, недостаточным объемом капитала, но исторический опыт показывает, что они в относительно короткий срок с этими проблемами справятся. Экстремально низкие издержки труда им позволяют продвигаться на мировой рынок. До середины девяностых годов преобладало мнение, что в эти страны будут перемещаться только самые простые производства и в традиционно развитых странах рабочая сила займется более сложной и более квалифицированной работой. До девяностых годов это действительно более-менее соответствовало фактическому развитию. Также экспорт прямых иностранных инвестиций больше чем в 90% случаев осуществлялся в рамках экономически развитых стран. Однако, с начала 90-х годов в Китае не только продолжается быстрый рост отечественных инвестиций, но одновременно быстрыми темпами растет приток прямых иностранных инвестиций, объем которых в начале нашего столетия составил уже примерно 50 млрд. долл. в год. Перемещение рабочей силы в сферу услуг и на более квалифицированные позиции уже не успевает возместить сокращение числа рабочих мест в экономически развитых странах. Начинают усиливаться протекционистские меры самого разного характера, а больше всего они проявляются в ограничении движения рабочей силы. Без широких протекционистских мер трудно будет сохранить внешнее экономическое равновесие многих развитых экономик.

В настоящее время, например, в США дефицит счета текущих операций ежегодно превышает 800 млрд. долларов.

Вторая область проблем касается социальных вопросов. Конкуренция более дешевой рабочей силы предпринимателей в развитых странах заставляет или снижать издержки труда (за счет удлинения рабочего времени без повышения оплаты труда, сокращения разных пособий, выплачиваемых предприятием, напр., пенсионного обеспечения и т. п.), или перемещать производство в страны с дешевой рабочей силой и увольнять отечественных работников. Эти меры выглядят очень парадоксально, особенно если они осуществляются при одновременном росте производительности труда и ВВП в данных странах. Там, где существуют национальные меньшинства, такие давления проявляются особенно остро и вызывают широкие социальные волнения.

Наконец заметно, что такое развитие начинает сильно загружать окружающую среду в целом. Возникает трудно решимая проблема: кто возместит затраты, связанные с решением всех этих проблем. Соглашения из Киото и их реализация представляют лишь небольшой образец проблем, с которыми сталкивается современный мир.

Литература:

1. Amsden, A.H.: *Asia's Next Giant*, Oxford University Press, New York, Oxford, 1989
2. Campbell, J.L. Hollingsworth J. R., Lindberg L. N.: *Governance of the American Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991
3. Chandler, A.D.: *The Visible Hand*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1977
4. Chandler, A.D.: *Scale and Scope*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990
5. Coase, R.H.: *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago and London, 1990
6. Dunning, J.H., Hamdani K. A.: *The New Globalism and Developing Countries*, United Nations University Press, Tokyo, New York, Paris, 1997
7. Hayek, F.: *Právo, zákonodárství a svoboda*, Academia, Praha, 1994
8. Hodgson, G.M.: *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1993
9. Chlumský, J.: *Integrace ČR do evropské ekonomiky*, VŠE, Praha, 1997
10. Lazonick, W.: *Business Organisation and the Myth of the Market Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991
11. Nobelova cena za ekonomii, Academia, Praha, 1993
12. *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, OECD, Paris, 1995
13. North, D. C.: *Structure and Change in Economic History*, W. W. Norton, New York, 1991
14. North, D.C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990
15. Sachs, J., Lipton, D.: *Poland's Economic Reform*, Foreign Affairs, Summer 1990
16. Simon, H.A.: *Reason in Human Affairs*, Basil Blackwell, Oxford, 1983
17. Stiglitz, J. E.: *Globalization and Its Discontents*, W. W. Norton and Comp., New York 2002
18. *The Inequality Predicament*, Report on the World Social Situation 2005, United Nations, New York, 2005
19. *Trade and Development Report 1997*, United Nations, New York and Geneva 1997
20. Williamson, O. E.: *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York, 1985

СЕМЬ ОШИБОЧНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕС)*

1. Негативистские ожидания

Центральноевропейские и восточноевропейские страны, в которых раньше господствовала централизованная плановая экономика и которые уже накопили определенный опыт экономической трансформации, перед вступлением в Европейский союз испытывали опасения по поводу экономических и социальных последствий данного вступления. Наиболее пессимистическими ожиданиями, бесспорно, отличалась Чешская Республика, но аналогичные опасения в той или иной форме имели место во всех остальных странах, готовящихся к членству в ЕС.

Носителями опасений стали, прежде всего, отечественная предпринимательская сфера, ее профессиональные группировки, ее политические представители и также средства массовой информации, отстаивающие интересы отечественной предпринимательской сферы. От них потом эти опасения распространялись на работников и вообще на граждан, играющих разную социальную роль в обществе. Суть этих опасений, которые формулировались открыто (но чаще они формулировались в несколько скрытой форме), относилась к институциональным рамкам Европейского союза, которые постепенно начали заменять правила, которые были разработаны национальными государствами и которые точно определяли рамки поведения предпринимательских субъектов, действующих на данной территории. Возражения в подавляющем большинстве случаев имели форму протестов против ограничения суверенитета национальных государств в возможности создавать более мягкие условия для «своих» предпринимательских субъектов. Логика аргументации на первый взгляд выглядела непоколебимой, выражая по сути следующее:

Регулирование предпринимательской деятельности в странах Евросоюза более жесткое, чем в трансформирующихся будущих странах-членах. Если эти страны не хотят утратить свою конкурентоспособность, то они пока не могут такое регулирование принять. Им нужно больше времени, чтобы его принять, а стоит выдвинуть вопрос, уместно ли вообще, чтобы такое

* Работа была написана в рамках грантового проекта Министерства труда и социальных дел ЧР № 1J032/05-DP1 «Феномен привлечения ренты группами интересов в ЧР и его влияние на состояние общественных финансов»

регулирование заменило регулирование, осуществляемое национальными государствами. Защита работников по образцу Европейского союза так же напрасна и накладна, как и защита потребителей, клиентов банков или турагентств, охрана окружающей среды или защита мелких акционеров. Внедрение защиты более слабой договаривающейся стороны в национальное законодательство вызовет лишь рост затрат в отечественной предпринимательской сфере, которая с их ростом должна будет справиться путем их отражения в ценах. В результате отражения затрат в ценах повысится уровень цен и возрастет инфляция. В последствии многие предприятия утратят конкурентоспособность, что вызовет лавину банкротств. Домино-эффект банкротств вызовет сокращение экономического роста, точнее экономический спад, который, естественно, будет сопровождаться подъемом уровня безработицы. А рост уровня безработицы неизбежно отразится в нарушении социального консенсуса. Короче говоря, вступление в ЕС для новых стран-членов будет представлять шок, сопоставимый как минимум с экономической трансформацией. Тем более, что в обязанность национальных государств войдет охрана экономической конкуренции и они будут лишены возможности защищать участников соревнования, т.е. отдельные предпринимательские субъекты.

Формулировка негативных ожиданий со стороны предпринимательских субъектов возникала иногда на основе незнания, но чаще на основе экономической заинтересованности в сохранении мягкой и не очень прозрачной среды, сложившейся в течение экономической трансформации. В большинстве случаев она была связана со стремлением извлечь посредством национальных государств для себя пользу за счет мелких акционеров, потребителей, работников и других более слабых групп. А задумываться над тем, в какой степени были тогда опасения предпринимательских субъектов оправданы, в какой степени они опирались на неполную или неверную информацию, или в какой степени были лишь притворными и отстаивающими только личный интерес, в настоящее время уже напрасно и бесполезно. Важно то, что хотя негативные ожидания предпринимательских субъектов в некоторых случаях в отношении некоторых предпринимательских субъектов сбылись, то не наступили эффекты, предсказываемые на уровне национальных экономик. Не сбылись ожидания быстрого роста цен, мрачные прогнозы экономического застоя, не произошел массивный рост уровня безработицы, не исчезла социальная сплоченность, не оправдались прогнозы того, что вместо конвергенции к экономическому и социальному уровню первоначальных стран-членов будет иметь место скорее противоположная тенденция – дивергенция. Опять подтвердилось, как сложно по частному рассуждать о целом, точнее говоря, как проблематично на основе прогнозов по отдельным предприятиям делать макроэкономические прогнозы, в частности в рамках интеграционной группировки, действующей в глобализированной экономике.

2. Фактические результаты

Экономические последствия вступления в ЕС можно считать однозначно благоприятными, а именно не только для Чехии, но также для всех новых вступивших в него стран из Центральной и Восточной Европы, которые когда-то принадлежали в сферу влияния бывшего Советского Союза. В них вплоть до 1989 года существовала централизованная плановая экономика, а они должны были пройти более или менее болезненный путь экономической трансформации к рыночно ориентированной экономике. Попробуем далее привести доказательства такого утверждения. Документальным материалом послужат прежде всего данные Евростата.

Хотя во всех странах имели место опасения по поводу шока, который вызовет их вступление в Евросоюз, ныне в них отмечается конвергенция к среднему стран-членов ЕС. Определенную роль в конвергенции играет также статистический эффект (средний валовой внутренний продукт в ЕС после вступления 10 новых стран-членов несколько снизился), однако приближение уровню первоначальных стран-членов видно и на отношении к среднему ВВП в странах еврозоны или в странах ЕС-15. Благоприятным можно считать также развитие других макроэкономических, а не в последнюю очередь, также социальных показателей. Тогда как период экономической трансформации, ограниченный 1989 – 1999 гг., часто отличался снижением экономической отдачи бывших централизованных плановых экономик, то в период подготовки к членству в ЕС и в период вступления в члены уже никакой спад заметить нельзя.

Экономические результаты свидетельствуют о том, что вступление новых стран-членов было хорошо подготовлено и не поставило национальные экономики под угрозу. Оно удовлетворяло всем – первоначальным странам и новичкам. Темпы роста валового внутреннего продукта в странах Центральной и Восточной Европы в течение подготовки к членству и после вступления в ЕС в большинстве случаев были значительно выше, чем в первоначальных странах-членах. Наиболее высокими темпами отличались, а до сих пор отличаются страны Балтии – Литва, Латвия и Эстония, которые однако в течение экономической трансформации по уровню экономической отдачи опустились ниже всех стран-кандидатов. Например, *World Economic Outlook – Focus on Transition Economies* отмечает, что десять лет спустя от начала экономической трансформации экономическая отдача этих стран составляла лишь 70% отдачи 1989 года. По темпам роста ВВП Чехия по сравнению с балтийскими странами выглядит несколько скромнее, однако в течение всего наблюдаемого периода ее темпы превышают средний показатель по ЕС, отражая помимо прочего и то обстоятельство, что среди стран Центральной и Восточной Европы Чехия по уровню ВВП на душу населения занимает второе место после Словении. Эффект «догнать»

уровень здесь поэтому не проявился так ощутимо, как у стран с более низким первоначальным уровнем экономического развития.

Экономическая конвергенция бывших стран с централизованной плановой экономикой до уровня первоначальных стран-членов ЕС наиболее заметна в показателе доли валового внутреннего продукта на душу населения по паритету покупательной способности в соответствующей новой стране-члене в величине аналогичного показателя по ЕС-25. Данный индикатор характеризует не только экономическую отдачу, но в определенной степени также уровень жизни в данной стране, поскольку учитывает уровень цен. Несмотря на многочисленные пессимистические ожидания, в течение всего наблюдаемого периода ни в одном году, ни в одной новой стране-члене не встретились тенденции к дивергенции. **Наиболее быстро конвергируют, естественно, страны с наиболее низким первоначальным уровнем, т. е. балтийские страны, а медленнее всех – наибольшая из новых присоединившихся стран – Польша. Но конвергируют без исключения все. Включая Чешскую Республику, которая в настоящее время приближается величине 75% от уровня ЕС-25.** Однозначно наиболее успешной и к принятию евро наиболее подготовленной является наименьшая и с экономической точки зрения наиболее развитая Словения, которая достигла 80% уровня ЕС-25. С точки зрения Евросоюза в целом, важно, что новые страны-члены увеличивают средние темпы экономического роста, что является одной из важных характеристик конкурентоспособности этого региона мира.

Конвергенция происходит также в большинстве других макроэкономических индикаторов. Подготовка к вступлению обуздала рост инфляции, приблизив ее уровню инфляции, принятому в первоначальных странах-членах. Напомним, что еще восемь лет назад, в 1997 году, когда средний уровень инфляции в пересчете на позднее возникнувший ЕС-25 составил 2,6%, уровень этого показателя в Венгрии достиг 18,5%, в Польше 15%, в Литве 10,3%, в Эстонии 9,3%. Чехия тогда отличалась относительно низким уровнем инфляции, но тем не менее он достигал уровня 8 % (а годом позже, в 1998 году даже 9,7%). В 2005 году соответствующие показатели уровня инфляции по указанным странам составили: 3,5% (Венгрия), 2,2% (Польша), 2,7% (Литва), 4,1% (Эстония). **Чехия, которая в течение всего периода экономической трансформации отличалась сравнительно низким уровнем инфляции, в 2005 году достигла величины 1,6%, что значительно ниже уровня ЕС-25.** Неоправдались часто повторяемые тогда пессимистические ожидания, будто вступление будет для большинства новых стран-членов связано со стремительным ростом цен, который, в свою очередь, отразится в высоком уровне инфляции.

В области общественных финансов «воспитательное» влияние вступления в ЕС и подготовка к принятию евро сказались прежде всего на снижении дефицита, динамика которого находила систематическое

отражение в ежегодных отчетах Европейской комиссии, а любая тенденция к росту в них подвергалась острой критике. Дефицитным финансированием до самого момента вступления в ЕС отличались Словакия, но также Венгрия, а не в последнюю очередь и Чешская Республика. **Еще в 2001 – 2003 гг. дефицит общественных финансов в ЧР колебался в пределах – 7% ВВП.** Притом маастрихтский критерий, обуславливающий вступление в еврозону, составляет 3%. Этой величины достигла Чехия только при вступлении в ЕС, т.е. в 2004 году (2,9%), а в 2005 году этот показатель был еще ниже (2,6%).

Наоборот, общественный долг всех новых стран-членов из Центральной и Восточной Европы был и продолжает оставаться ниже уровня ЕС-25. В области общественного долга образцовыми являются балтийские страны, которые в сложный период экономической трансформации обошлись без крупных кредитов на будущее. Доля общественного долга в валовом внутреннем продукте, например, в Эстонии в 2005 году составила лишь 4,8%, в Латвии – 11,9%, а в Литве – 18,7%. В Чехии речь идет о 30,5%. Учитывая тот факт, что Чехия свою экономическую трансформацию начинала практически без задолженности, то можно отметить, что существенная часть актуального размера общественного долга парадоксально образовалась в связи с приватизацией с помощью системы, когда вместо покупателя во многих случаях платил продавец, т. е. чешское государство (естественно, непрямо – путем предоставления государственной гарантии по кредиту покупателя, переводом долгов приватизируемых предприятий на «трансформационные» институты и т. п.).

В течение всего периода подготовки к вступлению и после самого вступления в Евросоюз систематически увеличивалась рыночная интеграция в области товаров, услуг и прямых иностранных инвестиций. Следует, однако, отметить, что основная тенденция здесь была обусловлена еще экономической трансформацией, которая все центральноевропейские и восточноевропейские экономики практически изо дня в день открывала мировой экономике. Следующим важным фактором, который воздействовал, действует и по степени увеличения рыночной интеграции будет действовать, являются небольшие размеры большинства центральноевропейских и восточноевропейских стран. То обстоятельство, что наибольшую степень рыночной интеграции товаров (исчисленную как среднюю стоимость импорта и экспорта, разделенную на валовой внутренний продукт и умноженную на сто) отмечает маленькая Эстония (66,8% ВВП в 2005 году), тогда как наиболее низкий уровень рыночной интеграции товаров характерен для наибольшей Польши (32,2% ВВП), свидетельствует не только о том, как важно уметь приспособиться требованиям европейской и мировой интеграции, но также о значении различий в объеме отечественного рынка. **По уровню рыночной интеграции товаров Чехия после Эстонии и Словакии занимает третье место, а в 2005 году этот показатель достиг уровня 63,3% ВВП.**

Относительно высокого уровня во всех новых странах-членах ЕС достигла также рыночная интеграция в области прямых иностранных инвестиций. Средняя стоимость притока прямых иностранных инвестиций, поступающих в страну, по отношению к валовому внутреннему продукту выше всего была в Эстонии (5,8% ВВП), а ниже всего в Словакии (1,0%). В течение всего периода в показателе рыночной интеграции в области прямых иностранных инвестиций встречался больший разброс, чем в показателе рыночной интеграции в области международной торговли. Это касается также **Чехии, которая в 2004 году по величине рыночной интеграции в области прямых иностранных инвестиций достигла уровня 2,3% ВВП, но в 2002 году, например, 5,9% ВВП, что был самый высокий показатель по всем исследуемым странам.**

Также рыночная интеграция новых стран-членов из стран Центральной Европы и Балтии в области услуг значительна. Средняя величина импорта и экспорта услуг в 2005 году составила в Эстонии 20,3% ВВП, в Латвии – 11,8% ВВП, в Венгрии – 11% ВВП, в Литве и Словении – 10,1% ВВП, в Словакии – 8,8% ВВП, а в **Чехии 8,5% ВВП**. Наиболее низким был уровень рыночной интеграции в области услуг в Польше (5% ВВП).

Однако вступление в Европейский союз ни одной стране не помогло в области роста занятости и снижения безработицы. Сопоставление темпов экономического роста с темпами роста общей занятости может послужить наглядным примером того, что в настоящее время экономического роста можно добиться почти без роста занятости – а лишь за счет лучшей оснащенности техникой, на основе увеличения производительности труда, на основе применения новейших достижений науки и техники. Разница между темпами экономического роста и темпами роста (или же спада) занятости играет очень важную роль. Наибольший прирост занятости в целом отмечается в балтийских странах, но при одновременно наиболее высокой разнице между темпами экономического роста и ростом занятости. Например, в Эстонии в прошлом году при почти 10процентном экономическом росте общая занятость возросла на 2 %. В большинстве новых стран-членов занятость в течение подготовки к вступлению и после вступления в ЕС несколько снизилась или стагнирует. Наоборот, увеличивается производительность труда как на одного работника, так и на отработанный час, но прирост новых рабочих мест в связи со вступлением в Евросоюз не произошел.

Свою общую занятость Чешская Республика в 2005 году увеличила на 0,9%, то есть аналогично тому, как и все страны ЕС-25. Существенно, однако, отличаются темпы экономического роста. Тогда как в странах ЕС-25 темпы роста составили 1,6%, в Чехии они достигли 6%.

Уровень безработицы в новых странах-членах из рядов бывших стран с централизованной плановой экономикой Центральной и Восточной Европы колеблется в пределах с 6,5% (Словения) до 17,7% (Польша).

Чехия входит в число стран, уровень безработицы которых находится несколько ниже среднего показателя ЕС-25. Этот средний показатель в 2005 году составил 8,7%, а величина, отмеченная в Чехии 7,9% (так же как и в Эстонии). Следует отметить, что Словакия, высоко оцениваемая иностранными инвесторами за осуществленные в ней экономические реформы, имеет второй самый высокий уровень безработицы среди новых стран-членов (16,3%), с тем, что начиная с 2002 года происходит постепенное незначительное снижение безработицы.

С точки зрения социального консенсуса важно, что за исключением Венгрии и Словении, во всех новых центральноевропейских и восточноевропейских странах долгосрочная безработица превышает долгосрочный средний уровень. В Словакии больше чем 12 месяцев не нашли работу почти 12% от общего количества экономически активного населения, а в Польше – 10%. **В Чешской Республике речь идет о 4,2%, что несколько превышает уровень ЕС-25.** Неблагоприятен тот факт, что в ЧР наблюдается тенденция к ее увеличению.

Динамика средних издержек труда свидетельствует об одной из основных причин, почему бывшие централизованные плановые экономики привлекательны для иностранных инвесторов, точнее о том, в чем кроется основной источник конкурентоспособности указанных стран. Последние данные Евростата, к сожалению, приводятся за год расширения ЕС на Восток, значит, они отражают лишь период конца экономической трансформации и подготовки к вступлению, а уже не отражают период после вступления.

Средние затраты труда на час работы (на оплату труда плюс прочие затраты) в ЧР составили 3,23 евро, а в странах будущего ЕС-25 в среднем 17,22 евро. В 2004 году средние затраты труда на час работы в ЧР составили 5,85 евро, тогда как в ЕС-25 уже 21,22 евро. **Затраты труда на час работы в Чешской Республике в течение 1998 – 2004 гг. таким образом приблизились среднему показателю стран ЕС-25, поскольку если в начале данного периода они составляли 19% от среднего, то в его конце составили уже 27%.** Конвергенция заметна также в отношении к странам ЕС-15. В 1998 году средние затраты труда на час работы в ЧР составили 3,23 евро, тогда как средние затраты труда в ЕС-15 представляли 19,93 евро. В 2004 году соответствующие показатели составили 5,85 евро и 24,02 евро соответственно. **Конвергенцию средних затрат труда на час работы к странам ЕС-15 можно выразить двумя величинами: 16% среднего ЕС-15 в 1998 году и 24% среднего ЕС-15 в 2004 году.** Очевидно, принципиальное сближение уровней издержек труда – при равных во всем другом условиях – будет происходить в течение нескольких следующих десятилетий. Если имеем в виду скорость сближения затрат труда, то наибольший прогресс отмечается опять в Эстонии, а наименьший в Польше.

Разрыв между производительностью труда в странах Центральной Европы и балтийских странах, с одной стороны, и средним уровнем стран ЕС, с другой стороны, вообще не был таким большим, как разрыв между затратами труда в обеих группах стран. **Валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности на один отработанный час в Чешской Республике в 1998 году представлял примерно 43% уровня стран ЕС-15, а шесть лет спустя, в 2004 году – примерно 50% уровня стран ЕС-15.** Конвергенция производительности труда во всех исследуемых новых странах-членах, в которых раньше господствовала централизованная плановая экономика, была весьма важной. На наиболее высокий уровень поднялась Словения, достигнув в 2004 году двух третей уровня ЕС-15. Производительность труда на одного работника, измеряемая опять-таки с помощью валового внутреннего продукта по паритету покупательной стоимости, составила в 1998 году в Чехии примерно 56% уровня стран ЕС-25, а в 2004 году – примерно 64%. В каждом случае, соотношение между ростом производительности труда и ростом затрат труда с точки зрения прямых иностранных инвестиций остается благоприятным и представляет одну из основ конкурентоспособности новых стран-членов Евросоюза.

С точки зрения социальной сплоченности очень важно, что ни подготовка к вступлению в ЕС, ни вступление само по себе в новых странах-членах из Центральной и Восточной Европы не вызвали ни широкого падения части населения в нищету, не увеличили ни маргинализацию, ни социальное исключение. Данные о социальной сплоченности намного скромнее и далеко не так актуальные, как данные из области экономических индикаторов. Тем не менее, по ним можно сделать заключение, что риск нищеты, измеряемый долей населения, реальный доход которого находится ниже уровня 60% среднего национального реального дохода (перед и после социальных трансфертов, причем пенсии по старости и пенсии вдовам считаются не социальными трансфертами, а реальными доходами перед социальными трансфертами), в связи со вступлением в ЕС никак существенно не увеличился. **С точки зрения Чешской Республики отрадно, что в ней отмечается вообще наиболее низкий уровень риска нищеты из всех стран-членов ЕС после социальных трансфертов.** Стоит отметить, что, наоборот, наибольшим риском нищеты отличается Словакия – даже после социальных трансфертов. Страной со вторым наибольшим риском нищеты является очень успешная в экономическом плане Эстония. Следует добавить лишь то, что социальная политика продолжает оставаться в компетенции стран-членов ЕС и пока не осуществляется ее гармонизация.

3. А почему мрачные прогнозы не сбылись?

Задаемся вопросом, почему мрачные негативные ожидания и предостерегающие прогнозы, высказываемые в связи с подготовкой к вступлению в Европейский союз и в связи с самим вступлением не сбылись? Ответ далеко не простой и не может быть исчерпывающим, хотя бы по той причине, что оцениваемый период сравнительно короткий (ведь с момента подачи заявления о вступлении и начала внедрения правил, действующих в ЕС, самого вступления, вплоть до настоящего времени не прошло ни десяти лет). Несмотря на это, попробуем на этот вопрос в общих чертах ответить.

Формулировка негативных прогнозов исходила из некоторых неявных предпосылок, которые, на самом деле, не существовали и не могли сбыться. Первой из них была предпосылка того, якобы предприниматели, увидев повышенную планку для достижения конкурентоспособности в виде общесоюзных правил, по-существу, будут бессильными. Они не будут способны предпринять ничего другого, кроме принятия этих правил, отражения их в затратах и ценах – а в результате, обанкротятся. При этом они обязательно вместе с собой под воду стянут экономический рост и занятость. Но на самом деле бизнесмены вообще не были такими бессильными. Они могли многое предпринять: изменить ассортимент производимых товаров или предлагаемых услуг, изменить организационную структуру своих предприятий, внедрить достижения технического развития, оптимизировать численность и состав работников, или объединиться с другими фирмами.

Второй неявной предпосылкой, на которую опирались мрачные прогнозы вступления в Евросоюз, был прогноз того, что предпринимателей, которые не справятся с повышенными требованиями к достижению конкурентоспособности, некому будет заменить или будут заменены в недостаточной степени, потому что предпринимательская среда европейского типа будет непривлекательной. Эта предпосылка оказалась совершенно нереальной. На место предпринимателей, которые не в состоянии были удовлетворить требованиям европейской конкурентоспособности, очень быстро пришли те предприниматели, которые были способны среагировать на европейские требования, а были это как выходцы из чешских предпринимательских кругов, так из рядов иностранных инвесторов. Для неуспешных предпринимателей, естественно, это был сложный, неприятный, а зачастую также трагический период, когда они осознали, что не выдержали конкурентную борьбу, но с точки зрения макроэкономических показателей совершенно безразлично, кто конкретно конкурентоспособную трансформирующуюся экономику и в какой роли – работодателя или предпринимателя – создавал.

Третьей предпосылкой, на которой базировались предостережения последствий вступления в ЕС, стал прогноз того, что смена временного

институционального положения экономической трансформации будет связана лишь с затратами, издержками, а вовсе не с доходами или какой-то пользой. На самом деле, вступление в Евросоюз и подготовка к нему были связаны с многими плюсами, которые раньше не были заметны, или, скорее всего, их не хотели замечать. А, естественно, речь идет не только о поступлениях из структурных фондов, которые приносили пользу с самого начала.

Отечественные и иностранные предпринимательские субъекты в связи со вступлением в ЕС извлекли, по существу, два вида пользы. Если так можно сказать, то первая польза состояла в «очистке среды», в которой предпринимательская деятельность в Чешской Республике в период экономической трансформации происходила, когда ее институциональный «провизорий» заменили устойчивые евросоюзные нормы поведения. Самое важное значение институциональные изменения сыграли в области прав собственности, охраны экономической конкуренции и охраны более слабой договаривающейся стороны. Внедрение лучшей защиты акционеров, в частности мелких, в торговый кодекс и другие правовые нормы, улучшение положения кредитора по отношению к должнику, усложнение возможности злоупотреблять экономической или финансовой властью – это все представляло вклад, который компенсировался за счет повышенных предпринимательских расходов.

Второй вид пользы представляла экономия транзакционных издержек в результате унификации правил поведения в предпринимательской сфере. Это касалось прежде всего предпринимателей, действующих вне рамок государственной границы, то есть всех, которые предпринимали в области международной торговли, прямых иностранных инвестиций и услуг. Само собой разумеется, что не случайно, что все эти области в период подготовки к вступлению в ЕС и после вступления отличались интенсивным развитием.

Четвертая предпосылка, на которую опирались сторонники негативных последствий вступления в ЕС, касалась прямых иностранных инвестиций и их отношения к среде внутри ЕС. Евросоюзную среду они считали сверхрегулируемой, а с точки зрения иностранных инвесторов неприязненной. Согласно этой оценке, из сверхрегулируемой среды стран, трансформирующихся раньше нас, иностранные инвесторы должны скоро сбежать, поскольку естественные преимущества этих стран, а именно дешевая рабочая сила, быстро будут сглаживаться, а превьсыт невыгоды слишком сильного их регулирования. А этот эффект действительно наступил – многих прямых иностранных инвесторов евросоюзная среда не удовлетворяла, а они уже в течение подготовки к вступлению в ЕС ушли в страны, институциональные и законодательные рамки которых были ближе их натуре. Однако на смену им пришли новые инвесторы, привыкшие правилам, действующим в Евросоюзе, которые они полностью разделяют. Таким образом, произошло существенное изменение

географической структуры притока иностранных инвестиций, а сам приток не только не ослабел, а наоборот, увеличился. Ушли прямые иностранные инвесторы из Соединенных Штатов Америки и других неевропейских стран, а начали приходить европейские инвесторы.

Пятая предпосылка, на которой базировались негативные прогнозы, состояла в ошибочном рассуждении от частного к целому, о неверности которого предупреждает в самом начале каждый учебник экономики. Оно звучало примерно так: «Все, что принесет пользу конкретному предпринимателю или группе конкретных предпринимателей, будет полезно для всей национальной экономики. А все, что причинит вред конкретному предпринимателю или группе конкретных предпринимателей, нанесет ущерб целой национальной экономике». Но это является предпосылкой даже фальшивой с самого начала до самого конца. Конкретному предпринимателю или конкретной группе предпринимателей принесет пользу охрана его или их интересов, особое обращение, возможность договариваться с государством о правилах игры. Национальной экономике, наоборот, приносит пользу, когда государство в состоянии сформулировать равные правила для всех экономических субъектов, когда оно ни с кем не договаривается, когда оно не охраняет ни одного из участников конкурентной борьбы, но охраняет саму конкуренцию, экономическое соревнование. Конкретному предпринимателю или конкретной группе предпринимателей приносит пользу то, когда государство ему или им позволит слишком не учитывать права собственности другого предпринимателя или группы предпринимателей, а эти права собственности нарушать. А национальной экономике приносит пользу, когда государство охраняет права собственности всех и никому не разрешит нарушать их. Конкретному предпринимателю, или точнее его способности выдержать конкуренцию, может причинить вред, когда он будет учитывать права работников, обращать внимание на охрану окружающей среды, учитывать защиту потребителей. Но на народнохозяйственном уровне все перечисленные обязанности содействуют созданию более высокого уровня конкурентоспособности.

Шестая предпосылка, на которую опирались негативные ожидания и мрачные прогнозы, представляет собой особый вариант пятой предпосылки. Она касается вопроса государственной помощи, а сформулирована примерно следующим образом: «Вступление в Европейский союз ограничит возможности новых стран-членов в предоставлении государственной помощи предприятиям, действующим на их территории. Однако, само существование этих предприятий зависит от предоставления государственной помощи. Учитывая огромный разрыв между конкурентоспособностью предприятий в первоначальных и новых странах-членах, государственную помощь следует сохранить как можно дольше. Если ее не сохранить, то предприятия, а вместе с ними национальная экономика в целом обанкротятся. Государство обязано и

способно определить, кто в государственной помощи нуждается, а кому она не нужна».

В течение подготовки к вступлению в Евросоюз и после самого вступления государственная помощь, действительно, была ограничена. Подход Евросоюза исходил из предпосылки, что задача государства состоит не в предоставлении льготных условий лишь некоторым предприятиям за счет средств налогоплательщиков, а она состоит в самой охране экономической конкуренции. Евросоюз исходит также из того, что государство не в состоянии определить, кого поддержать, а кого уже не поддерживать. Это решение предпринимательского типа, которое, как правило, государство не способно принять. Конечно, в принципиально негативном подходе к предоставлению государственной помощи могут существовать исключения, но правило состоит в равном подходе ко всем. Ограничение государственной помощи некоторым предприятиям нанесло ущерб, однако национальным экономикам в целом оно помогло, поскольку привело хотя бы к частичному освобождению их общественных финансов. В самой высокой степени это касается Чешской Республики, которая, учитывая ее размеры, предоставляла предприятиям, действующим на ее территории, самую широкую государственную помощь из всех новых стран-членов ЕС из Центральной и Восточной Европы.

Седьмая предпосылка касается самой реальности и нереальности, правдивости и неправдивости сформулированных мрачных ожиданий, и того, насколько они с самого начала были серьезными. Мрачные ожидания принимали за чистую монету даже тогда, когда она была очевидно фальшивой. Они не сбылись также потому, что те, кто их формулировали, сами прекрасно понимали, что их высказывания не соответствуют реальности, что это скорее всего лишь попытки посредством национальных государств добиться незаслуженной ренты в виде договоренных долгосрочных переходных периодов или исключений из действующих правил. Короче говоря, они только это испробовали, так как знали, что пробовать можно. Трудно было поверить тому, что угрозу существованию предприятия могли бы представлять незначительное увеличение затрат на охрану безопасности труда, приобретение кассового аппарата или обязательное страхование турагентства от банкротства.

Пусть даже были бы негативистские ожидания сформулированы предпринимательской сферой на основе реальных опасений, или на основе стремления к получению ренты, пусть даже они происходили бы из недостаточной информированности или отстаивали бы интересы того, кто их формулировал, пусть даже они были или не были заведомо неправдивыми, пусть даже они опирались бы на любую из вышеприведенных семи ошибочных предпосылок, все равно существенным является то, чтобы в будущем они ни недооценивались, ни не переоценивались. Поскольку, как сказал Поль Кругман (Paul Krugman),

«страна не является предприятием». Наше рассуждение мы закончим цитатой (несколько крутого текста) из его статьи:

«Студенты, которые намерены стать предпринимателями, часто изучают экономику. А лишь единицы из них верят в то, что хотя бы небольшую часть из услышанного ими в аудиториях от их преподавателей, используют в своем бизнесе. Эти студенты поняли фундаментальную истину: то, что вы выучите на курсах экономики, вам не поможет управлять предприятием.

Действительно и обратное: то, чему люди научатся при управлении предприятием, им не поможет формулировать хозяйственную политику. Страна вовсе не является крупной корпорацией. Образ мышления, благодаря которому крупный предприниматель станет крупным предпринимателем, не совпадает с тем образом мышления, который сделает крупного экономического аналитика крупным экономическим аналитиком.

Какой из этого сделать вывод? В конце концов, ни бизнесмены, ни экономисты, как правило, не являются выдающимися поэтами, значит, о чем идет речь? Несмотря на это многие люди (а не всегда это относится лишь к успешным бизнесменам) считают, что тот, кому везет в предпринимательстве, знает, как привести весь народ к большему процветанию. Однако на самом деле советы успешных бизнесменов катастрофически неверные.

Экономика – это сложный и технический предмет. Быть хорошим экономистом никак не проще того, быть хорошим бизнесменом. (На самом деле, это по всей вероятности проще, поскольку конкуренция в экономике менее интенсивна). Но экономика и бизнес не тождественные понятия. Превосходное владение экономикой человеку не гарантирует понимание, а тем более превосходное владение, бизнесом и наоборот. Успешный лидер в бизнесе, как правило, об экономике не знает намного больше, чем о военной стратегии. А когда вам люди из бизнеса будут объяснять свои взгляды на экономику, спросите самих себя: А уделили они вообще какое-то время изучению экономики? Изучили они мнение специалистов? А если нет, потом не важно, какими успешными в бизнесе они бы ни были. Игнорируйте их, так как они, по всей вероятности, вообще не знают, о чем они говорят.»¹

4. Новые страны-члены ЕС – в пример первоначальным странам ЕС?

Период перед вступлением Чешской Республики в Евросоюз отличался тем, что многие чехи опасались того, что чешская экономика утратит свою конкурентоспособность, не выдержав конкуренцию экономики европейской и мировой. В социологических опросах, проведенных среди стран-кандидатов, Чешская Республика опередила вообще всех по

¹ Krugman, P.: A Country Is Not a Company, Harvard Business Review, January-February 1996

количеству негативных ожиданий, которых было гораздо больше, чем ожиданий позитивных. Опрошенные в ЧР относились к самым пессимистическим, а можно сказать, что и среди пессимистов были однозначно лидерами.

Негативные ожидания касались прежде всего предполагаемого ослабления суверенитета чешского государства в области создания правил для предпринимательских субъектов, а конкретно внедрения директив и некоторых других правовых актов ЕС в чешское законодательство в ходе подготовки к членству и вступления в действие примарного и секундарного права ЕС в момент вступления.

Предпринимательские субъекты, действующие на территории Чешской Республики, приводили аргументы, будто изменение правовых рамок вызовет высокое увеличение затрат, с которым они не справятся. Опасения высказывались, особенно, в связи с потенциальным увеличением затрат, связанных с более высокой, чем было в период экономической трансформации в ЧР принято, степенью защиты прав собственности, экономической конкуренции и более слабой договаривающейся стороны в Евросоюзе. Конкретно имелась ввиду защита миноритарных акционеров, работников, потребителей, кредиторов, клиентов банков и страховых компаний, но также более высокая степень охраны окружающей среды.

В качестве аргументов приводились доказательства незрелости чешской экономики к внедрению более строгих и более требовательных норм поведения в предпринимательской среде, а подчеркивалась необходимость сохранения институционального временного положения экономической трансформации на более длительный период. Встречались также опасения того, что в связи с принятием институциональных рамок ЕС поднимутся цены, возрастет уровень безработицы и начнется домино-эффект банкротств чешских предприятий.

Однако спустя два года после вступления ЧР в Евросоюз видно, что никакие негативные или даже катастрофические ожидания не сбылись. Вступление в ЕС с собой принесло не только затраты, которых тогда предпринимательские субъекты опасались, но также оно принесло с собою многие выгоды в виде экономии транзакционных издержек, так как унифицировались правила поведения предприятий и «очистилась» среда, в которой предпринимательская деятельность происходит. А вместо институционального временного положения, действующего в период экономической трансформации, вступили в силу устойчивые нормы поведения.

Подготовка к вступлению и само вступление стало определенным внешним политическим «якорем». Подтвердилась правдивость высказывания, которое в связи с оценкой состояния переходных экономик десять лет спустя после начала экономической трансформации привели специалисты Международного валютного фонда: *«Создание эффективной институциональной и законодательной структуры в поддержку рынка и*

*частного предпринимательства в успешности трансформации играет ключевую роль. Однако, эта роль очень сложна и должна быть осуществлена комплексно. Опыт стран-кандидатов однозначно доказывает, какую важную роль в успешном создании институциональных рамок сыграл внешний политический «якорь».*²

На самом деле, такой политический «якорь» может содействовать ускорению создания институциональных рамок. Само поднятие институциональных рамок до уровня общепризнаваемого качества может происходить или спонтанно за счет внутренних усилий национального государства, а потом можно предполагать, что такой процесс будет продолжаться долго, поскольку его будут сдерживать процессы познавательные, информационные и внедренческие, а также (а может быть, именно) заинтересованность в сохранении действующих рамок. А наоборот, поднятие институциональных рамок на более качественный уровень может происходить с использованием «институционального ксерокса», что намного быстрее.

Процветанию чешской экономики не был нанесен ущерб, скорее произошло обратное. Институциональная конвергенция содействовала реальной конвергенции. Вступление ЧР в Евросоюз умножило ее естественные преимущества, к которым относятся: выгодное географическое положение в центре Европы и соседство с экономически развитыми странами, наличие квалифицированной и одновременно относительно дешевой рабочей силы, относительно качественная традиционная и современная инфраструктура, а также политическая, экономическая и социальная устойчивость. Они разрослись за счет объема рынка и принципиального сходства правил поведения.

Также планка достижения конкурентоспособности поднялась вверх. Меньше стало возможностей конкурировать предпринимательской деятельностью, основанной лишь на преимуществе низкой цены труда и на деятельности, ущемляющей права собственников, работников или потребителей, и наносящей вред окружающей среде. Предпринимательские субъекты лишились многих возможностей, которые встречаются в ходе конкурентной борьбы в развивающихся странах, но которые в развитых странах считаются проблематичными, а в самом Евросоюзе являются даже запрещенными.

Такое повышение требований в области конкурентоспособности затронуло некоторые предпринимательские субъекты и заставило их или приспособиться, или покинуть рынок. А что касается чешской экономики в целом, то институциональный «ксерокс» ей однозначно пошел на пользу. Сочетание институциональных рамок ЕС с существующими компаративными преимуществами вызвало массивный приток прямых иностранных инвестиций, изменение их структуры в пользу увеличения

² World Economic Outlook. Focus on Transition Economies. International Monetary Fund, September-October 2000, Washington, D. C.

инвестиций долгосрочного характера, ускорение экономического роста, укрепление курса чешской кроны по отношению к американскому доллару и евро, а также увеличение уровня зарплат. Не сбылись, наоборот, ни прогнозы быстрого роста цен, домино-эффекта банкротств, ни быстрого увеличения безработицы. А доля населения, которое находится под угрозой нищеты, в Чешской Республике и впредь продолжает оставаться на самом низком уровне из всех стран-членов Евросоюза. Вступление Чехии в Европейский союз, несомненно, укрепило ее позицию в европейской и мировой экономике и увеличило ее конкурентоспособность. Одновременно умножились ее преимущества, к числу которых ныне относятся, особенно, выгодное географическое положение в центре Европы, давняя история промышленно развитой страны, квалифицированная и относительно дешевая рабочая сила, солидная традиционная и технологическая инфраструктура, политическая и экономическая стабильность, социальный консенсус.

Сам Европейский союз конкурентоспособности придает все большее значение. Он объявил весьма амбициозную цель: превратить ЕС в наиболее конкурентоспособное и наиболее динамичное хозяйственное пространство глобализированного мира. Чтобы претворить данную цель в жизнь, ЕС постепенно меняет институциональные рамки своей деятельности, меняет свои этические ценности, свое законодательство, свои отношения к отдельным странам-членам.

На первый взгляд может показаться, что тенденция, направленная на укрепление конкурентоспособности Европейского союза, должна Чешской Республике – одной из его стран-членов – принести однозначную пользу. Если принятие действующих институциональных рамок Евросоюза вызвало в Чехии рост общего уровня, то систематическая ориентация ЕС на рост конкурентоспособности должна принести ей – на одинаковых условиях – еще большую пользу.

Однако, на второй взгляд все выглядит немного сложнее. Кардинальным является вопрос, по какому направлению Евросоюз пойдет к укреплению конкурентоспособности? Короче говоря, будет ли он планку достижения конкурентоспособности поднимать по направлению вверх, или вниз. Будет ли он свою конкурентоспособность основывать на развитии образования и техническом уровне, или на устранении законной защиты рабочей силы. Будет ли он и впредь охранять экономическую конкуренцию, или наоборот, уступит давлению и некоторым ее участникам будет предоставлять особые условия. Будет ли он усиливать, или наоборот, ослаблять нормы по охране окружающей среды. Перенесет ли он налогообложение с работодателей на работников и потребителей. Удовлетворит ли он или не удовлетворит ли он – якобы в целях увеличения конкурентоспособности – просьбам по ослаблению роли работника в пользу работодателя, и упразднению своей парадигмы социальной рыночной экономики. Будет ли он больше стремиться создавать правила игры для поведения экономических субъектов, или он станет агентом некоторых группировок, продвигающих

свои интересы. Найдет ли он силу упростить правила, или поддастся ли искушению далее их усложнять.

Авторами подавляющей части статей, доказывающих, будто бы Европейский союз по своей конкурентоспособности отстает прежде всего от Соединенных Штатов, что он не в силах справиться с требованиями глобализации, а не осуществит ли он необходимые реформы, то будет все больше отставать, являются номинально или реально представители предпринимательской сферы. Не случайно среди рекомендаций, опубликованных в этих статьях, систематически повторяется одна рекомендация. Речь идет о рекомендации, что Евросоюзу в пример надо взять новые страны-члены и их готовность к реформам. Майк Рейк (Mike Rake), видный представитель транснациональной компании KPMG, выступающей спонсором деятельности Центра по европейской реформе, недавно написал:

«Все более ощутимо, что реформа необходима не только в целях завершения создания единого рынка. Она также должна содействовать тому, чтобы европейские предприниматели, без связанных чем бы то ни было рук, справились с требованиями глобализации. Единственной возможной реакцией на возникновение новых экономических держав является создание такой внутренней среды, в которой предприятия на любые изменения смогут реагировать быстро и гибко. Пока ничего не утрачено, время еще есть. По истечении периода первой половины Лиссабонской стратегии Европейская комиссия признала, что условием достижения больших социальных и экологических амбиций является определение и реализация более узкой цели поддержки роста и создания рабочих мест. Дело за правительствами отдельных стран-членов, это они новую стратегию должны претворить в жизнь. Некоторые крупные страны-члены могли бы извлечь для себя урок из энтузиастского подхода новых стран-членов».

Напрашивается вопрос: А из чего извлечь урок? Если принятие институциональных рамок ЕС укрепило позицию новых стран-членов в европейской экономике и подняло их уровень, то имеет ли вообще смысл эти институциональные рамки менять в смысле возврата к переходным институциональным рамкам экономической трансформации и превратить их в прочные рамки, действующие во всем ЕС? Имеет ли смысл возвратиться к философии конкурентоспособности, основанной на дешевой рабочей силе, на минимизации затрат на оплату труда и прочих затрат на рабочую силу и низкий уровень защиты работников? Стоит ли во имя конкурентоспособности снизить стандарты защиты потребителей, кредиторов, акционеров? Содействовало бы росту конкурентоспособности ЕС использование опыта бывших трансформирующихся стран и нынешних новых стран-членов из области пенсионных реформ?

Литература:

1. Dopady přístupu ČR k EU na podnikovou sféru, interní podkladová studie pro Radu vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, STEM, Praha 2000
2. Fassman, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungermann, J., Vintrová, R.: Sociální a ekonomické dopady integrace České republiky do Evropské unie (Nové příležitosti, možná rizika), VŠE, Praha 2001
3. Fassman, M., Klvačová, E., Pick, M., Ungermann, J., Vintrová, R.: Sociální a ekonomické souvislosti integrace České republiky do Evropské unie (Ekonomická konvergence, konkurenceschopnost a sociální soudržnost), Rada vlády ČR pro sociální ekonomickou strategii, Praha 2002
4. Eatwell, J., Ellman, M., Karlsson, M., Nuti, D.M., Shapiro, J.: Not just another accession (The Political Economy of EU Enlargement to East), Institute for Public Policy research, London 1997
5. Eatwell, J., Ellman, M., Karlsson, M., Nuti, D.M., Shapiro, J.: Transformation and Integration (Shaping the Future of Central and Eastern Europe), Institute for Public Policy research, London 1995
6. Klvačová, E.: Vstup České republiky do EU: Oslabení, nebo posílení role státu? Professional Publishing 2003
7. Krugman, P.: A Country Is Not a Company, Harvard Business Review, January-February 1996

Е.С. Дубровская

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В России назрела необходимость тщательного анализа проведенных преобразований и разностороннего изучения мирового опыта в области институционального регулирования конкурентоспособности предпринимательства.

Исследование зарубежного опыта показывает, что наглядным примером достижения целей институционального регулирования конкурентоспособности, является опыт Японии. Возрождение японской экономики связано с преобразованиями в таких направлениях как: увеличение числа наукоемких отраслей в промышленности; применение ресурсосберегающих технологий; развитие радиоэлектронной промышленности; переход к модели информационного общества.

Особую роль в развитии японской экономики играет государственное регулирование, японское правительство выполняет функцию регулятора-настройщика между отечественными производителями и внешними конкурентами. Важным моментом является подход, при котором иностранные конкуренты постепенно вводились на японский рынок, а

также использовались мероприятия, способствующие развитию конкуренции на внутреннем рынке. Японское правительство сделало ставки на фактор спроса.

Однако государственное регулирование сыграло и отрицательную роль в японской экономике. Так, ограничительные меры в розничной торговле помешали созданию эффективных предприятий и привели к тому, что японский отечественный рынок испытывает многочисленные трудности. Закон о регулировании деятельности в розничной торговле, в крупных магазинах ограничивает возможности крупных сбытовиков открывать новые магазины и конкурировать с мелкими магазинами. Защита табачного и сельскохозяйственного производства привела к неэффективности этих и связанных с ним отраслей.

Характеризуя японскую промышленную политику в целом, можно констатировать, что государство: оказывает поддержку промышленности, поддерживает высокотехнологические отрасли, придает важное значение стимулированию экспорта.

Это подтверждается тем, что Экспортно-импортный банк, занимающийся стимулированием экспорта в Японии, находится в собственности государства. Экспортно-импортным банком предоставляются кредиты сроком от 2 до 10 лет, и что, особенно важно, с фиксированной ставкой. Среди форм представляемых кредитов можно выделить: прямое кредитование экспорта; рефинансирование фирменных кредитов, направляемых зарубежным покупателям; выдача государственных кредитов; рефинансирование кредитов иностранных банков и иностранных капиталов.

Как известно по мировому опыту, чаще всего успех сопутствовал стратегии структурного сдвига в воспроизводстве, с мобилизацией имеющихся ресурсов и доступных технологий на выпуск видов продукции с возможно более высокой долей добавленной стоимости.

В Японии, например, послевоенное восстановление экономики происходило на основе именно такой стратегии, причем реализация последней начиналась с единичного вида продукции – швейных машинок. В Западной Германии проводилась аналогичная промышленная политика, а первоначально избранными изделиями оказались холодильники.

Следует отметить, что в обоих случаях выбор пал на продукцию, производство которой интегрировало промежуточный и конечный выпуск, добывающие и обрабатывающие комплексы, покупательную способность населения и предприятий. Большое начиналось с малого, которое переросло через десятилетия в полноценное вертикально интегрированное производство, сцементированное корпоративной формой организации собственности и управления.

Японский опыт, на наш взгляд, возможно использовать в процессе институционального регулирования предпринимательства в российской экономике. Скорее всего, следует разработать для предпринимательства систему мер, регуляторов и организационных форм, направляющих

производство на освоение продукции с максимальной долей добавленной стоимости и конкурентоспособности экспортно-ориентированных предприятий.

Когда страна находится в сложном экономическом положении, чрезвычайно важно определить верное стратегическое направление подъема, наращивая целевые результаты.

В России же стараниями реформаторов на промышленную политику наложено табу, государственное регулирование сведено к сбору налогов, а макроэкономическое прогнозирование вертится вокруг цены на нефть, система вертикальной интеграции не создается, а горизонтальной – разрушена до основания.

Необходимый структурный сдвиг обеспечить институционально некому и регулятивно нечем. Отсутствует даже мониторинг по кругу высокотехнологических изделий.

В отличие от Японии в США промышленность находится в введении частных корпораций. Промышленная политика строится путем государственного планирования и распределения продукции и инвестиций. В прерогативу правительства входит разработка плана отраслевой структуры с последующей реализацией, для чего используются меры прямого и косвенного воздействия. Однако институциональное регулирование конкурентоспособности в США ограничивается лишь проведением протекционистских мер, что связано с защитой внутренних товаропроизводителей и оказанием финансовой поддержки этим же отраслям. Важная роль в США отводится стимулированию отечественных производителей. Для этого используется механизм создания институтов страхования экспортных кредитов и специальных информационных структур, стимулирующих товаропроизводителей. Поддержку предприятиям по страхованию экспортных кредитов оказывает Экспортно-импортный банк. Этот банк оказывает содействие экспорту товаров и услуг, в котором участвуют не менее 50% американских производителей.

Корпорация по частным инвестициям поощряет предприятия участвующие в реализации надежных проектов за рубежом, улучшая, таким образом, конкурентоспособность американских товаров, создавая рабочие места и увеличивая объем экспорта.

Правительства на уровне штатов в США реализуют собственные программы, способствующие повышению конкурентоспособности производителей товаров. Среди мер, к которым прибегают такие правительства, можно выделить: предоставление займов под правительственные гарантии, когда такие займы невозможно получить на финансовом рынке; предоставление долгосрочных низкопроцентных финансовых капиталовложений в основные фонды; оказание технического содействия в повышение производительности.

На наш взгляд, при институциональном регулировании конкурентоспособности предпринимательской деятельности в российской

экономике не следует, как в США, ограничиваться лишь проведением протекционистских мер. Однако защищать внутренних товаропроизводителей необходимо, а также оказывать финансовую поддержку отечественным предпринимателям. Именно для этого целесообразно создание институтов страхования экспортных кредитов.

В целях стимулирования российского предпринимательства также целесообразно создание централизованного специального банка данных, в котором содержалась бы информация об экономической и промышленной конъюнктуре, о принятых административных и законодательных актах в области экономики, торговли и пр., о торговых и инвестиционных возможностях российских предпринимательских структур в других странах.

Правительство Великобритании, как и США, не вмешивается в развитие экономики. Главными рычагами экономической политики являются управление совокупным спросом и изменение величины учетной ставки, что, в свою очередь, позволяет держать под контролем уровень инфляции и биржевые цены. Однако растущая в Великобритании безработица стала тормозом в развитии экономики. В этих условиях правительство пошло на меры протекционистской политики, которые, однако, не привели к улучшению положения в промышленности. Следующей мерой, которая должна была, по мнению правительства Великобритании, способствовать стабилизации промышленности, стало поощрение в 60-х годах английских компаний к слиянию. Однако этот шаг также не способствовал улучшению дел в промышленности, так как в большинстве случаев приводил к образованию монополий. В этих условиях даже выделение правительством дотаций на внедрение новых технологий в наиболее эффективные отрасли, не дало ощутимых результатов, так как в стране отсутствовали предпосылки для появления конкурентоспособных отечественных отраслей. В таких условиях Великобритании необходимо было пересмотреть свою промышленную политику с позиций создания условий для развития конкуренции, правительственной поддержки отраслей, определяющих конкурентоспособность страны.

Представители Комитета по экономическим и социальным исследованиям Великобритании рассмотрели проблемы, которые могут способствовать процессу оздоровления экономики и повышению конкурентоспособности, что позволило сформулировать следующие выводы:

- промышленное возрождение возможно, так как предприятия могут улучшить свои показатели в результате выбора инновационных стратегий, что будет способствовать их экономическому развитию;
- наряду с использованием новых стратегий, необходим процесс реструктуризации предприятий;
- важным фактором в обеспечении конкурентоспособности предприятий является опыт менеджеров, которые способны принимать стратегические решения;

– кооперирование и сотрудничество являются важным элементом повышения конкурентоспособности предприятия.

Большое значение в промышленной политике Великобритании отводится стимулированию экспорта. Организацию этого направления осуществляет Управление по обслуживанию экспортных кредитов, находящееся в ведении Министерства промышленности и торговли Великобритании. Данное Управление гарантирует кредитоспособность английских экспортеров путем выдачи поручительства. Кроме того, Управление осуществляет масштабное рефинансирование экспортных кредитов, причем в сравнительно сжатые сроки. Особенностью предоставления кредитов является то, что Управление часто возмещает курсовую разницу коммерческим банкам с тем, чтобы экспортеры могли получить кредиты по фиксированным процентным ставкам, и что, особенно важно, в конечном счете курсовая разница покрывается за счет госбюджета¹.

Из опыта институционального регулирования предпринимательства в Великобритании можно использовать самые действенные меры оздоровления экономики. По нашему мнению, в современной российской экономике в рамках институционального регулирования конкурентоспособности предпринимательских структур целесообразно создание системы сотрудничества предпринимательских структур, основой которой может стать специальный банк данных для предпринимателей.

Едва ли не самый острый вопрос развития экономики Тайваня – отработка эффективной национальной модели участия государственных структур в экономике.

Следует отметить, что воздействие государства на развитие экономики Тайваня традиционно являлось не просто значительным, но подчас и определяющим. Причиной тому были, прежде всего политические причины. В свое время экономические успехи острова были призваны продемонстрировать миру дееспособность гоминдановского правительства, амбиции которого распределялись на весь Китай. А с середины 70-х годов, когда более двух десятков стран отказались разорвать дипломатические отношения с островом в пользу КНР, сильно экспортоориентированная экономика стала главным козырем в развертывании неофициальных прагматичных внешнехозяйственных отношений Тайваня. Экономическое процветание превращалось в императив выживания самого государства, в связи с чем правительственные структуры последовательно проводили политику сбалансированного стабильного роста, четко стратегически ориентировали национальную экономику на технологическую модернизацию реального сектора и инфраструктуры, стимулировали диверсификацию экспорта. Успехи этой политики проявляются в следующем факте: Тайвань располагает третьим в мире объемом резервов иностранной валюты, составившим в 1999г. 111 млрд. долл. и имеет относительно небольшую внешнюю задолженность.

Итак, драматические внешнеэкономические обстоятельства заставляли и заставляют островное руководство придерживаться активной

промышленной политики, причем органично сопрягаемой с рыночной природой существующей экономики.

Правительство тщательно отслеживает экономические процессы и заблаговременно вмешивается в них при возникновении угрозы стабильности, регулирует недостаточно развитые и недостаточно конкурентоспособные области экономики. Однако как только соответствующие национальные корпорации обретают должную конкурентоспособность, принимаются решения об их приватизации. Иными словами, реализуется курс разумного, дозированного сочетания протекционизма и либерализма.

Наиболее яркий пример тому дает развитие электронной отрасли. Именно государство стояло у истоков становления этого сектора, являющегося ныне основой мощного экспортного потенциала острова. Пригласив в свое время из-за границы талантливых специалистов и создав Исследовательский институт промышленных технологий, республиканское правительство финансировало широкомасштабные НИОКР, а после завершения исследований передавало частным компаниям дальнейшую работу над готовыми проектами.

Государство до сих пор сохраняет почти полный контроль в финансовой сфере. Хотя официально национальная валюта неконвертируема, тайванский Центробанк налагает множество ограничений на коммерческую валютную торговлю и фактически определяет обменный курс. Правительство жестко контролирует фондовый рынок, а иностранные банкиры и иные инвесторы-нерезиденты имеют только 3% эмитируемых на острове ценных бумаг.

Именно в регулировании финансовой сферы сегодня отрабатываются подходы и модели оптимального совмещения привносимой государством упорядоченности и инициативы, которую должен проявлять частный сектор.

На наш взгляд, курс разумного сочетания протекционизма и либерализма был бы полезен российской экономике. Своеобразное регулирование недостаточно развитых и недостаточно конкурентоспособных сфер экономики следовало бы проводить по сценарию Тайваня. То есть государство заблаговременно отслеживает области экономики и при возникновении угрозы стабильности вмешивается в процесс функционирования, но как только соответствующие национальные корпорации обретают должную конкурентоспособность, принимается решение об их приватизации.

Таким образом, к основным мерам институционального регулирования конкурентоспособности предпринимательства, можно отнести, к примеру, законодательно-правовые и нормативные средства воздействия на развитие конкуренции и ограничение монополистической деятельности.

В условиях современной российской экономики искусственного разрушения прежних, в ряде случаев весьма успешно функционировавших институтов, сложного и противоречивого формирования новых, только государство как система власти и управления может и должно обеспечить

финансово-экономическую целостность национального хозяйства, предотвратить падение конкурентоспособности предпринимательства.

К сожалению, вплоть до 2002г. в ходе институциональных и экономических реформ лишь декларировалась структурная реорганизация экономики. Органы государственной власти на федеральном уровне управления в 1990-х гг., в сущности, самоустранились от регулирования в должном объеме происходящих в стране социально-экономических процессов, опрометчиво положившись на механизмы рыночной самоорганизации, которые в условиях дезорганизованной экономики малоэффективны.

Следует исходить из того, что в условиях переходного периода интенсивность государственного регулирования должна быть значительно выше, нежели в странах с экономикой сложившихся многоотраслевых корпораций, для чего необходимо овладеть арсеналом новых эффективных методов. Государственным структурам важно научиться тому, чтобы рационально управлять и координировать деятельность хозяйствующих субъектов. Необходим принципиально новый способ государственного управления.

Государственные структуры экономически развитых стран стремятся так регулировать экономику и отношения между субъектами предпринимательства, чтобы стимулировать рост производства товаров, нужных на внутреннем рынке и конкурентоспособных на внешнем рынке. Мониторинг рынка как системы ценообразования, стимулирование экономического равновесия, научное прогнозирование и системное проектирование развития предприятий, отраслей, территорий и экономики в целом представляют собой важнейшую функцию деятельности государства.

Отметим, что государственные органы управления в период реформ недостаточно занимались этими проблемами. Это приводило, во многих странах, к крайне негативным результатам. Исторический опыт «послевоенного чуда» в странах Западной Европы, Японии и других противоречит мнению о краткости, стихийности и спонтанности их восхождения к вершинам экономического развития.

Смысл институционального регулирования в России должен заключаться, таким образом, в сосредоточении на реорганизации социально-экономической системы, преодолении стагфляции, увеличении производства продукции, улучшении ее качества и повышении конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках.

¹ См.: Батизи Э. Институты государственного кредитования экспортных операций в странах развитой рыночной экономики // Российский экономический журнал. – 1997. - №9. – С. 81-84.

РАЗДЕЛ 3. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

С.Г. Михнева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Развернувшаяся в развитых странах в конце 1970-х начале 1980-х гг. вторая волна современной НТР обеспечила формирование технологических возможностей производства использовать в качестве прямой производительной силы то, что отличает человека от других биологических созданий – способность обрабатывать и понимать символы, генерируя новое знание. К настоящему времени сложилась своеобразная "матрешечная" конструкция информационной экономики: в огромной сфере информационной деятельности вложен где-то втрое меньший информационный сектор, ядро которого составляет информационная индустрия. В последние годы в информационной индустрии выделилась еще одна, пока еще маленькая "матрешечка" – Интернет-экономика [1]. Такие изменения структуры современной экономики рассматриваются сегодня как глобальный структурный сдвиг, ознаменовавший переход от "материальной" к "интеллектуальной" экономике, "экономике базирующейся на знаниях" (knowledge-based economy).

Замена труда знанием знаменует превращение общественного производства из материального в инновационное. В центре инновационного производства встает "человеческий капитал", носитель интеллектуальной активности, выступающей безграничным ресурсом для интеллектуальной деятельности, ориентированной на оперирование информацией и знанием, открывающей широкие возможности для самореализации и самовыражения личности, обеспечивающей фактическую независимость ее носителю от собственности на средства и условия производства. Наиболее отчетливо это проявилось в развитых странах в 90-е гг. XX столетия, когда потребности в рабочей силе стали выражаться не столько в количественных, сколько в качественных показателях. В этих условиях становится наиболее очевидным, что именно обладание таким уникальным качеством как интеллектуальная активность, обеспечивая принадлежность человека к кругу творческих (интеллектуальных) работников, становится залогом его имущественного и социального статуса. А потому лишь сам человек, а не государство или профессиональные союзы, способен обеспечить себе достойный уровень

жизни, гарантии устойчивости своего материального и социального положения.

Изменение места человека в системе общественного производства потребовала как радикальной реструктуризации самого процесса производства, так и кардинального изменения принципов функционирования и воспроизводства человеческого капитала, ориентированных уже не на унитарное потребление способностей человека к труду, а на их развитие и совершенствование. Институтом, заинтересованным в эффективном потреблении, дальнейшем развитии и расширенном воспроизводстве интеллектуальной активности носителей "человеческого капитала" выступает современная фирма. В качестве основной организационной структуры, способной решать обозначенные задачи, как западные, так и отечественные ученые выделяют корпорацию, а точнее ТНК, выступающую основным проводником НТР и основным работодателем современной экономики. "Деловая корпорация останется в течение определенного времени центральным институтом общества" (Д. Белл) [2]. Экономика знаний "требуется образования крупных хозяйственных единиц, выходящих за рамки национальных государств, без чего не может быть конкуренции" (П. Дракер) [3]. "Само увеличение удельного веса сверхкорпораций во всем производстве тождественно увеличению роли новых технологий, организационной формой которых является сверхкорпорация" (В. Корняков) [4]. "В каждой из развитых стран преобладает концентрированная собственность: сконцентрированная либо мощной корпорацией, либо национализацией. Полагать, будто раздробленная, расчлененная собственность может быть ныне эффективной, значит игнорировать живую практику, характер современных производительных сил" (С. Губанов) [5].

Радикальные перемены в деятельности корпораций как "экономически интегрального собственника" начались с сознательного пересмотра ими своего места в обществе. Вот как описывает этот процесс Д. Белл: "Если мы зададим континуум с экономизированным принципом на одном конце шкалы (где все аспекты организации сводятся к одному – покорному стремлению к поиску средств достижения целей роста производства и получению прибыли) и социологизированным принципом на другом (где всем рабочим гарантирован пожизненный найм, и удовлетворенность работой становится важнейшим критерием при найме), то в последние тридцать лет корпорация постепенно движется вместе с большинством своих работников к социологизированному концу шкалы" [6].

Корпорация, сменившая приоритеты максимизации прибыли в пользу социальных, соподчиняющая свои цели со стремлениями, ценностями и нравственными ориентирами своих работников, выступающая не только как экономический, а в первую очередь как социальный институт, получила название *адаптивной корпорации*. Данный термин впервые ввел в научный оборот Э. Тоффлер, а познакомил с ним отечественных ученых В. Л. Иноземцев [7].

Адаптивная корпорация является собой качественно новую систему организации хозяйства, принципиально иной образ хозяйственных действий, движения и развития. Ее основная черта – регулярная обновляемость, постоянный поиск новых состояний, устойчивое движение к многообразию и полифункциональности. Но при всей своей подвижности и изменчивости, она не может не иметь своего глубинного сущностного начала. Таким сущностным началом выступает вложенная в нее руководящая идея, главный замысел, отражающий характерные особенности конкретно-исторического периода и возможности их достижения, т.е. определенная концепция развития. В адаптивной корпорации такой концепцией развития выступает *единство материального и антропоцентрических начал инновационного производства, рациональное сочетание стратегических целей и стратегических ценностей*. Последние создают новый конкретно-исторический образ работника, который выступает носителем новой культуры, новой идеи, новой формы организации хозяйства. Как справедливо замечает Ю. Осипов, "иметь способ хозяйства – иметь идею, изменить способ хозяйства – изменить идею. А идея, о которой идет речь, – не мысль вовсе, даже не слово, и не концепция, это – сам человек, его сознание, подсознание, надсознание, его непосредственная и опосредованная (трансцендентная) культура" [8]. Только человек, олицетворяющий и оживляющий основную идею, раскрывающий и утверждающий ее смысл, способен обеспечить новую форму организации хозяйства, быть носителем новой системы социально-экономических отношений. Вот почему основной задачей адаптивной корпорации становится не просто "производительное потребление" человеческого капитала, а, прежде всего "экономическое воспроизводство настроя работника на высокоэффективный труд", расширенное воспроизводство его интеллектуальной активности. Это позволяет рассматривать корпорацию как *институционального организатора системы воспроизводства человеческого капитала*.

Концепция адаптивной корпорации выстраивается на дихотомии материального и антропоцентрического начал инновационного производства, а стратегическим инструментом, позволяющим соединить эти начала в единое целое выступает *организационная культура корпорации* – то, как работник видит свое место в данной организации, каковы его мотивации, ценности, установки, интересы. Организационная культура обеспечивает адаптацию работника к стратегическим целям и ценностям компании и проявляется в трех срезам: модели выполнения работ, модели делового взаимодействия, и модели межличностного общения. Не случайно организационная культура рассматривается в западном менеджменте как новая отрасль знаний, входящая в систему управленческих наук.

Механизм функционирования адаптивной корпорации может быть раскрыт лишь через диалектическое единство стратегических целей системы материального производства и стратегических ценностей системы

антропоцентрического производства. Первые задают условия и параметры функционирования и воспроизводства вещественного капитала, вторые – условия и параметры воспроизводства интеллектуальной активности человека, его "человеческого капитала".

Действия адаптивной корпорации как сознательно организующего начала системы воспроизводства человеческого капитала имеют *целевое (функциональное) назначение* – расширенное воспроизводство интеллектуальной активности работника как условия инноватизации производства, источника "создания" его основного ресурса – знания; *императив* – политику придания работнику статуса экономического собственника, активного "сохозяина" корпорации; *механизм реализации* – стратегию ценностной ориентации как внутренней детерминанты раскрытия творческого потенциала и мотивирующего фактора, направляющего действия работника на достижение целей корпорации. Модель регуляционного механизма адаптивной корпорации имеет институциональные основания:

- гарантия от увольнения;
- программы вовлечения работника в управление производством;
- программы профессионального развития работника;
- программы повышения уровня трудовой жизни;
- планирование карьеры;
- методы материального стимулирования (владение акциями, участие в прибылях, дополнительные выплаты в стиле кафетерий, создание банка свободного времени, оплата на основе профессионального мастерства);
- внутрифирменная система социального обеспечения;
- нетрадиционные формы организации свободного времени.

В качестве методов, стимулирующих творческое поведение, используются:

1. Метод интуиции – дать шанс новым, не проработанным идеям;
2. Метод инновационных позиций – поощрение каждого, кто ищет пути решения проблем;
3. Метод организационных тайм-аутов – предоставление возможности работать над проблемами и тщательно изучать их;
4. Метод интрапренерства – поощрение внутрифирменной предпринимательской активности, в которой выделяют пять основных видов:
 - "подрывающий основы" интрапренер разрабатывает новые формы деловой активности, используя бездействующие (резервные) мощности и ресурсы;
 - "несущий в дом" интрапренер разрабатывает возможности внутрифирменного производства тех продуктов или услуг, которые прежде приобретались на рынке;

- "выходящий из штопора" интрапренер ведет свое подразделение по новому направлению посредством операций на открытом рынке в качестве независимого контрагента;

- интрапренер "корпоративной культуры" модифицирует организационную культуру таким образом, что она благоприятствует и поддерживает творческую инициативу, интрапренерство в целом;

- "проектирующий" интрапренер предпринимает инновации, чтобы сделать основной бизнес более эффективным.

5. Метод антрепренерства – практика создания сети филиалов корпорации, где специально отобранные и обученные группы работников по предложению фирмы заключают контракт по выполнению практически той же самой работы и оказанию фирме тех же самых услуг, но на рыночных началах;

6. Буферный метод – изыскание способов снижения рисков от участия в инновациях.

Важное место в системе воспроизводства человеческого капитала занимает система внутрифирменного образования, которая призвана обеспечить быструю адаптацию работников к новым технологиям, новым формам организации производства, способствовать дальнейшему росту их инновационной активности. По некоторым оценкам, расходы на эти цели в США составляют ежегодно более 100 млрд. долл. Такие программы в области подготовки и переподготовки кадров сегодня имеют 76% корпораций и 30% всех фирм США [9]. Поэтому в современных условиях внутрифирменное образование рассматривается как составляющая часть общей системы "непрерывного гибкого образования".

Впервые такая система образования возникла в США в конце XIX в. и была обусловлена большим разрывом между академической подготовкой и реальными задачами производства. Это подвигло крупные компании к созданию программ "дообучения", представляющих набор курсов по техническим и управленческим дисциплинам, рассчитанным на 1–2 года. Современная система непрерывного гибкого образования предусматривает не "дообучение", а *разделение функций между вузами и корпорациями*, при котором первые дают широкий спектр общетеоретических знаний, а вторые – специфических, имеющих ценность и практическую значимость только для конкретной корпорации, и рассматриваются как фактор, способствующий реализации ее стратегических целей. Такие затраты на обучение и переподготовку считаются двойными инвестициями – в человека и производство и подлежат амортизации, то есть постоянному возмещению и дальнейшему целевому применению. Так, в корпорации "Форд" в середине 90-х гг. доля таких затрат в общем объеме капитальных вложений составила 25%, на "Крайслере" – 35% [10]. Расчеты американских ученых обследовавших 10 тыс. рабочих мест, показали, что при 10% повышении образования производительность возрастает на 8,6%, в то время как при

таким же увеличении акционерного капитала она увеличивается не более чем на 4% [11].

Корпоративная стратегия подготовки и переподготовки кадров включает следующие элементы:

- переориентацию кадровой политики фирм с привлечения уже готовых высококвалифицированных работников со стороны на формирование ядра персонала за счет повышения квалификации собственных работников;

- отказ от массового использования низкооплачиваемых узкоспециализированных работников и приоритет высокооплачиваемым квалифицированным работникам широкого профиля;

- сотрудничество фирм с университетами, колледжами, техническими училищами в области разработки учебных программ по новым технологиям, в деле подготовки рабочих и специалистов новых профессий;

- создание технически оснащенных фирменных и межфирменных учебных центров, которые могут выполнять одновременно функции исследовательских центров по разработке и внедрению новых технологий (инновационных центров);

- использование системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров внутри фирмы, подход к обучению как к интегральной части современного производственного процесса.

Адаптивный корпоратизм – это конкретно-историческая форма институциональной организации системы хозяйствования, которая, организуя воспроизводство человеческого капитала как необходимое условие своего существования, включает его структурные элементы в собственную структуру, образуя тем самым новую, более сложную, многофункциональную систему хозяйствования. Термин "адаптивный" означает внутреннюю трансформацию корпорации, вызванную необходимостью приспособления к новым условиям хозяйствования, когда основным ресурсом экономики и определяющим фактором производства становится знание и его носитель – человек. Рассматривая его как человеческий капитал, хозяйствующий субъект подчиняет свою деятельность задаче постоянного преумножения, накопления этого специфического капитала как условия экономического роста и конкурентных преимуществ.

Адаптивный корпоратизм как форма институциональной организации воспроизводства человеческого капитала, носит селективный характер и распространяет свое действие лишь на незначительную часть трудоспособного населения – интеллектуальную "элиту", обладающую углубленной теоретической подготовкой, высокой степенью интеллектуальной активности и профессиональных навыков, требуемыми психологическими и морально-этическими качествами, умеющую генерировать высокоэффективные идеи, обеспечивать инновационность и конкурентоспособность производства. Таким образом, в информационной

экономике действие организующего начала адаптивного корпоратизма направлено на трансформацию сущностных отношений между трудом и капиталом в направлении "социализации", интеграции капитала и творческого (интеллектуального) труда. Последнее создает предпосылки для снятия антогонизма между трудом и капиталом, преодоления исторической тенденции их взаимного отчуждения и противостояния. Но происходит это лишь в пределах отдельного, наиболее прогрессивного социума – "класса интеллектуалов", являющегося носителем "человеческого капитала". Это означает, что конфликт индустриального способа хозяйства сменяется конфликтом "постиндустриального общественного порядка", суть которого – в противостоянии тех, для кого знания доступны, и тех, кто не обладает способностью их получать, накапливать и реализовывать.

Литература:

1. *Мовсесян А.* Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России // *Общество и экономика.* – 2001. – №6. – С. 35–36.
2. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. – М.: Academia, 1997.– С. XLI. – С. 365.
3. *Мовсесян А.* Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России // *Общество и экономика.* – 2001. – №6.
4. *Корняков В.* Государственно-корпоративное направление развития экономики // *Экономист.* – 2000. – №5. – С. 75–80.
5. *Губанов С.* Перспектива – переход к государственно-корпоративной экономике // *Экономист.* – 1998. – №6.– С. 70.
6. *Иноземцев В.* Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах // *Социс.* – 2000. – №8. – С. 40.
7. *Иноземцев В.* Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах // *Социс.* – 2000. – №8. – С. 40.
8. *Осипов Ю. М.* Теория хозяйства. Учебник в трех томах. Т. 1. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – С. 98.
9. *Сулян В.* Профессиональное образование в США: тенденции развития // *Человек и труд.* – 2000. – №2. – С. 78.
10. *Сулян В.* Профессиональное образование в США: тенденции развития. // *Человек и труд.* – 2000. – №2. – С. 79.
11. *Комаров И.* Интеллектуальный капитал. // *Персонал.* – 2000. -№5. – С. 57.

С.М. Пястолов, В.Е. Ковлякова, О.И. Мартынова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Известно, что экономический рост определяется не только и не столько эффективностью предприятий, но тем, насколько эти предприятия способны

98

взаимодействовать как единая инновационная система. Причем, эксперты отмечают центральную роль предприятий в инновационных процессах [1, 4, 6]. Именно они в зарождающихся сообществах «информационной экономики» осуществляют практическую реализацию инноваций, выступая по отношению к учреждениям науки и образования в роли заказчиков. С этих позиций наиболее целесообразно оценивать состояние сферы науки и высшего образования в современной России. Только системный подход к этим проблемам по схеме «институты – механизмы – политика» позволит преодолеть те диспропорции и «узкие места», которые стали тормозом на пути инновационного развития отечественной экономики.

К сожалению, имеется негативный опыт выдергивания из общего контекста каких-либо отдельных вопросов, связанных с модернизацией образования – проблем финансирования, стандартов, прав собственности и т.п. Применительно к теме нашей статьи заметим, что с развитием концепций экономических систем от концепций экономического роста к концепции информационной экономики, развиваются и модели системы образования: от представления данной системы лишь как сферы услуг – к концепции системообразующего фактора новой экономики.

При использовании разных расчетных методологий получаются результаты, которые различаются количественно, но основной вывод подтверждается всеми исследователями: уровень образования положительно коррелирует с показателями темпов экономического роста. До конца 80-х годов XX века такой вывод вполне устраивал политиков и политизированных экономистов. Но с начала 1990-х, вслед за явными «провалами» неоклассических теорий – особенно в случаях с переходными экономиками, стали появляться и свидетельства недостоверных прогнозов, полученных с помощью моделей человеческого капитала. В первую очередь это относится к попыткам описания и прогнозирования поведения работников на рынках труда (особенно в России) [2], но более драматичными по своим последствиям оказались провалы на уровнях мезо- и макро- и глобальной экономики.

Дж.Вулферсон, президент Мирового Банка, в своем вступлении к прогнозу на 2002 год «Умеренное развитие с динамичной экономикой» указывал на то, что, стимулируя экономический рост за счет интенсивного использования природных, капитальных и человеческих ресурсов, правительства не должны игнорировать возникающие в связи с этим проблемы.

Рост образовательного уровня в традиционном понимании образования не способствует решению этих проблем как в успешных странах, так и в развивающихся. Он, в частности, приводит к поляризации на рынках труда. Это еще более усиливает социальное расслоение. Снижение рождаемости, «вымирание» цивилизованных народов и одновременный бум рождаемости в «нецивилизованных» странах третьего мира стали уже притчей во языцах. В руководстве крупнейших корпораций, занимающихся разработкой

природных месторождений минерального сырья, его переработкой и продажей, заняты самые образованные менеджеры. Ничуть не менее образованные управленцы трудятся на предприятиях, максимизирующих прибыль за счет экономии на расходах по созданию очистных сооружений и т.п. на экологически опасных предприятиях.

В целом ряде научных публикаций приводятся примеры того, как неэффективны и даже вредны могут оказаться инвестиции в сферу образования. Так, нобелевский лауреат 2000 года Дж.Хекман, исследуя неудачи образовательной политики администрации Клинтона-Эйджа, пишет, что для молодых американцев в возрасте от 19 до 24 лет служба в армии или даже отбывание тюремного заключения (!) оказались более полезными с точки зрения отдачи на инвестиции в образование, чем участие в правительственных программах профессиональной переподготовки [5].

В результате кросс-секционных сравнений параметров социального развития российских регионов обнаружены, в частности, резкое усиление отрицательной зависимости доходов населения от «Числа дневных общеобразовательных учреждений» (от $r = -0,01$ в 2000-м до $r = -0,69$ в 2003-м году), а также смена знака зависимости доходов населения от «Числа высших учебных учреждений» (от $r = 0,49$ до $r = -0,42$). Эти наблюдения заставляют задуматься о негативных экстерналиях образовательной политики. Такая же тенденция сохраняется, к сожалению, и сегодня [3].

Российским гражданам памятливы усилия последнего советского правительства, направленные на создание «самого быстродействующего» советского компьютера и на оснащение советских школ громоздкими и ненадежными «Агатами», БК-0010, а также другими образцами отечественного *hardware*. К сожалению, сменявшие друг друга российские правительства до сих пор не смогли отличиться даже этим. Только с приходом к руководству министерством образования РФ в начале этого тысячелетия математиков, экономистов и системных аналитиков удалось, наконец, выяснить (на государственном уровне), что российская система образования – самоедская (замкнута в институциональном коконе), что в основных законах страны об образовании отсутствуют «ясно сформулированные цели», которые должны отражать интересы человека, общества, государства.

Сегодня в российском министерстве новый состав, и все общество с надеждой ожидает первых результатов реализации национальных программ. Однако, к нашему сожалению, в нормативных документах образования обнаруживается лишь упоминание в качестве целей – формирование личных убеждений и представлений, которые бы способствовали укреплению общественных ценностей, необходимых для воспроизводства социально-экономической системы, ее прогрессивного развития. Безусловно, одного этого будет недостаточно. Системные проблемы и должны решаться системно. Причем относится это должно не

только ко всей системе образования, но прежде всего к воспитательной и образовательной деятельности, направленной на всестороннее развитие отдельной личности.

Справедливости ради заметим, что над задачей формулировки целей для системы народного образования ломают головы не только российские чиновники, ученые и общественные деятели. До сих пор ни одна страна не может похвастаться лучшей в мире по всем параметрам системой образования или хотя бы тем, что ученым этой страны известно, какой должна быть идеальная система образования.

Следует заметить, что процессы глобализации все больше и больше сокращают период времени, в течение которого центр, координирующий действия субъектов на данной территории, может считать постоянными их представления об экономических целях, морально-этических ценностях, религиозные или мировоззренческие убеждения и т.п. Наш современник может наблюдать, как попытки управлять страной на основе корпоративных принципов все чаще терпят неудачу.

Следовательно, если вернуться к проблеме формулировки целей системы образования, они не могут быть ясно и четко сформулированы на достаточно длительный период времени. Однако определение приоритетных ценностей общества на обозримый период безусловно необходимо. И это задача органа управления образованием на федеральном уровне. На этом же уровне должна решаться задача разработки системных принципов управления образовательными процессами в тех сферах образования, где это является общественным благом, - прежде всего в начальном и среднем звеньях. А конкретные цели могут быть определены для реальных исполнителей в коротком периода. В данный момент российские (и не только российские) планировщики образовательной политики не могут отказаться от жестких схем в управлении, основанных на императиве целеориентированного экономического поведения, в то время, как в реальности все чаще оправдывает себя ориентация на ценности, то есть целостноориентированное поведение.

В этих условиях фактически необходимо не реформирование системы образования, а создание нового механизма с использованием некоторых элементов прежней системы, который бы не просто отвечал вызовам нового времени, а мог бы быть использован в качестве инструмента, помогающего экономике пролагать новые пути развития в условиях меняющейся неопределенности.

Понимая всю сложность названной проблемы, мы не ставили перед нашим исследованием задачу дать полное описание модели, позволяющей получить прогноз динамики институциональных параметров системы образования в реальной экономике. Однако нам удалось обнаружить в эмпирическом исследовании и теоретически обосновать, что даже в условиях меняющейся неопределенности действуют определенные

закономерности, проявляющие себя во взаимодействиях экономических агентов. Знание этих закономерностей позволяет выявить тенденции изменений представлений и убеждений в обществе, развития системы образования. Если управляющий орган желает направить процесс этих изменений в нужном направлении, он должен создать для этого соответствующие условия.

Завершая рассуждения о неадекватности существующей формальной структуры образования вызовам информационной экономики, мы можем добавить в качестве аргумента, что в результате нашего исследования параметров целевой функции заработков российских работников на локальных рынках труда обнаружены более сильные, чем влияние «числа лет обучения», эффекты воздействия таких параметров, как «профподготовка по месту работы», «время работы в данной организации», семейное окружение и других институциональных факторов [2, 3, 4 + готовятся к печати].

Обобщая выявленные взаимосвязи «психических форм» и карьерных стратегий, формулируем утверждение: *Стратегический выбор индивида может быть предсказан с определенной степенью точности, если известно распределение его индивидуальных институциональных норм.* Далее, развивая предположение Д.Норта о том, что институты – не только продукт истории, но также аккумуляторы и носители знания, можно рассматривать выявленную комбинацию норм, как сигнал о качестве человеческого капитала домохозяйства.

Таким образом, на основании итогов нашего исследования можно сделать следующее нормативное утверждение. До настоящего времени в сообществе реформаторов российской экономики бытует мнение, что модернизация легальных институтов рыночной экономики (в том числе – формализованной системы образования) должна сопровождаться усилением веса утилитаризма и интерпретативной рациональности в институциональной матрице российского населения. («Логика повседневной жизни заставит российских граждан принимать рациональные решения».) Кроме того, одним из важнейших целевых параметров рыночной трансформации считаются индивидуальные доходы становящихся все более рациональными граждан.

Однако междисциплинарные исследования в секторе домохозяйств показывают, что названные параметры имеют важное, но не первостепенное значение в определении стратегического выбора домохозяйства. Обнаруживается, что переход к *конструктивным* стратегиям выживания, а также к инновационным стратегиям сопровождается ростом доходов домохозяйства (но, не обязательно – ростом индивидуального дохода респондента), ростом уровня деперсонифицированного доверия и, как ни парадоксально, – снижением уровня утилитаризма. Наши выводы совпадают с выводами отечественных и зарубежных социально –

экономических, а также исторических, философских и иных исследований в данной области.

Следовательно, идеологическая составляющая социально-экономической политики государства, направленной на обеспечение конкурентоспособности и модернизации российской экономики нуждается в существенной корректировке. Без такого рода корректировки затянувшаяся трансформация экономической системы России грозит перерасти не в становление успешной экономики, а в очередной дефолт, но теперь уже не только экономический, но также идеологический и политический.

Литература:

1. Дэвид П.А., Форэ Д. Экономические основы общества знания // Экономический вестник ростовского государственного университета, т.1, №1, 2003, с.29-55.
2. Пястолов С.М. Особенности предложения труда российских домохозяйств//Вопросы экономики, № 8, 2005, стр. 124-138.
3. Пястолов С. М., Суховский А.М. Перспективы эффективной социальной политики в российских регионах //Материалы интернет-конференции «Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России», апрель 2006 / <http://ecsocman.edu.ru>.
4. Пястолов С.М. Экономика развития для России // Вестник российской экономической академии им. Г.В.Плеханова, №4, 2006, стр.78-89.
5. Heckman J. Assessing Clinton's Program on Job Training,, Workfare, and education in the Workplace. <http://papers.nber.org/papers/W4428.pdf>, 1993.
6. Mokyr J. The gifts of Athena: historical origins of the knowledge economy. Princeton University Press. Princeton and Oxford, 2003.
7. Wolferson J.D. Anouncement to the World Development Report "Sustainable Development with a Dynamic Economy". www.worldbank.org, 2001.

А.Э. Запольский

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ И РАССЛОЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: КУЛЬТУРНЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

В настоящее время в России уже не просто говорят о реформе образования, но и активно претворяют эту реформу в жизнь. На наших глазах происходит столкновение разных эпох и систем, уходят в прошлое одни принципы, приходят другие, и все это на фоне общего понижающегося уровня образования.

Сейчас в стране «Образование» стало одним из Национальных Проектов Российской Федерации. К сожалению, приходится констатировать, что этот внезапный интерес государства к образованию основан по большей части на коммерческом, утилитарном интересе. Эта позиция вполне вписывается в общую тенденцию к глобализации высшего образования. Императивом процесса глобализации является коммерческий успех. Это главное. И определяющее слово в этом словосочетании – «коммерческий». Это недвусмысленно дают понять западные правительства, совершенно открыто заявляя, что «университеты должны принять рынок и стать предприятиями бизнеса»[9, 29], «некоторые ученые заявляют об утрате значимости «идеи культуры» для современного образования, о том, что единственное, чем оно должно заниматься – это продавать услуги на рынке, как это происходит в любом другом бизнесе» [15].

По замыслу правительства «образование является сферой прибыльных долгосрочных инвестиций и наиболее эффективного вложения капитала» [8,111]. Как видим слова «инвестиция» и «капитал» доминируют в контексте реформ, проводимых государством в образовании. Возможно в сфере здравоохранения, сельского хозяйства и жилищного строительства это и есть тот базис, на котором основан успех такого рода программ, но образование это гораздо более сложная система. Образование это, прежде всего, основной способ трансляции культуры и социализации личности, а «культурный элемент представляет собой душу, кровь, сущность цивилизации. В сравнении с ним экономический, тем более, политический, кажется искусственным, несущественным, заурядным созданием природы и движущих сил цивилизации» [2, 356].

Основное отличие образования от остальных социальных институтов заключается в том, что образование не обслуживает человеческий капитал страны: не кормит, не лечит и не обеспечивает крышу над головой – оно формирует **структуру** и **качество** человеческого капитала. Именно образование формирует фундамент, на котором будет развиваться общество в долгосрочной перспективе, «в широком, культурологическом понимании образование – процесс накопления, усвоения, передачи и преобразования социального опыта»[10, 33].

Сегодняшнее пристальное внимание государства к образованию видимо не имеет под собой какой-либо цельной концептуальной программы развития, в которой было бы четко сформулировано взвешенное и адекватное понимание современной ситуации, определено место образования в общей программе развития страны, были бы сформулированы конкретные цели, задачи образования и предложены способы их достижения. Вместо этого мы находим лишь много раз повторяемые глаголы: «улучшить», «увеличить», «преумножить», и пр. Всего в национальном проекте «Образование» выделяют 7 основных направлений деятельности:

– Материальное стимулирование образовательных учреждений;

- Информатизация образования;
- Материальная поддержка способной, талантливой молодежи;
- Возможность получения начального профобразования военнослужащими;
- Формирование сети национальных университетов и бизнес-школ;
- Дополнительное вознаграждение за классное руководство;
- Материальное поощрение лучших учителей [13].

Из семи основных направлений деятельности по национальному проекту «Образование» 5 основываются на материально-технической поддержке образования и только 2 несут относительно концептуальный социальный характер. Создается впечатление, что российскому образованию необходима только материально-техническая база и высокие зарплаты. Это примитивный и однобокий подход, который может обернуться противоположным эффектом, так как общеизвестной аксиомой экономики является правило, согласно которому успех инвестиции НЕ зависит только от размера инвестиции, а ведь государство сейчас говорит именно об инвестициях в образование.

Отсутствие базовых ориентиров и конкретных целей приводит к дезориентации основных образовательных институтов на всех уровнях, распылению материальных, методологических усилий по многочисленным образовательным псевдо-концепциям и направлениям, наконец, главной проблемой является дестабилизация и дальнейшее разрушение национальной образовательной традиции под влиянием глобализации.

Глобализация есть, по сути, коммерциализация всего: искусства, науки, религии, литературы и ... образования. «Глобализация включает унификацию норм и стандартов, регулирующих практически все аспекты общественной жизни, в том числе, экономическую и политическую деятельность, право, структуру потребления, способы проведения досуга и даже искусство» [4]. Соответственно главными проводниками глобализации являются глобализированные коммерческие структуры. И именно под них формируются так называемые программы «единого и открытого образовательного пространства», по сути являющиеся формализованными механизмами переориентации образования на экономическую сферу в ущерб социальной и культурной. Эта тенденция вполне вписывается в философию глобализации, где культурное трансформируется в мультикультурное, а национальное в транснациональное.

Символом глобализации образования по праву считается специальная декларация министров образования европейских государств, предусматривающая создание единого и открытого образовательного пространства, более известная как Болонский процесс. Эту декларацию уже подписали 40 европейских государств из 45, отнесенных к Европе, в том числе и Россия. Но ни для кого не секрет, что на самом деле Болонский процесс инициировали коммерческие структуры в большинстве своем транснациональными корпорациями. Начало так называемому «Болонскому» процессу в 1988 году положил грандиозный форум

«Университет промышленности при активном содействии компании FIAT», организованный в Болонье собственно на деньги этой компании. А если посмотреть внимательно хотя бы на основные положения декларации, то это становится очевидным:

- введение двухступенчатой системы обучения, включающей бакалавриат и магистратуру;
- контроль качества образования, введение аккредитационных агентств, независимых от национальных правительств
- расширение мобильности учащихся, преподавателей и иного персонала;
- введение практики выдачи изданного на одном из широко распространенных европейских языков приложения единого образца к диплому о высшем образовании;
- обеспечение трудоустройства выпускников [5, 79].

Обобщив все эти пункты, мы получаем следующую картину: в идеале новая открытая система двухступенчата, транспарентна, эластична, сверхмобильна, унифицирована, мультикультурна и наднациональна. Кому выгоден такой формат образовательной системы? Ответ очевиден – транснациональному бизнесу. Главный коммерческий козырь такого образования – контроль. Создание аккредитационных агентств, неподвластных национальным правительствам, позволит работодателям формировать единые для всех унифицированные учебные стандарты образования, полностью соответствующие его функциональным требованиям к сотрудникам коммерческих структур – ничего лишнего! А лишнее это в том числе социальное, национальное, гражданское, государственное. «От традиционных университетов ожидают всестороннего охвата дисциплин; организации, работающие на прибыль, могут заниматься только тем, что считают выгодным»[9]. Бизнес не будет платить за социализацию личности в процессе образования, за ее национальную и культурную самоидентификацию, гражданское самосознание и пр. На смену этим категориям приходит корпоративная лояльность, контролируемая девиация (различные техники сублимации агрессии и пр.), аполитичность и консюмеризм.

Концепция мультикультурности и открытых границ (так называемая «сверхмобильность») решают вторую важную задачу бизнеса: свободный доступ к ресурсам человеческого капитала по всему миру. «Интеллект, будучи разновидностью капитала и элементом глобальной экономики, также должен свободно перемещаться» [8,115]. До сих пор настоящей головной болью транснациональных корпораций были: фундаментальные различия менталитетов, различие культурных традиций, языковой барьер, различные национальные образовательные концепции и стандарты, наличие жестких идеологий и традиционных укладов жизни. В этих условиях выход на иностранные рынки сопровождался чудовищными издержками на обучение персонала языку, повышение квалификации

(скорее переквалификацию), адаптацию корпоративной культуры под национальный менталитет, деидеологизацию и пр. При выводе на иностранные рынки своих стандартных продуктов компании терпели огромные убытки от несоответствия продукта культурным стандартам и национальным особенностям разных стран. Имея же в каждой стране толерантного, мультикультурного, билингвального, космополитичного коньюмера-прагматика, процесс локализации производства и вывода на рынок нового продукта превращается для компании в формальность.

И, наконец, самое страшное последствие глобализации или коммерциализации высшего образования это его расслоение. Формально двухуровневое образование останется высшим: его будут получать в высших учебных заведениях, по его окончании все будут получать диплом о высшем образовании, но у кого-то оно будет немного «более высшим». Как говорилось в известной антиутопии: «все равны, но кто-то равнее». И действительно, получив степень бакалавра, человек только на бумаге получит «высшее образование», а в реальности «бакалавр» восприниматься работодателем в качестве «специалиста» не будет. Учитывая, что бакалавриат будет номинально бесплатным образованием, а магистрат – платным, не трудно догадаться, где будут преподавать лучшие кадры, где будет лучше материальная база, и где будут читаться наиболее актуальные и востребованные курсы. «Неусредняемость прибыли на человеческий капитал ведет к появлению нового социального неравенства, делает неравным доступ к общественным благам... формируется интеллектуальная и политическая элита, узурпирующая право на принятие важных решений и ограничивающая свободу и возможности других граждан»[5,80]. Но так как главным принципом нового глобализованного образования является коммерческая выгода, а корпорациям, прежде всего, необходимы узкоспециализированные специалисты в конкретных областях, оплата фундаментального и социализирующего компонента образования коммерчески неоправданна. Здесь действует принцип *достаточности инвестиции* (т.е. принцип достижения порога, после которого дальнейшее увеличение инвестиций не увеличивает ее отдачу и эффективность), который служит главному правилу коммерческого успеха – минимизации издержек и максимизации прибыли. Таким образом, мы получаем, что реально страна лишается как минимум половины социально активных разносторонне развитых высокообразованных граждан, так как на сегодняшний день предположение, что более 50% населения сможет оплатить получение классического высшего образования более чем сомнительно.

Что конкретно получает общество от глобализации образования, исходя из первичности принципов территориальной и этнической целостности, национального суверенитета и культурной идентичности, на которых держится национальное государство? Вкратце это можно описать таким образом:

- ограничение академической свободы и критического мышления, вызванного зависимостью от финансирования корпорациями;
- превращение университетов в экономически неоднородные организации;
- перерождение преподавателя в предпринимателя;
- девальвация национальной университетской культуры;
- доминирование английского языка [3].

Все это уже явные признаки деградации и отмирания института национального государства, что вполне вписывается в философию глобализации. Глобализация выступает наиболее разрушительным по отношению к институту государства процессом, так как в любом случае государству в нем не принадлежит ведущая роль [6, 51]. Недавно на парламентских слушаниях в Государственной Думе эту перспективу для российского образования довольно лаконично и емко описал академик РАН В.И. Арнольд: «Этот план [реформирования образования по рыночным принципам – авт.] производит впечатление плана подготовки рабов, обслуживающих сырьевой придаток господствующим хозяевам: этих рабов учат разве что основам языка хозяев, чтобы они могли понимать приказы.» [12]. У Розенау в теории постинтернациональной политики также подчеркивается, что современный мир практически во всех сферах общественной жизни будет поделен между интернациональными организациями, транснациональными корпорациями, а также транснациональными социальными и политическими движениями, где национальным государствам будет отводиться роль второго и третьего плана [14, 17].

Как это ни прискорбно, но глобализация и коммерциализация несут фундаментальные и тектонические изменения не только в сфере высшего образования – эти процессы воздействуют на все уровни. И, конечно, наиболее серьезные изменения происходят, прежде всего, в школьном образовании.

Именно школа закладывает фундамент будущего профессионального образования и формирует, развивает способности и таланты человека. В школе происходит основная стадия социализации личности в коллективе, здесь происходит и гражданская социализация, подготовка человека к жизни в обществе по его законам и следованию его нормам, отрабатываются различные поведенческие навыки социальной коммуникации в разных статусах и ролях и, конечно, общее интеллектуальное развитие, расширение кругозора. Однако с точки зрения коммерческой эффективности большинство из этих направлений бесполезны, а иногда и вредны: «Математика – предмет вредный и опасный. Человеком, знающим математику, владеющим математическим методом, трудно манипулировать, такой человек привык мыслить творчески, он принимает решения самостоятельно и осознанно. Поэтому необходимо сократить школьные программы по математике и перекроить их в пользу тем, посвященных алгоритмам, формальным манипуляциям и утилитарно-прагматическим приложениям» [11].

Во-вторых, образование с выраженным социализирующим и просветительским компонентом пагубно влияет на такой важнейший компонент корпоративной культуры коммерческой организации, как мотивация. Ведь основой всех эффективных и коммерчески оправданных теорий мотивации является достижение материального благополучия или успеха. Духовное же самосовершенствование, удовлетворение родительских инстинктов не приносит ровным счетом никакой коммерческой выгоды, в основном одни убытки. А традиционализм, социальная активность, этническая, религиозная, политическая самоидентификация и развитое гражданское самосознание являются подчас непреодолимыми преградами на пути достижения абсолютной корпоративной лояльности.

Все эти свойства и реалии классического школьного образования определяют и характер основных усилий проводников глобализации по его трансформации. В первую очередь, как и в случае с высшим образованием, выхолащивается фундаментальный компонент, так называемый цикл курсов естественных наук, закладывающий общую целостную картину мира, создающий общее понимание природы вещей, позволяющее отделять заведомо тупиковые и ложные концепции, «теории» и «феномены», от реальных природных явлений. В свою очередь увеличивается компонент прикладных дисциплин, подробно описывающих одно конкретное направление в отрыве от смежных наук и направлений. А это приводит к серьезному сужению кругозора, отрыву от принципа «системности» и «взаимосвязанности» явлений природы, в то же время акцентирование внимания на формальных, прикладных аспектах, и их детализация позволяют серьезно улучшить усвоение конкретных методик и навыков в прикладных дисциплинах. На выходе мы получаем перспективного и самоопределившегося по конкретной прикладной специализации молодого человека, готового к получению высшей квалификации и профессиональной «дошлифовке» – как раз то, что нужно бизнесу: ничего лишнего – только профессиональная компетентность!

И, конечно, лишним является «перегрузка» школьника так называемым «гуманитарным» циклом. Желание мыслить, спорить, анализировать, дискутировать, докапываться до истины, отстаивать свою точку зрения менее всего необходимы лояльному сотруднику компании. Ведь выход сознания сотрудника за рамки потребительской картины мира и системы меркантильных взаимоотношений, может привести человека к осознанию себя либо «винтиком бездушной машины», либо «куклой в руках кукловода», либо «рабом системы», что может привести к самым плачевным последствиям, как для сотрудника, так и для компании.

Последние инициативы с введением ЕГЭ и урезанием гуманитарных и естественнонаучных курсов в школе говорят о преобладании тенденции именно к формализации и унификации образовательного процесса, ориентации на получение вырванных из общей естественнонаучной

картины мира прикладных, узкоспециализированных знаний, выхолащиванию гражданского и социализирующего компонента обучения.

К сожалению, цель классического образования – «Просвещение Граждан», сменяется банальным «обучением подмастерьев». «Концепция образования, которая была направлена на воспитание человека, гражданина и труженика, теперь считается устаревшей и постепенно обесценивается» [7, 14]. Общество в этом случае теряет духовно-нравственный базис, на котором строится система взаимоотношений внутри общества, стираются рамки социального и асоциального, маргинального и общепринятого, что в свою очередь приводит к неминуемой энтропии и, как следствие, разрушению институтов национального государства. В нашем случае под непосредственной угрозой исчезновения находится наше образование и «положение России в условиях активной экспансии США и Европы на ее рынок образования очень зыбкое. Приходят западные университеты, которые со временем могут ощутимо потеснить российские... амбициозные абитуриенты при любой возможности будут стремиться в глобальное образовательное пространство» [8, 112-118]

И, наверное, первоочередной задачей образовательного сообщества является преодоление раскола в образовании, серьезного раскола вызванного глобализацией: «... некоторые из нас полностью превращаются в подлинных «глобалистов»; другие остаются привязанными к своей «местности» – такое положение и неприятно, и невыносимо в мире, где «глобалисты» задают тон и определяют правила игры в нашей жизни».[1, 11]

Литература:

1. *Бауман З.*, Глобализация: последствия для человека и общества, М.: 2004
2. *Тойнби А.*, Психоанализ истории, М.: 1991
3. *Брок-Утне Б.*, Анализ глобальных факторов, влияющих на современную образовательную систему, на примере европейских университетов, «Высшее образование в Европе», 2002 №3
4. *Козмински А.*, Роль высшего образования в реформировании общества в условиях глобализации: академическая надежность и стремление к повышению уровня, «Высшее образование в Европе», 2002, №4
5. *Слепухин А.Ю.*, Высшее образование в условиях глобализации: проблемы, противоречия, тенденции, М.: Форум, 2004
6. *Байденко В.И.*, Болонский процесс: курс лекций, М.: Логос, 2004
7. *Жуковский И.В.*, Глобализация: новый мировой порядок в образовании, М.: РУДН, 2005
8. *Мельникова Н.И.*, Состояние и перспективы высшего образования в эпоху глобализации, Саратов, 2003
9. *Животовская И.Г.*, Глобализация и образование: институциональный и экономический аспекты, Глобализация и образование. Сборник обзоров (отв. ред. Зарецкая С.Л.), М.: ИНИОН РАН, 2001

10. Григорьев С.И., Матвеева Н.А., Неклассическая социология образования начала XXI века, Барнаул, 2000
11. Шарыгин И.Ф., Образование и глобализация. Российское образование в условиях глобализации, «Новый Мир» №10, 2004
12. Рубцов Ю., «Подготовку Митрофанушек ставят на поток», «Наше Время» №23, 2006 г.
13. И.М. Реморенко, Ключевые действия в рамках реализации приоритетного национального проекта "Образование" (ПНПО) в расчете до 20 января 2006 года (доклад зам. Директора Департамента госполитики в образовании И.М. Реморенко), <http://www.mon.gov.ru/proekt/ideology/2063/>
14. Rosenau J., Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity, London: Harvester Wheatsheaf, 1990
15. Leslie D.W. and Fretwell E.K. Jr, Wise Moves in Hard Times: Creating and Managing Resilient Colleges and Universities, San Francisco: Jossey-Bass, 1996
16. Burbules, N.C., Globalization and Education: Critical Perspectives, М.: РГБ, 2003

Л.М. Овсеян, С.В. Шендерова

ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, БИЗНЕСА И НАУКИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Осознание предпринимателями потребности вкладывать средства в человеческий капитал происходит только в последние годы. Информационное общество, осознание реалий которого первыми ощущают именно вузы, ставит новые задачи как перед бизнесом, так и перед вузом. Главная из них – привитие студентам навыка самообучения, креативности, что позволит им в дальнейшем самим осваивать новые технологии, в т.ч. и управленческие. Инициатива нового понимания идеи вуза принадлежит учебным заведениям. Они стремятся обеспечить своим выпускникам трудоустройство и адекватную получаемому образованию базу для практик, либо ориентируются на потребности предприятия, значимого в своем регионе. И в том, и в другом случае вузы стремятся найти пути выживания в реалиях информационного общества. Но такая ориентация образовательного процесса, на первый взгляд, обеспечивающая среднесрочные выгоды вузу и фирме, позволяют обществу в целом двигаться в направлении постиндустриализации.

Интеграция образования и бизнеса на базе предприятий и корпораций происходит в форме интегрированных образовательных программ по типу втузов и образования корпоративных университетов. И в том, и в другом

случае наблюдается переход от одной образовательной программы к формированию их широкого спектра, способствующего подготовке кадров по принципу «обучение в течение всей жизни» (Life Long Learning), что отвечает одной из основных целей Болонского процесса. Построить взаимодействие отраслевой прикладной науки, образования и бизнеса позволяют инициативы корпораций, возрождающие в новой форме идею *отраслевых вузов*. Подключить к образованию и бизнесу научно-инновационную компоненту позволяет создание *учебно-научно-производственных комплексов (УНПК)*. В развитии этой формы инициатива исходит в основном от вузов, имеющих традиции в области прикладных научных разработок и их внедрения, в том числе в сотрудничестве с прикладными НИИ и внедрявшими их разработки предприятиями. Основа взаимосвязи «вуз-предприятие-регион» была заложена в период индустриализации. Технические вузы (региональные «политехи») с момента своего создания были ориентированы на удовлетворение кадровых потребностей строящихся крупнейших предприятий региона, многие из которых являлись градообразующими. В настоящее время «политехи» играют «первую скрипку» в развитии УНПК. Они способны обеспечить кадрами несколько отраслей региональной экономики, имеют устоявшиеся связи в региональных властных элитах, в том числе за счет давнего сотрудничества с госструктурами обороны и госбезопасности. Это (при условии активности руководства вузов) обеспечивает благоприятные условия для формирования УНПК, в которых на договорной основе объединяются юридически самостоятельные организации или их подразделения. Благодаря этой форме интеграции достигается синергетический эффект использования возможностей работающего промышленного оборудования в учебном процессе, целевых НИОКР и обмена знаниями между учеными, преподавателями и производственниками.

Наиболее энергичные руководители инженерных вузов весьма сильно продвинули свои университеты как в области интеграции науки, инноваций, образования и бизнеса, так и в области партнерства с основными заинтересованными сторонами. Политехнические вузы активно обосновывают свое видение интеграционных процессов науки, образования и бизнеса не только посредством объединения в ассоциации (например, Ассоциацию инженерного образования России), но и на концептуальном уровне. Так, под партнерством вузов и субъектов сообщества (внешней для вуза среды) понимается «осознанное совместное решение социально значимых проблем развития *региона, города, района, отрасли*, социальных групп населения в социальной, экономической, экологической, нравственной и политической сферах. Совместная *взаимовыгодная* деятельность в рамках социального партнерства вузов, бизнес-сообщества и государства направлена на развитие и совершенствование высшего образования путем: соучредительства и

соуправления; привлечения дополнительных ресурсов и финансирования; определения содержания и оценивания качества образования; прогнозирования потребностей и формирования рынка труда и рынка образовательных услуг; разработки нормативно-правовых основ партнерства».

Благодаря наличию УНПК, обеспечивающего цепочку от генерации идей до производства инноваций, создается основа для формирования технопарка, «инновационного пояса» региона, ядром которого является *инновационный или предпринимательский университет*. «Продукцией» этого университета, управляемого по принципам промышленной корпорации, являются инновации. С точки зрения продуктного подхода инновационный университет – это университет, активно вовлеченный в коммерциализацию технологий. Основными видами деятельности инновационного университета являются научная и образовательная деятельность на основе инновационных технологий и принципов управления. Научная деятельность инновационного университета, по мысли разработчиков данной концепции, является ведущей деятельностью и ориентирована на получение новых знаний, образовательная – на использование знаний в учебном процессе для подготовки специалистов, а инновационная – на коммерциализацию знаний.

Таким образом, коммерческая составляющая становится критерием инновационности, что само по себе не столь однозначно. Так, например, М. Бухонова, Ю. Дорошенко определяют инновацию как результат целенаправленной творческой, интеллектуальной деятельности человека, воплощенный в виде нового продукта или технологии, направленной на достижения *разнообразных (курсив наш – авт.)* эффектов и способствующих удовлетворению общественных потребностей в различных областях жизнедеятельности общества.

Инновационный потенциал можно определить как систему факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного развития. Инновационная активность определяется через интенсивность инновационной деятельности, т.е. как интенсивность использования инновационного потенциала, который выражается через ресурсную и результативную составляющие. Однако если придерживаться критериев инновационного университета, описанных выше, то таковыми вряд ли будут являться классические и педагогические университеты, в силу специфики рынка труда для выпускаемых ими специалистов. В любой стране в госсекторе зарабатывают меньше, чем в коммерческом, но это не означает низкой степени инновационной активности вуза, выпускающего специалистов для госсектора и науки.

На наш взгляд, явный крен в сторону коммерциализации образовательной деятельности приведет к уходу государства из традиционной даже для Запада сферы обеспечения общественных благ (например, педагогического образования или фундаментальной науки).

Это отдаст сферу образования во власть нерегулируемого рынка, который, в силу нетоварности образования, не может быть эффективным без вмешательства государства как регулирующей силы. Классический университет никогда не сможет действовать на принципах управления промышленной корпорации, ибо его образование основано на воспроизводстве нового знания, далеко не всегда дающего немедленную прибыль. Это, однако, не может отрицать необходимости усвоения корпоративных форм менеджмента персонала, полезных для университета.

Обобщая основные формы интеграции образования, бизнеса и науки, можно сказать, что, несмотря на все их разнообразие интеграционные процессы сопровождаются: управленческими инновациями и изменением организационной структуры университета; усилением контроля качества образования со стороны работодателя (как на «входе», так и на «выходе»), стремлением всех заинтересованных сторон качество образования обеспечить – как на внутривузовском уровне (посредством участия в учебном процессе), так и на уровне внешней экспертизы (посредством организации ассоциаций, оценивающих готовность выпускников вуза к профессии).

Интеграция образования и науки возможна на основании менее жестких и институционально оформленных межвузовских связей с научными организациями. Эти связи позволяют реализовать образование в ходе научных исследований, выполняемых студентами, аспирантами и докторантами на *кафедре-партнере* в НИИ, профиль подразделения которого совпадает с профилем выпускающей кафедры вуза. Стимулом к развитию таких связей является острейший дефицит оборудования и кадров в периферийных университетах. К сожалению, то обстоятельство, что преподаватели кафедр-партнеров работают для периферийного вуза «на общественных началах», по нашему мнению, лишает партнерские связи перспективы при смене поколений. Нам представляется, что выход возможен только при получении грантов на научные исследования с участием дипломников из провинциального вуза, но все трудности, связанные с их получением, ложатся на кураторов из столицы.

Если вузы, реализующие образовательные программы в области фундаментальной науки, интегрируются с научно-исследовательскими структурами и (как, например, МФТИ), организуют «базовые» кафедры в *НИИ-партнерах*, то «прикладники-отраслевики» создают аналогичные подразделения на предприятиях-партнерах. Интересный опыт *создания кафедры вуза на базовых предприятиях* имеет Уральская государственная сельскохозяйственная академия (УрГСХА). Текущая работа по осуществлению интеграционного взаимодействия предприятия и вуза поручается лицу, уполномоченному на эту деятельность ректором академии; кандидатура которого согласована с генеральным директором базового предприятия. В ходе сотрудничества вуза и предприятия студентами, преподавателями, сотрудниками вуза и предприятия

осуществляются совместные прикладные исследования по повышению эффективности функционирования мясопродуктового подкомплекса региона, развитию рынка мясопродуктов, маркетинговые исследования для предприятия и т.п.

Оригинальный опыт реализации вузом бизнес-проекта по основному профилю своей деятельности в форме *интеграционного структурного подразделения с бизнес-функциями* (машинно-технической учебной станции МТУС) имеет Оренбургский государственный агроуниверситет. Здесь реализуются не образовательные программы как таковые (ибо профиль данного вуза не позволяет ему делать деньги на обучении напрямую – спрос на образовательные программы у сельских школьников неплатежеспособен). Поэтому администрация вуза сформировала рынок сама, став его активным субъектом и предложив оригинальный продукт – научные разработки, реализуемые в коммерческом подразделении вуза и на его сельскохозяйственной и технической базе в ходе учебного процесса. Таким образом, вуз реализует предпринимательскую деятельность не на рынке образовательных программ, а конкурируя с предприятиями реального сектора экономики – в данном случае с сельскохозяйственными.

Деятельность вуза как предпринимательской корпорации ставит перед ним ряд острых политико-экономических вопросов. На наш взгляд, их успешное решение зависит от институциональной среды и системы менеджмента вуза, от того, насколько она способствует реализации внутривузовского партнерства между основными заинтересованными сторонами внутри университета: студентами, преподавателями, научными сотрудниками, администрацией вуза и администрацией наиболее прибыльных его подразделений. Такими вопросами являются:

- механизмы распределения доходов от предпринимательской деятельности (как внутри университета в целом и внутри его подразделений);
- механизмы оплаты труда участников и организаторов этой деятельности, в т.ч. оплаты труда студентов на практиках, связанных с решением коммерческих задач; оплаты труда кураторов практик на предприятиях, оплаты труда преподавателей, формулирующих методики прохождения практик, а особенно – методологии студенческих исследований, проводимых в ходе написания дипломных проектов;
- механизмы финансирования общеуниверситетских проектов, способствующих принести материальные и нематериальные выгоды в долгосрочном временном интервале.

Реализация вузом бизнес-проектов как для себя, так и для заказчиков, а также усиливающаяся конкуренция в этой области, с неизбежностью обуславливает построение системы менеджмента качества образования как части научных и коммерческих видов деятельности вуза. В современных условиях это означает не только перестройку институционального

менеджмента (т.е. системы управления вузом в целом), но и его ориентацию на внешнюю среду информационного общества.

Литература:

1. Вражнова М.Н. Интегрированная подготовка специалистов в условиях «вуз-производство» // Автомобильная промышленность. 2003. № 8. С. 3-5.
2. Кириенко В.Н., Тишков К.Н., Лобанов О.М. Интегрированное образование как направление повышения качества подготовки специалистов // Машиностроение и инженерное образование. 2005. № 3. С. 52-56 .
3. Котляр Б.А., Медведев А.Ю. Взаимодействие образования и бизнеса – путь формирования конкурентоспособного специалиста // Металлург. 2005. № 9. С. 20–26
4. http://www.universtal.ru/www.nsf/web/addpages_yesterday.html
5. Н.Н. Ильшева, А.М. Ильшев, И.Н. Воропанова. Инновационный потенциал крупных технических вузов: проблемы использования для ускорения экономического роста // Экономика образования. 2005. № 2. С. 47-60. С. 47
6. Управление в высшей школе: опыт, тенденции, перспективы. Аналитический доклад / Руководитель авторского коллектива В.М. Филиппов. – М.: Логос, 2005.
7. Бухонова М., Дорошенко Ю. Методика оценки инновационной активности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2005. №1 .
8. Данильчук В.И., Сергеев Н.К., Арнаутов В.В. Учебно-научно-инновационные комплексы педагогических университетов: концептуальные основы, условия становления // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. Сер.: Педагогические науки. 2003. № 1. С. 50-55.
9. Голиченко О.Г. Высшее образование и наука: интеграция или партнерство? // Экономика и математические методы. 2005. Том 41. № 1. С. 119-127.
10. Вигдорович В.И. Цыганкова Л.Е. Интеграция с академической наукой и производством как фактор повышения качества подготовки студентов в Тамбовском госуниверситете им. Г.Р. Державина // Вестник воронежского государственного университета. Сер.: Геология. 2004. № 1. С. 190 – 192.
11. Неганов С. Интеграция сельскохозяйственных вузов в реальный сектор экономики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002. № 6. С. 49 – 50.
12. Соловьев С. Оренбургский государственный агроуниверситет – модель интеграционного научного и образовательного комплекса // Экономика сельского хозяйства России. 2003. № 4. С. 6-9 .

РАЗДЕЛ 4. ИНСТИТУТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.В. Коцопана

ИЗМЕНЕНИЕ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Современная экономическая среда несет в себе существенное количество характеристик, нетипичных для классической экономики и не рассматриваемых поэтому в классических курсах политической экономии и экономической теории. К таким характеристикам можно отнести, в частности, нарастающие тенденции к глобализации мировой экономики и интеграции мировых рынков капитала; кардинальное возрастание роли информационных технологий и телекоммуникаций в экономике и превращение их в решающий фактор развития бизнеса; усиление внимания к интеллектуальным активам и развитию человеческого капитала; вытекающие из вышеперечисленного значительные изменения в методах ведения бизнеса и подходах к оценке его успешности.

Большое количество критичных по сравнению с традиционной экономикой изменений позволяет говорить о возникновении Новой экономики – понятие, которое уже нашло признание в широких научных кругах, но пока не обрело некоего общепринятого и общепризнанного определения. Последний факт легко объясним тем обстоятельством, что само явление Новой экономики связано с множеством функциональных и научных областей и как объект анализа представляет собой открытую динамично изменяющуюся систему со всеми вытекающими из этой характеристики системными свойствами (холистичности, дифференциации, отрицательной энтропии, цикличности событий и т.п.)¹ Однако тем больше оснований для изучения Новой экономики и анализа основных ее закономерностей.

Несмотря на многоаспектность данной категории, основные особенности современного экономического развития связаны со все более глубоким и всеохватным проникновением информационных технологий в повседневную экономическую жизнь. Современные информационные технологии, так же как и глобализация, захватывая всех операторов мирового хозяйства, стимулируют экономический рост высокоразвитых государств и дают шанс для роста и интеграции в мировое хозяйство менее развитым странам, к которым ныне относится и Россия. Причем инфраструктура современного

информационного общества базируется на Всемирной информационной сети – Интернете. В настоящее время сложно четко сформулировать определение Интернет-экономики, хотя уже существует ее инфраструктура, которая коренным образом изменяет общества в промышленно развитых странах, а это, в свою очередь, дает полное право и основание говорить о технологической революции, которая ничем не уступает появлению книгопечатания, железнодорожного сообщения или телефона, даже если первые шаги кажутся с близкого расстояния не очень впечатляющими. Во всяком случае, например, в США уже сегодня не менее двух третей наемных работников заняты в обрабатывающих информацию сферах экономики или близких к ним областях.

Информационные технологии настолько пронизывают все современные экономические отношения, что начинают оказывать существенное влияние и на теоретические основы анализа рынка. Под влиянием информационных технологий меняются сами модели рынков, а также важнейшие макро- и микроэкономические параметры общественного развития. В частности, совершенно иной характер приобретают проблемы монополизации рынков и ее влияния на экономические отношения в обществе.

Развитие информационной экономики порождает две противодействующие тенденции. С одной стороны, глобализация мировой экономики, связанная в том числе и с развитием информационных и коммуникационных технологий, приводит к расширению возможностей получения информации и к обострению конкуренции в большинстве сфер экономической деятельности. Взрыв электронной коммерции ускорил совершение сделок в бизнесе, а для потребителей упростил сравнение и выбор цен и качества среди конкурентов международного уровня.

С другой стороны, усложнение структуры экономики обуславливает стремление компаний к концентрации капитала и диверсификации деятельности. Развитие телекоммуникаций способствует реализации этих стремлений. Если раньше снижение оперативности обмена информацией и как следствие управляемости при достижении определенного размера тормозило дальнейший рост транснациональных компаний, то с появлением таких информационных технологий, как электронная торговля и электронный документооборот, границы роста значительно расширились. Дешевая и эффективная сеть коммуникаций позволяет фирмам размещать различные составляющие производств в разных странах, сохраняя при этом прямые организационные и информационные контакты, непосредственное управление товарными и финансовыми потоками. Современные информационные технологии также уменьшили необходимость физических контактов между производителями и потребителями и позволили некоторым услугам, которые раньше невозможно было продать на международных рынках, стать объектом торговли. При этом значительно (в разы) сократились издержки обслуживания оборота товаров и услуг. Практика свидетельствует, что

современный этап развития экономики характеризуется нарастанием монополистических и концентрационных тенденций.

В истории рыночной экономики выделяется несколько периодов наибольшей концентрации капитала:

1) формирование монополий в автомобильном, химико-металлургическом, нефтяном и горно-добывающем комплексе (начало XX в.);

2) разорение массы мелких и средних фирм в годы экономического кризиса и приобретение их активов крупными корпорациями (конец 20-х – начало 30-х гг. XX в.);

3) формирование ТНК для захвата международных рынков (начало 60-х гг. XX в.);

4) создание крупных корпораций в сфере высоких технологий (конец 80-х гг. XX в.).

Однако все это не идет ни в какое сравнение с волной слияний, начавшейся в связи с формированием Интернет-экономики в конце 90-х гг. XX в.² В эти годы в результате насыщения рынка снизился среднегодовой темп прироста объема продаж – с 7% в 60-х гг. до 5%.³ Поглощения и слияния стали основой более широкого применения дорогостоящих информационных технологий для снижения транзакционных и производственных издержек. В результате среднегодовой темп прироста прибыли увеличился с 5-8% в 60-70-х гг. до 10% в 90-х гг.⁴

Интересны сдвиги в антимонопольной политике в связи с новой волной слияний. Если прежде антимонопольные органы оценивали, не слишком ли велика вновь создаваемая корпорация, то в новых условиях они учитывают лишь ее воздействие на цены и обслуживание потребителей. Таким образом, основная проблема антимонопольного регулирования сводится преимущественно к вопросу о том, насколько ведущие фирмы в современных условиях могут злоупотреблять своей властью в ущерб эффективности, а следовательно, препятствовать рыночной конкуренции.

В традиционной экономике монополярная власть крупнейших фирм может проявляться в контроле над ценой и завышении ее выше конкурентного равновесного уровня, попытках контролировать рынок путем снижения объемов производства ниже оптимального уровня, формального или неформального ограничения входа в отрасль для потенциальных конкурентов, препятствования техническому прогрессу как потенциально угрожающему фактору с точки зрения монополярного положения фирмы на рынке.

В связи с изменением модели рынка изменяется и поведение монополистов. Феномен новой экономики, по мнению ряда авторов, связан, с одной стороны, со стиранием границ и барьеров для вступления в отрасль чисто технического характера, а с другой – появлением таких крупных монополий, как Microsoft, что также порождает массу принципиально новых особенностей макроэкономического характера.

Полноценный анализ этих особенностей возможен только с учетом того факта, что современное глобальное общество представляет собой общество сетевых структур.⁵ Особенностью современного общества является не только доминирование информации, но и преобразование вариантов ее использования, когда ведущую роль в обществе приобретают глобальные сетевые структуры, вытесняющие традиционные формы взаимоотношений. Формируется так называемое новое индустриальное пространство, которое характеризуется возможностью разделения производственного процесса по отдельным предприятиям, размещенным в различных местах, и обеспечения единства производственного процесса за счет современных коммуникационных технологий. Сеть как система децентрализованного управления приобретает все более важное значение. Через сетевые структуры происходит реализация специфического ресурса, основного в современных условиях – информации. Информация выступает как проводник мировых глобализационных процессов, обладая всеми свойствами сетевых благ, а именно:

- 1) комплементарностью и стандартностью;
- 2) существенной экономией на масштабе производства;
- 3) существенными сетевыми внешними эффектами;
- 4) эффектами ловушки.⁶

Комплементарность означает, что потребители на рынках сетевых благ осуществляют покупку блага, которое должно обладать характеристиками, позволяющими использовать его совместно с другими благами в сети. Комплементарность сетевых благ имманентно предполагает их стандартность.

Структура издержек информационных благ как сетевых отличается от структуры издержек обычных благ: основная часть издержек приходится на начальный период их производства, из чего следует, что издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров. По отношению к сетевым благам не действует закон убывающей доходности, во всяком случае, на достаточно длительном промежутке времени. Соответственно появляются огромные возможности для эксплуатации эффекта масштаба, причем условием его возникновения выступает множественность хозяйствующих единиц, эксплуатирующих его.

Близким по своей сути к эффекту экономии на масштабе производства выступает эффект сетевых внешних эффектов, которые связаны с возрастающей доходностью для потребителей: каждый дополнительный пользователь услуги увеличивает полезность для других индивидов. Поэтому готовность платить за благо у предельного индивида возрастает по мере подключения к сети новых и новых участников, но после достижения своего максимального значения она начинает падать, так как все, кто готов был заплатить больше за присоединение к сети, уже присоединились к ней, то есть сеть достигла оптимального размера.

Сетевые внешние эффекты возникают не сразу, а лишь после того, как к сети подключилось определенное количество участников, то есть сеть достигла критической массы. Это совершенно четко прослеживается на примере Интернета: первое сообщение по электронной почте было отправлено в 1969 г., но активное распространение Интернета началось лишь в 1990-е гг. Самым сложным остается вопрос, какую массу считать критической.⁷

Эффекты ловушки – это эффекты перемещения издержек из одной отрасли в другую, что связано с технологической взаимозависимостью отраслей. Так, компании, обладающие крупными базами данных, оказываются «попавшими в ловушку» своих операционных систем и компьютеров. Например, американская компания Compuetr Associates, производящая программное обеспечение, оказалась «в ловушке» на системном уровне, то есть в зависимости от системы IBM, которую она использует.⁸ Эффекты ловушки вызываются целым рядом причин: действующие контракты и соглашения, проблемами обучения и «переучивания», сложностью конверсии информации в другие форматы, издержками подключения и т.п. В результате действия эффектов ловушки процесс технического развития идет не так линейно, как можно было бы предположить.

Указанные свойства сетевых благ, в частности, информации, приводят к значительным изменениям моделей рынков, так как в современной экономике, повторимся, именно информационный продукт выступает одним из основных ресурсов, определяющих траекторию развития хозяйствующих субъектов и экономики в целом.

В частности, рыночная власть монополий в новой, информационной, экономике часто основана прежде всего на сетевых внешних эффектах: сетевые блага, составляющие основу современной экономики, увеличивают свою ценность по мере роста количества участников потребления блага, при этом цена блага падает по мере роста его ценности для потребителей, так как предельные издержки стремятся к нулю на значительных интервалах.⁹ Потребительная полезность Microsoft Windows обусловлена именно тем, что данная оболочка используется огромным числом потребителей, происходит стандартизация продукта на рынке. В силу этих особенностей отрасли, занятые производством информационного продукта, получают огромные возможности для эксплуатации эффекта масштаба (как со стороны спроса, так и со стороны предложения), что способствует появлению на рынке монополий и усилению их рыночной власти. Однако формы этой власти значительно модифицируются по сравнению с традиционной экономикой. Монополия на рынке информационных товаров не заинтересована завышать цены и занижать объемы производства, как в условиях традиционной экономики. Наоборот, в силу действия вышеописанного «двойного» эффекта масштаба, монополист увеличивает объем производства и снижает цены. С

начала 1980-х до середины 1990-х гг. удельная цена единицы памяти жесткого диска компьютера снизилась более чем в 2000 раз, при этом дополнительные технические возможности компьютерных систем существенно расширились.¹⁰ Происходит беспрецедентное снижение цен на товары и услуги, связанные с компьютерными технологиями: в течение жизни одного поколения в 1970-е – 1990-е гг. цена компьютеров понизилась более чем в 10 тыс. раз, или в среднем ежегодно на 30-40%.¹¹ Такой темп падения цен на средства связи превосходит все исторические примеры (цены на обычную телефонную связь снижались в XX в. в 3-7 раз медленнее, а на электроэнергию – в 20-25 раз медленнее).¹²

Таким образом, налицо с одной стороны – условия к усилению тенденций монополизации рынка, с другой – монополисты начинают вести себя в значительной степени как совершенные конкуренты (по крайней мере в части конечного влияния на рыночную конъюнктуру). Монополии в информационной сфере постоянно находятся в поиске наиболее эффективного решения производственных и управленческих задач. Получается, что с точки зрения контроля над ценой и объемом продаж на рынке монополизм оказывается эффективным, если он распространяется на операции с информационными благами, поскольку позволяет максимально эксплуатировать возрастающую отдачу: один крупный производитель предпочтительнее многих мелких, так как обеспечивается необходимая для сетевых благ стандартизация продукта и возникают сетевые внешние эффекты.

Однако влияние монополий на экономическое развитие общества в информационной экономике не сводится только к этим позитивным тенденциям. Так же, как и в традиционной экономике, монополии в условиях информационных технологий могут играть отрицательную роль в силу того, что им становится выгодно препятствовать инновационному процессу, чтобы сохранить свое собственное монопольное положение. Таким образом, угроза монополизма в современных условиях заключается не в том, что монополии могут повышать цены, так как подобные действия невыгодны для самих монополий, а в том, что они могут тормозить инновационный процесс. Появился даже такой англоязычный термин как *monopvation*, который используется западными исследователями, в частности К. Келли, для обозначения монополии на инновации.¹³

Примером негативного влияния монополий на экономическое и информационное развитие общества может служить деятельность Microsoft – корпорации, захватившей 85% мирового рынка операционных систем для персональных компьютеров, в конце 90-х гг. утвердившейся на рынке сетевых приложений, средств разработки программного обеспечения и Интернет-платформ для управления деловым документооборотом. По мнению большинства экспертов, успех Microsoft связан не только и даже не столько с качеством его программного обеспечения, сколько с тем, что владельцы операционной системы,

постоянно находящейся в памяти компьютера и объединяющей все его программное обеспечение, могут диктовать свои условия разработчикам прикладного и специализированного программного обеспечения, баз данных, графических и текстовых редакторов и т.д. Информация о свойствах Windows держится в строгом секрете. Поэтому, несмотря на недостатки механизма разграничения полномочий доступа к основным файлам с помощью паролей и приоритетов, что делает систему незащищенной от вирусов и ошибок клиентов, Microsoft господствует на рынке офисных приложений. Этому способствуют новые альянсы, создаваемые Microsoft с Xerox и другими крупными корпорациями с целью создания новых компьютерных языков и средств коммуникаций.

Сказанное еще раз подтверждает, что любая монополия, как в традиционных формах, так и в новых, связанных с развитием информационных технологий и информационной экономики, может нанести обществу и экономике существенный урон своими действиями, направленными на укрепление собственного монопольного положения, и нуждается в жестком общественном контроле. Задачей антимонопольной политики государства в этих условиях становится устранение излишней закрытости информации путем передачи права собственности на ряд информационных объектов государству, содействия скорейшему распространению новых информационных продуктов и других аналогичных мероприятий.

¹ Пашкус В.Ю. Новая экономика: понятие и причины возникновения.// Становление информационной экономики: теория и практика. Сб. научн. трудов. / Под ред. д.э.н. Б.В. Корнейчука. СПб.: Нестор, 2006. С. 26.

² Курицкий А.Б. Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2000. С. 110.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура./ Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 608.

⁶ Подробнее см.: Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. — М.: Издательство «Экзамен», 2003. С. 22 – 36.

⁷ Там же, с. 26.

⁸ Shapiro C., Varian H. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1999. P. 352.

⁹ Подробнее см.: Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. — М.: Издательство «Экзамен», 2003. С. 142 – 147.

¹⁰ Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. С. 67.

¹¹ Мельянцева В. Информационная революция – феномен «новой экономики»// Мировая экономика и международные отношения. 2001. №2. С. 5.

¹² Там же.

¹³ Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. — М.: Издательство «Экзамен», 2003. С. 146.

СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Происходящие в настоящее время процессы децентрализации крупных фирм, которые включают в себя сокращение уровней управления и формирование альянсов с независимыми контрагентами, способствуют повышенному вниманию к анализу сетевых отношений в экономическом контексте. Широкое распространение сетевых образований и корпораций, характеризующихся высоким уровнем инновативности и эффективности, позволяет говорить о формировании в ряде стран моделей « сетевого капитализма» или «капитализма альянсов».

Интенсивное развитие сетевых структур объясняется возросшей сложностью институциональной среды организации и высокой скоростью ее изменения. При этом в современных условиях экономической турбулентности, изменчивости технологий и неопределенности технологических траекторий сетевые отношения приобретают все больше и больше преимуществ по сравнению с рыночными и иерархическими структурами управления.

Основные подходы к пониманию сетей и виды межфирменной кооперации

Проблема сетевых отношений анализируется в рамках множества исследовательских направлений. Наиболее широкое понимание сети содержит социологический подход, в котором она рассматривается как группа взаимодействующих социальных акторов, объединенных общей целью взаимной поддержки и взаимопомощи. В данном контексте в качестве сетевых отношений выступают любые устойчивые контакты между отдельными индивидами и группами индивидов, а сеть является своего рода социальным капиталом.¹ Иначе говоря, влияние актора определяется не объемом активов, которым он обладает, а ресурсами, которые он мобилизует посредством своих социальных отношений.

В рамках экономического подхода под сетью понимают эволюционирующую систему отношений зависимости между ее участниками, в основе которой лежит обмен ресурсами, приобретающий систематический характер в результате различного рода взаимодействий, процедур и процессов институционализации.² При этом внутри сети происходит деятельность по созданию, комбинированию, трансформации, поглощению и эксплуатации ресурсов в ходе множества формальных и неформальных отношений.

С позиции теории трансакционных издержек сеть рассматривается как смешанная форма взаимодействий экономических агентов, которая не может быть отнесена ни к классическим рыночным, ни к иерархическим контрактным отношениям. Для обозначения подобных взаимодействий Оливер Уильямсон вводит понятие отношенческой контрактации, которая является гибридом рынка и иерархии.³ К ней относятся как двусторонние отношения в форме совместных предприятий, так и более сложные сетевые отношения, объединяющие множество участников.

В рамках теории организации активно развивается подход к анализу сетевых отношений с позиции стейкхолдеров. Суть данного подхода заключается в том, что любая организация рассматривается не как элементарная неделимая частица, а как сеть взаимосвязанных между собой экономических агентов. В первом приближении стейкхолдеров можно определить как индивидов и группы индивидов, которые воздействуют на организацию и испытывают на себе ее влияние. В зависимости от типа связи с организацией выделяют внутренних (акционеры, собственники, наемные работники) и внешних стейкхолдеров (потребители, поставщики, конкуренты, местное сообщество, государственные органы, СМИ и т.д.).⁴

В настоящее время в институциональной среде организации наблюдается тенденция сближения внутренних и внешних стейкхолдеров за счет создания виртуальных корпораций (*virtual corporations*), в основе которых находится информационная сеть, мобильный человеческий капитал, внешние ресурсные источники. Данная тенденция проявляется в масштабном формировании стратегических альянсов, совместных предприятий и субподрядных соглашений. Фактически посредством сетевых отношений некоторые наиболее ценные для фирмы ресурсы выносятся за ее границы. В результате современные организации можно определить как сплетение альянсов.

Сеть может существовать как на внутрифирменном (кооперированная деятельность внутри фирмы), так и межфирменном уровне (кооперация нескольких фирм). Внутренние сетевые отношения означают межфункциональную координацию научно-исследовательских, производственных, маркетинговых, финансовых и других подразделений фирмы.

Внешние сетевые отношения представляют собой отношенческие структуры между независимыми участниками, которые основываются на высокой степени доверия, честности, отсутствии оппортунистического поведения и т.д. Сотрудничество между фирмами может принимать форму партнерства, представляющего собой долговременное соглашение об объединении фирм с общими технологическими и производственными целями. Межфирменная кооперация может также основываться на стратегических альянсах, которые являются краткосрочными соглашениями между независимыми компаниями для решения конкретных задач, например

реализации инновационных проектов, совместной производственной деятельности, выхода на новый рынок и т.д.

Межфирменные сети имеют различную структуру. В строго структурированных сетях каждая компания занимает четко определенную позицию. Так как в подобных сетях связи имеют сильную природу, то их структуру изменить достаточно сложно. Тем не менее, в рамках уже существующих отношений могут происходить незначительные изменения. В слабо структурированных сетях позиции размыты и связаны не столь тесно. Такие сети характеризуются высокой степенью изменчивости. При этом стратегия отдельной фирмы в зависимости от характера сетевых отношений может заключаться в сохранении, приспособлении или изменении ее позиции внутри сети.

В качестве основных типов межфирменных сетей выделяют следующие⁵:

1. Сети поставщиков включают в себя сетевые отношения производственной фирмы с субподрядчиками, поставщиками оборудования и комплектующих.

2. Потребительские сети основываются на связях производственной фирмы с дистрибьюторами, маркетинговыми каналами, конечными пользователями.

3. Сети технологической кооперации подразумевают совместную деятельность между разработчиками и пользователями определенной технологии.

4. Научно-технические сети объединяют промышленные фирмы и научные центры (университеты, научно-исследовательские институты, научные лаборатории).

5. Производственные сети позволяют конкурирующим производителям совместно использовать производственные, финансовые и человеческие ресурсы в целях расширения продуктового портфеля и географического охвата.

Характеристики сетевых отношений сильно различаются в зависимости от отрасли промышленности, уровня технологичности продукции и множества других факторов. Кроме того, модели сетевых корпораций, которые базируются на межфирменной кооперации, имеют ярко выраженные национальные особенности.

Национальные модели сетевых корпораций

Сетевая корпорация представляет собой объединение квазинезависимых предприятий. Ее появление стало возможным благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий, позволивших создать электронную систему управления, интегрирующую стержневую компанию и децентрализованные производственные и торговые единицы. Таким образом,

внутреннее управление каждой единицы, входящей в сетевую корпорацию, осуществляется на основе принципа децентрализации.

Сетевая корпорация является традиционным институтом в Японии. В его основе лежат исторические формы японских предприятий, которые получили название кейрецу. Они представляют собой диверсифицированные группы взаимодополняющих друг друга предприятий, которые связаны перекрестным владением акций, кредитными и торговыми отношениями, а также сетью переплетенного директората.

Различают вертикальные и горизонтальные кейрецу. Первые формируются вокруг большой материнской компании в определенной отрасли промышленности и характеризуются долговременными и стабильными межфирменными отношениями на основе взаимных обязательств и доверия. Они могут включать сотни и даже тысячи поставщиков и субподрядчиков.

Горизонтальные кейрецу представляют собой диверсифицированные промышленные группы, которые формируются вокруг банковской структуры и торговой компании, которая является общим посредником между поставщиками и потребителями. Предшественниками горизонтальных кейрецу выступают гигантские семейные конгломераты – дзайбацу, распространенные в Японии до Второй мировой войны. В послевоенное время горизонтальные кейрецу образовывались путем перекрестного владения акциями по линиям прежних дзайбацу.

Кроме того, встречаются смешанные формы японских сетевых корпораций. Например, производитель электроники *Toshiba* является материнской компанией, которая контролирует научно-техническую сеть и сеть поставщиков, в которую входит значительное число вертикально интегрированных компаний. В то же время *Toshiba* является членом горизонтально интегрированной промышленной группы *Mitsui*, которая включает в себя финансовую структуру *Sakura Bank* и торговую компанию *Mitsui & Co.*

Японская модель сетевой организации характеризуется, с одной стороны, повышенной гибкостью и ориентацией на качество, а, с другой – включает в себя все основные преимущества стандартизированного производства. В качестве основных элементов этой модели выступают система отношений с поставщиками «точно в срок», позволяющая снизить складские запасы, система всеобщего качества производства и всеобщего качества управления (TQM) и интеграция в области исследований и разработок. При этом в рамках кооперированной сети отдельные структуры характеризуются все большей децентрализацией.

В Европе и США разновидностью сетевой корпорации являются промышленные предприятия, связанные территориальной (географической) близостью. К ним относятся дистрикты, которые представляют собой объединение малых фирм, выпускающих однотипную продукцию, в рамках промышленных районов («долинах»). Данная форма сетевых отношений

характерна для районов северной Италии, Силиконовой долины в США, юго-западных земель Германии. Фирмы в рамках дистрикта развивают сетевые отношения по множеству направлений. Преимуществами этого является экономия в процессе разработок новых технологий и их диффузии, в сфере создания продуктовых инноваций, в области маркетинга и т.д.

В результате межфирменного сотрудничества возникают организационные формы, которые, с одной стороны, характеризуются высокой степенью интеграции, а, с другой – высокой степенью децентрализации. Так, итальянская сетевая корпорация *Benetton* (текстильная промышленность) представляет собой систему, в основе которой лежат три элемента: централизованная деятельность в области дизайна, стиля и рекламы, децентрализованное производство и децентрализованная система продаж.

Сетевая структура корпорации *Benetton* характеризуется чрезвычайной гибкостью и быстрой адаптацией к новым условиям внешней среды. Основная функция материнской компании заключается в разработке общей стратегии и контроле ключевых ресурсов всех автономных фирм, встроенных в сеть продаж. Свыше 80% продукции производят около 350 небольших независимых предприятий. Около 75 компаний являются своего рода агентами группы *Benetton*. Их функция заключается в контроле свыше 4200 магазинов. Это отличает сетевую корпорацию *Benetton* от японских кейрецу, в которых продажи осуществляются специализированной торговой компанией.

Подводя итог, отметим, что, несмотря на то, что межфирменное сотрудничество имеет различные формы, можно выделить несколько общих мотивов формирования сетевых отношений. Во-первых, в силу более тесных контактов возрастают способности фирм понимать нужды и потребности друг друга.

Во-вторых, сетевые отношения уменьшают неопределенность и возникающие в связи с этим транзакционные издержки. Репутация каждой фирмы, входящей в сеть, известна ее партнерам, следовательно, ее поведение становится предсказуемым. Таким образом, сетевые отношения позволяют снизить угрозу оппортунистического поведения.

В-третьих, сетевые отношения улучшают распространение информации среди участников. При этом интенсивность информационного обмена увеличивается в связи с эффектом синергии, а в силу тесной кооперации возрастает вероятность успешных результатов исследований и разработок.

И наконец, сетевые отношения играют ключевую роль в распространении моделей эффективных деловых практик и структур. При этом обучение новым практикам происходит в результате подражания, а мимикрия является средством экономии издержек, связанных с поиском эффективных стратегий.

¹ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001, № 3, с. 122-139.

² Tijssen R. Quantitative assessment of large heterogeneous R & D networks: the case of process engineering in the Netherlands // *Research Policy*, 1998, vol. 26, p. 792.

³ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Пер. с англ. – СПб.: Лениздат, 1996.

⁴ Freeman R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman, 1984.

⁵ Fischer M. *New Economy and Networking* // *New Economy Handbook*. Ed. by D.C. Jones. Amsterdam etc.: Elsevier. 2003, p. 357

С.С. Рожевская, В.В. Рожевский

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Современная новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) рассматривает фирму как сплетение контрактов. Часть этих контрактов – внутрифирменные, то есть контракты между собственниками факторов производства, принадлежащих и используемых фирмой. Применяя последовательно принцип методологического индивидуализма, или микро-микро-экономический подход, НИЭТ в качестве института рассматривает не фирму, а отдельного экономического агента, имеющего частные цели. Вместе с тем, фирма имеет и более широкие коллективные цели. Они связаны с контрактными отношениями фирмы с экономическими агентами за ее пределами – с поставщиками и покупателями, финансовыми институтами, органами государственной власти. Успех фирмы во многом зависит от умения менеджмента организации согласовать побудительные мотивы индивидов с коллективными интересами фирмы. Однако в не меньшей степени успех фирмы зависит от состояния внешней институциональной среды, то есть от тех формальных и неформальных норм, которые структурируют отношения экономических агентов в обществе, создают более или менее благоприятные условия для снижения транзакционных издержек, экономического роста и развития.

Общей характеристикой оценки бизнесом состояния институциональной среды могут служить показатели экономического развития страны. Согласно официальным данным, прирост ВВП России в 2006 году составил 6,6%, денежные доходы населения увеличились на 12,5%, инфляция составила 9%. За последние 6 лет прирост ВВП составил 48%, реальная заработная плата выросла на 126%. Численность безработных в РФ в октябре 2006 года составляла 4,95 млн. человек или

6,6% всего экономически активного населения, что ниже показателя октября 2005 года на 9,9%. На 01 января 2007 года Стабилизационный фонд достиг 2,346 трлн. руб.(89,13 млрд. долл.), при этом за 2006 год он увеличился на 1,1 трлн. руб. Особенно впечатляющим оказался рост прямых иностранных инвестиций в 2006 году – почти в 2 раза, до 28,4 млрд. долл. Правда, в докладе Конференции ООН по торговле и развитию (UNCSTAD), приведшем данные о росте прямых иностранных инвестиций в России, высказываются опасения по поводу перспектив их дальнейшего роста, поскольку на них отрицательно влияют «ужесточение регулирующих норм в сфере природных ресурсов и разногласия, возникшие в прошлом году по вопросам защиты окружающей среды и расходов на добычу в газовых проектах на Сахалине» [2, с. 2].

Для оценки ситуации с инвестициями важны не только абсолютные цифры роста прямых иностранных инвестиций, но и их структура, а также степень устойчивости тенденции их роста. Согласно официальным данным Росстата, из 9 млрд. долл. накопленных иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность, менее 1,9 млрд. приходится на долю прямых инвестиций; из 8,2 млрд. долл. накопленных инвестиций в добычу полезных ископаемых на долю прямых инвестиций пришлось менее 4,5 млрд., причем почти все – в добычу топливно-энергетических ресурсов. Из 7,2 млрд. долл. иностранных инвестиций, накопленных в торговле, прямые инвестиции составили меньше 0,6 млрд. А ведь именно за прямыми инвестициями часто стоят современные технологии и менеджмент, способный организовать эффективную работу фирмы. Иностранные инвестиции, полученные в форме кредитов, как правило, краткосрочных, эффективность использования которых далеко не очевидна, значительно меньше способствуют росту экономики. Их преобладающая доля в накопленных инвестициях и их сосредоточение в узком круге отраслей свидетельствуют о сохранении высоких рисков прямого инвестирования в России.

Риск инвестирования в полной мере касается и национальных инвесторов. Чем, как не слабостью стимулов к инвестированию можно объяснить неспособность экономики аккумулировать огромные средства, поступающие от продажи энергоресурсов и практически замороженные в Стабилизационном фонде.

Пониманию проблем инвесторов российского бизнеса и, соответственно, определению тех задач, которые следует решить для успешного развития российских предприятий, способствует исследование Всемирного банка и входящей в него группы Международной финансовой корпорации (МФК), составившей рейтинг 175 стран по показателям, определяющим степень легкости, с которой можно вести бизнес со страной (в %)[4, № 37,с.40].В целом в 2006 году РФ заняла 96 место в этом рейтинге, поднявшись на одну строчку вверх по сравнению с прошлым годом. Наихудшие показатели оказались по лицензированию – 163 место,

по ведению международной торговли – 143 место против 137 в 2005 году. Ухудшились показатели «регистрация собственности» – 44 место против 40 – в 2005 году. Если в странах ОЭСР на сооружение такого несложного объекта, как склад, начиная с получения всевозможных разрешений и согласований, в среднем требуется затратить 150 дней, то в России – в 3,5 раза больше – 530 дней. Налоговая нагрузка на бизнес (в % от прибыли) в РФ составила 54,2% против 47,8% в странах ОЭСР. На этом фоне положительно выглядит показатель «приведение контрактов в исполнение» – по нему РФ находится на 25 месте последние два года. Это может свидетельствовать о доверии партнеров по бизнесу к российским фирмам. Роль института доверия в деловых контактах экономических агентов заслуживает специального анализа.

На экономическое поведение фирмы оказывает влияние вся система действующих социальных институтов, однако, особое значение имеет институт собственности. Влиянию отношений собственности на экономическое поведение фирмы и посвящена в основном настоящая работа.

Современная НИЭТ рассматривает права собственности как признаваемые обществом допустимые действия с имуществом. Права собственности выражаются через правомочия, которые предоставляются их владельцу. Различают следующие базовые правомочия: 1) право пользования имуществом (в соответствии с англосаксонской правовой традицией объектом собственности признаются не только вещи, но и услуги, то есть и материальные, и нематериальные активы); 2) право его изменять; 3) право на получение выгоды от имущества; 4) право продавать все права или каждое в отдельности. Существуют более детальные определения правомочий собственности, в частности, предложенный английским юристом А.Оноре «пучок правомочий» из 11 позиций.

Важнейшей характеристикой любых прав, в том числе прав собственности, является степень их исключительности, то есть исключения других субъектов из любых действий с объектом собственности владельца прав.

Реальное обеспечение исключительности права собственности возможно при условии его защищенности. Под защищенностью права собственности понимают наличие препятствий для действий других лиц, нарушающих исключительность прав собственника. Стоит отметить, что кроме формальных препятствий нарушения исключительности права собственности существенное значение имеют неформальные нормы поведения – обычаи, традиции, неформальные договоренности. Наихудшие условия для собственника возникают в случае, когда слабость формальных норм защиты права собственности сочетается с отсутствием традиции уважения чужих прав.

Важным условием действенной защиты исключительного права собственности является спецификация прав собственности. Это процедура, с помощью которой определяются состав и структура возможных

препятствий для доступа других лиц к чужому праву собственности. Соответственно в процессе спецификации определяется, кто, с каким объектом, что именно правомочен делать, кто должен служить гарантом реализации его исключительных прав.

Процедуру спецификации прав собственности обычно осуществляет государство в лице его органов исполнительной или судебной власти. Гарантом специфицированного права, установленного таким (формальным) способом должно выступать государство в лице правоохранительных органов. Важность процедуры спецификации прав собственности доказал Р. Коуз [13]. Выдвинув в качестве обязательного условия выполнения своей теоремы нулевое значение транзакционных издержек (допускаемое неоклассиками), Коуз практически доказал, что распределение прав собственности влияет на распределение ресурсов и эффективность производства, так как транзакционные издержки, связанные с обменом правомочиями собственности, всегда положительны.

Наряду с формальной спецификацией возможна и неформальная спецификация прав собственности, осуществляемая членами той или иной группы – семьи, товарищества собственников жилья и т. п. Нередко такая спецификация может оказаться надежнее, если уровень коррупции и непрофессионализма государственного чиновника высоки.

Очевидно, что процедура спецификации связана с транзакционными издержками, и это одна из причин неполной спецификации правомочий собственности. Но сохранение неэффективного института возможно и по другим причинам, исследованным Д. Нортон [16]. К таким причинам относится ситуация, когда размытость права собственности выгодна государству или отдельным группам со специальными интересами. Под размытанием права собственности понимается преднамеренное введение неопределенности и нечеткости в те или иные положения специфицированного права собственности. Государство также может на законодательном уровне вводить ограничения, направленные на сужение тех или иных правомочий собственника. Давая некие выгоды государству в краткосрочном плане, неполная спецификация прав собственности увеличивает риски, снижает стимулы к инвестированию, к формированию эффективного собственника. В результате в долгосрочном плане рост экономики замедляется, налоговые поступления в бюджет государства снижаются.

Убедительным свидетельством низкого уровня защищенности прав собственности в России служит широкое распространение недружественных захватов предприятий или рейдерство. По данным МВД РФ в 2005 году правоохранительные органы завели 346 уголовных дел о захватах предприятий, причем до суда дошло только 51 дело, вынесено 11 приговоров по обвинениям не в захвате чужой собственности, а в разбое и массовых беспорядках или по статье «Мошенничество» [3, № 10, с 34]. По оценкам экспертов за последние 5 лет только в Москве совершено около 5 тысяч

недружественных поглощений, а ежегодный объем данного рынка – примерно 3 млрд. долл. Причем, лишь 1% захватов носит откровенно криминальный характер, а 99% – с использованием действующего законодательства. Основные возможности для рейдеров дают Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ, а также Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 07.08.2001 № 120-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.

Следует признать, что одной из ошибок программ приватизации 90-х годов было право приватизации в форме открытых акционерных обществ (было создано 157 тысяч ОАО). Оправдывая российскую модель приватизации, ее защитники говорят, что, во-первых, не рассчитывали на конструктивную роль тех институтов государства, которые были в плановой экономике и находились под контролем ЦК КПСС, во-вторых, не считали возможным найти деньги на приватизацию у населения, в-третьих, опасались бойкота «красных директоров». В результате приватизация была проведена в пользу инсайдеров – менеджеров и работников предприятий. Согласно имеющимся данным, на долю инсайдеров в 1995 году приходилось 54,8% акционерной собственности, в том числе 11,2% – на долю менеджеров. Не имевшие понятия о возможной ценности полученных акций работники активно продавали их за символические деньги, а чуть лучше их разбиравшиеся менеджеры не менее активно скупали эти акции. В результате по данным на 2003 год доля менеджеров выросла до 25,6%, а доля работников снизилась до 17,7% (остальные акции приходились на долю внешних инвесторов – аутсайдеров и государство) [9, с.55]. Экспертные оценки ситуации на конец 2006 года подтверждают отмеченную выше тенденцию: доля работников снижается, доля менеджеров растет, и достигает примерно $\frac{1}{4}$ части. Что касается доли государства, то она в среднем снижается, но в крупных компаниях стратегически важных отраслей – напротив, растет. За годы формирования новой системы отношений собственности доля госкомпаний в совокупном капитале достигла 45%; к таким компаниям относятся «Газпром», РАО «ЕЭС», РАО «РЖД», «Роснефть», «Транснефть», «Связьинвест», а также 35 оборонных холдингов и государственные банки. В Совете директоров таких компаний находятся государственные чиновники, преследующие, прежде всего, свои частные интересы и мало заинтересованные и профессионально способные содействовать повышению экономической эффективности бизнеса. Да и в принципе такие компании скорее призваны решать политические, и лишь после этого – экономические задачи. Известно, например, что эффективность такого гиганта, как «Газпром», ниже, чем у других крупных частных компаний отрасли. Поэтому не удивительно, что рейдерским атакам подверглись не только сравнительно мелкие ОАО со слабым менеджментом, но и такие гиганты, как «Газпром», СПК «Развитие», главный актив которого – строительный гигант «Главмосстрой», и даже Сбербанк. Целями «захватчиков» являются

не только объекты материальной собственности, но и брэнды менее крупных компаний, заработавших доверие на рынке добросовестным и качественным выполнением контрактов и потому имеющим постоянно пополняющийся портфель заказов. Мелкие компании могут заинтересовать рейдеров, если они имеют привлекательную недвижимость, особенно землю для другого выгодного использования.

Поскольку преобладающая часть случаев захвата чужой собственности связана с использованием несовершенств действующего законодательства (состоянием институциональной среды), важная задача – установить наиболее типичные способы «захватов» и определить способы защиты законной собственности.

Типичный случай использования нечеткости формулировок закона для захвата бизнеса – использование права миноритарного акционера обращаться с иском в защиту своих имущественных интересов к самому предприятию. Для обеспечения иска заявитель может потребовать применения обеспечительных мер. Суд может арестовать имущество ответчика, запретить совершение определенных действий, например, отчуждать спорное имущество и т.п. Таким способом можно парализовать работу предприятия и довести его до банкротства. Большие надежды на урегулирование такой ситуации законный бизнес возлагал на Постановление пленума Высшего арбитражного суда (ВАС) от 12.10.2006 г. №55 «О применении арбитражными судами обеспечительных мер» [3, № 47, Досье, с.Д 9]. Однако, по мнению эксперта, разъяснения ВАС «содержат много оценочных категорий, толкование которых в каждом конкретном случае оставлено на усмотрение судей» [там же, с.33]. Это означает, что Постановление ВАС «рейдерам не помеха». В справедливости такой оценки убеждает состояние российской судебной системы. Судебная реформа, начатая в нашей стране в 90-е годы, настолько далека от завершения, что Постановлением Правительства РФ от 21.09.2006 г. № 583 утверждена Федеральная целевая программа «Развитие судебной системы России на 2007 – 2011 годы». Недоверие к российской судебной системе – важнейший фактор недостаточно высоких темпов роста инвестиций в производство, серьезное препятствие структурных преобразований в экономике.

Другой распространенный способ действий «захватчика» связан с применением п.1 ст. 53 Федерального закона «Об акционерных обществах» (далее – Закон), согласно которому правом внесения вопросов в повестку дня годового собрания акционеров и выдвижения кандидатов в органы акционерного общества (АО) обладает акционер, владеющий не менее чем 2% голосующих акций. С одной стороны такая норма закона позволяет учесть мнение миноритарных акционеров, что может способствовать смягчению противоречий между миноритарными и мажоритарными акционерами. Но эта же норма позволяет приступить к захвату, начав со скупки малого количества акций на разных доверенных

лиц с расчетом, чтобы к сроку подачи предложений по повестке дня собрания (с 1 по 30 января) у «захватчика» было не менее 2% голосующих акций. Остальные акции, пакет которых дает право требовать проведения внеочередного общего собрания акционеров – не менее, чем 10% голосующих акций (п.1 ст.55 Закона) – «захватчик» может приобрести позже. Но самый надежный, «рейдерский» пакет – это не менее 30% голосующих акций, который дает право проведения повторного общего собрания акционеров, если из-за отсутствия кворума годовое общее собрание акционеров не состоялось (п.3 ст. 58 Закона).

Очевидно, что противодействие захватам чужой собственности требует совершенствования законодательной базы бизнеса и действенной судебной защиты. Определенным шагом в этом направлении может служить принятый Федеральный закон от 05.01.2006 года № 7-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и другие законодательные акты Российской Федерации». Он серьезно изменил правовое регулирование положений, связанных с приобретением более 30% акций открытых акционерных обществ. Стоит отметить, что этот нормативный акт разрабатывался с учетом Директивы 2004/25/ЕС Европейского парламента и Совета «О сделках и поглощениях» от 24.04.2004 года. Целью принятия российского закона было приведение российского законодательства в соответствие с правом ЕС и обеспечение баланса законных интересов акционеров – владельцев крупных пакетов акций и миноритарных инвесторов ОАО. По мнению эксперта, новые правила являются серьезным барьером на пути враждебных поглощений, но в то же время в документе есть нечеткие формулировки и несогласованность с нормами Гражданского кодекса [8].

Важнейшим условием противодействия рейдерству является создание эффективной системы корпоративного управления.

Корпоративное управление подразумевает взаимодействие трех основных групп интересов – акционеров, топ-менеджеров и иных заинтересованных лиц. Главная задача при этом – минимизация рисков и потерь, вызванных внутренними конфликтами интересов и рисками потерь из-за воздействия внешних сил. По мнению экспертов, основным помощником в организации эффективной системы корпоративного управления является независимый крупный регистратор – юридическое лицо, имеющее лицензию ФСФР России. Поскольку владение реестром акционеров – очень важный фактор в защите собственности, многие АО ведут его самостоятельно. Однако международный опыт и опыт российских организаций – регистраторов свидетельствует, что благодаря высокой квалификации специалистов фирмы – регистратора и следования соответствующим правилам независимый регистратор – это лучшая гарантия соблюдения прав акционеров. В условиях, когда механизмы корпоративного управления только выстраиваются, регистратор может выполнять функции корпоративного секретаря, надежного консультанта.

Именно постоянный контакт со своим регистратором дает возможность своевременно обнаружить первые признаки готовящегося захвата – активные действия по скупке мелких пакетов акций для формирования пакета, составляющего требуемые 2% голосующих акций. Если эта информация попадает в профессионально сформированный Совет директоров, большинство голосов в котором принадлежит контролирующей группе, он сможет адекватно оценить ситуацию и принять меры при подготовке к собранию акционеров. Опытный консультант от своего регистратора может в этой ситуации быть крайне полезен. Несомненно, что необходимость принятия мер по защите бизнеса отвлекает силы и средства от позитивной производственной деятельности, ведет к росту транзакционных издержек, снижению эффективности. Поэтому принятие эффективных мер против недружественных поглощений, действительно, «неиспользуемый резерв экономического роста России» [см. 20].

Важнейшее значение для экономического поведения фирмы имеет концентрация собственности. Авторы серьезного исследования влияния характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий [9, с.65-67] пришли, в частности, к выводу, что чем выше концентрация собственности, чем меньше количество миноритарных акционеров, тем эффективнее контроль за деятельностью менеджеров и тем меньше издержки, связанные с их оппортунистическим поведением. Проблема контроля за деятельностью наемных менеджеров (в теории известная как проблема отношений «принципал – агент») стала особо актуальной после ряда скандалов, произошедших в 2001 – 2002 годах в развитых странах, связанных с искажением компаниями финансовой отчетности. В результате было усилено внимание к стандартам корпоративного управления. Так, на основе обстоятельного исследования независимого эксперта, были внесены важные положения, развивающие британские стандарты корпоративного управления [6]. Основные рекомендации, вошедшие в Объединенный кодекс корпоративного управления, сводятся к следующему: функции председателя Совета директоров (СД) и гендиректора должны выполняться разными лицами. Генеральный директор не может впоследствии занимать в ней пост председателя СД. Существенно повышается роль неисполнительных директоров (НД): они обязаны участвовать в разработке корпоративной стратегии, контролировать деятельность менеджеров, точность финансовой информации, надежность систем финансового контроля и управления рисками, играть ведущую роль в определении уровня вознаграждения исполнительных директоров и процессах назначения/смещения топ-менеджеров компании. Срок пребывания на посту неисполнительного директора (НД), как правило, не более 6 лет. НД должен быть независим, поэтому он не должен быть сотрудником компании в течение последних

пяти лет, не должен получать от фирмы никаких дополнительных вознаграждений, кроме положенного ему вознаграждения как директору (причем, достаточно высокого), не должен иметь семейных связей с компанией. При формировании СД, в том числе группы НД, должны соблюдаться принципы меритократии – системы назначения на высшие посты наиболее талантливых людей. Оценка деятельности СД должна проводиться не реже одного раза в год. Отношения между НД и акционерами следует всемерно укреплять.

Приведенные британские принципы (стандарты) корпоративного управления представляют интерес как модель, к которой надо стремиться российским АО. Но в условиях той институциональной среды, которая сегодня существует в России, наиболее благоприятные условия для сохранения бизнеса и стабильного развития имеет фирма, в которой группа крупных собственников и высший менеджмент совмещены в одних лицах. «Существуют теоретические работы, которые показывают, что в определенном институциональном контексте (прежде всего при слабой защищенности прав собственности) формирование коалиции из нескольких крупных собственников может быть более эффективным, чем сосредоточение преобладающей части собственности в руках одного крупнейшего держателя» [9,с.55]. Такая конфигурация собственности позволяет использовать знания и опыт всех членов коалиции, минимизировать издержки, связанные с оппортунизмом как менеджеров, так и собственников – членов коалиции. В тех ОАО, где подобная ситуация не сложилась, проблемы, связанные с защитой бизнеса, значительно острее. А организационно-правовая форма ОАО при определенных условиях создает возможности для захвата чужой собственности. Поэтому некоторые эксперты [см. 3, №32,с.29] предлагают упростить преобразование ОАО в Общества с ограниченной ответственностью (ООО). Сейчас для такого преобразования необходимо согласие всех акционеров, что обеспечить практически невозможно. Предлагается также обязать общества выплачивать дивиденды и ужесточить стандарты раскрытия финансовой информации. По мнению автора, в отдельных случаях отказ от формы открытого акционерного общества может быть оправдан, но принуждать к этому, в частности, ужесточением требований к финансовой отчетности представляется неправильным. Напротив, Концепция развития бухгалтерского учета в РФ на средне-срочную перспективу, принятая в 2004 году, предусматривает снижение уровня государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, добровольный и постепенный переход на МСФО, за исключением крупных фирм, котирующих свои акции на фондовой бирже и фирм, составляющих консолидированную отчетность. Строгие требования к финансовой отчетности, как можно было видеть из упомянутых фактов скандалов с ее искажениями, не являются гарантией ее достоверности и «прозрачности» бизнеса. Тем более, в условиях слабой защищенности прав собственности,

предложенные меры представляются необоснованными. Напротив, для защиты бизнеса, специалисты советуют неукоснительно соблюдать «Положение о коммерческой тайне», которое нужно срочно разработать и принять, если его не было [10, с. 17]. В этих условиях особую значимость приобретают отношения доверия между экономическими агентами.

По мнению специалистов «межличностное доверие является ведущим фактором в процессе сотрудничества и кооперации экономических агентов» [14, с.56-57]. Доверие необходимо между фирмами, связанными длительными партнерскими отношениями. Так, прямые иностранные инвестиции чаще направляются в компании, у которых наименее значим политический фактор, так как они более стабильны и предсказуемы в своих действиях. Поэтому прямые инвестиции чаще направляют не в крупнейшие корпорации с государственным участием, а в средние фирмы. Например, из 4500 представительств немецких компаний в России более 90% – предприятия среднего бизнеса. Понятно, что их партнерами выступают также средние российские фирмы. И продуктивность их сотрудничества в реализации проектов в области строительных материалов, пищевой промышленности, поставок комплектующих для автомобильной промышленности подтверждается на практике. Благоприятная ситуация с доверием к российским фирмам подтверждается достаточно высоким рейтингом по показателю «приведение контрактов в исполнение», о чем шла речь выше.

Межличностное доверие между руководством и работниками фирмы также является важным условием снижения издержек управления (транзакционных издержек) и повышения эффективности предприятия. Автор полагает, что способствовать этому может такой способ организации корпоративного управления, при котором несколько мест в составе Совета директоров отведено работникам (кодeterminация – способ управления, подробно описанный, в частности, в работе Э. Фуруботн, Р. Рихтер) [21, с. 490-500]. Обосновывая участие работников в управлении особым значением их специфических знаний, Б.В. Корнейчук считает, что работников «также следует считать владельцами собственного капитала фирмы и поэтому наделять правом контроля и правом на доход предприятия» [11, с. 193].

Очень серьезной проблемой, характеризующей институциональную среду фирмы и оказывающей влияние на ее поведение и результаты деятельности, является налоговая политика государства. В данной работе эта проблема рассматривается с позиций фактора доверия.

Недоверие к власти, в частности, к налоговой политике государства, связано с рядом причин. Во-первых, с частыми изменениями правил налогообложения. Практически каждый год в Налоговый кодекс РФ вносятся более или менее значительные изменения. Некоторые из них несколько улучшают положение налогоплательщика, но чаще – ухудшают. Например, внесенные в 2005 году и введенные в действие с 01.01.2006 года поправки в главу 26.2 с одной стороны, повысили разрешенный уровень

дохода для перехода на упрощенную систему налогообложения (УСН) для малых предприятий, а также уровень дохода, при достижении которого налогоплательщик обязан перейти на общий режим налогообложения. С другой стороны, ухудшили положение тем, что теперь при исчислении дохода нужно учитывать не только выручку по основной деятельности (счет № 90 «Продажи»), но и прочие доходы (счет № 91 «Прочие доходы и расходы»). И это в условиях, когда не один год обсуждается закон о существенной поддержке малого бизнеса. Во-вторых, налогоплательщики постоянно сталкиваются с действиями налоговых инспекций, которые Президент РФ назвал налоговым терроризмом. Выставляются штрафные санкции за правонарушения, срок давности по которым истек или на дату в прошлом действовали другие нормы, которые не были нарушены. Например, сделка, совершенная для минимизации налоговых выплат, может быть признана ничтожной на основании постановления Президиума ВАС РФ от 25.01.2005 года. Основанием для применения этих мер названа ст. 169 ГК РФ, которая обязывает суды признавать ничтожными сделки, цели которых «заведомо противны основам правопорядка и нравственности». Причем, если для налоговых правонарушений установлен трехлетний срок давности, то требование о признании сделки ничтожной может быть заявлено в течение десяти лет. Сохранение фискальной направленности налоговой политики представляется особенно необоснованным в условиях высоких доходов государства от продажи нефти и газа по высоким ценам. Так, на 2007 год запланирован профицит федерального бюджета на уровне 1 трлн. 501,8 млрд. руб. (4,8% ВВП). Вместо поддержки предприятий налоговая политика государства фактически работает на удержание бизнеса в тени, сдерживание инвестиций, торможение экономического роста.

Для достижения высоких и устойчивых темпов экономического роста, решения неотложных социальных задач, необходимо продолжить формирование системы институтов новой экономики, особенно, институтов, связанных со спецификацией и защитой прав собственности. С другой стороны, сами фирмы должны серьезнейшим образом отнестись к организации корпоративного управления. Преимущества новой экономики могут быть успешно реализованы только в демократическом обществе, сохранение которого соответствует долгосрочным интересам всех участников экономических отношений.

Литература:

1. Волчек Н.З. Институциональная экономика. Учебное пособие. СПбГМТУ; СПб, 2005.
2. Вопросы экономики № 1, 2007.
3. Вопросы экономики № 3, 10, 2005.
4. Вопросы экономики № 10, 37,47.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 1,2.
6. Грачева М. Развитие британских стандартов корпоративного управления. //Вопросы экономики №1, 2004.

7. Елисеев А.В. Роль регистратора в построении эффективной системы корпоративного управления. //Акционерный вестник № 11-12, 2006.
8. Ильин М.Л. Отдельные проблемы приобретения более 30% акций открытого общества. //Акционерный вестник № 11-12,2006.
9. Капелюшников Р., Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий. //Вопросы экономики № 2, 2005.
10. Колтунов И.В. У вас появился «миноритарный захватчик». Как подготовиться к годовому общему собранию акционеров. //Акционерный вестник № 11-12, 2006.
11. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика. Учебное пособие для вузов – М.: Гардарики, 2007
12. Корнейчук Б.В. Человеческий капитал во временном измерении. Трансформационные модели микроэкономики. СПб.: «Северная звезда», 2004.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – Пер. с англ.- М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catalaxu», 1993.
14. Крылова Ю.В. Доверие в современном обществе. //Становление информационной экономики: теория и практика. Сб. научн. трудов /под ред. д.э.н. Б.В. Корнейчука. СПб.: Нестор, 2006.
15. Налоговый кодекс Российской Федерации.
16. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: «Фонд экономической книги «Начала»», 1997.
17. Природа фирмы. Под ред. О.И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера.- пер. с англ. – М.: Дело,2001.
18. Рожевская С.С. Институциональный фактор социально-экономического развития //Экономический рост и социальное развитие: Сб. научн. трудов /Под ред. проф. Б.В. Корнейчука. СПб.: Нестор, 2004.
19. Рожевская С.С. Эволюционный подход к анализу фирмы: проблемы теории и практики //Становление информационной экономики: теория и практика. Сб. научн. трудов /Под ред. д.э.н. Б.В. Корнейчука. СПб.: Нестор, 2006.
20. Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? //Вопросы экономики № 1, 2006.
21. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. /Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало и Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005.
22. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты /пер. с англ. – М.: Дело, 2001.

М.А. Петров

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ ФИРМЫ

Фирма (коммерческая организация, корпорация) является важнейшим экономическим институтом современного общества. Его значимость неизменно возрастает начиная с 19 века. А происходящий переход к

информационному обществу еще больше усиливает роль данного института с точки зрения регулирования человеческих отношений.

Феномен фирмы всегда привлекал к себе повышенный интерес ученых, особенно экономистов. Это нашло отражение в постепенном выделении из экономической теории самостоятельной области исследований, названной теорией фирмы. Один из важнейших вопросов этой теории заключается в идентификации фундаментальных целей фирмы или, иначе говоря, определении базовых предпосылок существования фирмы. Причем данный вопрос не является исключительно теоретическим, а имеет и прикладную направленность.

Фирма, как любой экономический институт, решает задачи, связанные с регулированием некоторой сферы общественных отношений. Соответственно идентификация фундаментальных целей фирмы позволяет определить область и порядок действия этого института, а также сформулировать подход для оценки его эффективности.

На протяжении долгих лет базовой целью любой фирмы признавалась максимизация чистой прибыли, то есть максимизация доходов акционеров. А мерой эффективности фирмы, в том числе и как экономического института, признавался размер этой прибыли [6]. Данный подход опирался на серьезное теоретическое обоснование, а концепция максимизации прибыли легла в основу ряда частных экономических и управленческих теорий, например, теории агентских отношений, теории корпоративных финансов и др.

Однако реалии новой экономики ставят под сомнение справедливость и жизнеспособность данной концепции. Сигналов тому немало и самые очевидные из них носят эмпирический характер:

1) в современном обществе знаний важнейшим ресурсом любой коммерческой организации становятся люди (персонал), корпоративная культура и знания, система партнерских отношений и другие активы, к созданию которых акционеры, как правило, имеют очень слабую причастность [1, 3, 5];

2) появление новых организационных форм, в которых значение акционерного капитала сводится к минимуму, например, виртуальные фирмы;

3) все возрастающая критика системы финансовых показателей, как единственного индикатора деятельности фирмы, и постепенный переход к новым системам показателей, например, системе сбалансированных показателей (balanced score card) [10, 12];

4) максимизация прибыли перестает быть единственным императивом стратегии успешной фирмы, а содержательная часть стратегии порой может вступать в противоречия с традиционными представлениями о максимизации прибыли [2];

Противоречия концепции максимизации прибыли начали проявляться еще в первой половине 20 века, при переходе к так называемому

«управленческому капитализму», когда реальная власть в корпорациях стала перераспределяться от собственников (акционеров) к менеджменту. Суть проблемы состояла в том, что менеджмент, который осуществлял управление фирмой, совсем не стремился к максимизации прибыли. Решением этой концептуальной проблемы стала теория агентских отношений. Данная теория строилась на аксиоматичном признании приоритета интересов акционеров. А областью ее исследований стали механизмы и методы, «заставляющие» менеджеров (фирму) максимизировать прибыль [9].

Однако следует признать, что теория агентских отношений так и не смогла полностью разрешить проблемы корпоративного управления, обусловившие ее появление. При этом по мере развития «корпоративных экономик» противоречия концепции максимизации прибыли становились все заметнее. Насыщение и перенасыщение товарных рынков, которое происходило с 50-х годов 20 века, сделало покупателя ключевой фигурой для фирмы [1]. Развитие информационных и наукоемких технологий, которое обозначило переход к обществу знаний, принципиально изменило значение персонала, переместив его в разряд ключевых ресурсов, обеспечивающих конкурентные преимущества фирмы [1, 5]. Идеология тотального качества заставила фирму серьезнее относиться к интересам и требованиям поставщиков. Расширение государственного сектора и формирование институтов гражданского общества выдвинули на повестку дня вопросы социальной ответственности корпораций [15]. Появление различных форм межфирменных сетей, определило критическое значение партнеров по таким организациям с точки зрения развития фирмы и ее победы в конкурентной борьбе [11, 13]. Этот список можно было бы продолжить и дальше.

В результате современная фирма оказалась зависимой от целого ряда контрагентов, каждый из которых преследует свои цели в отношениях с фирмой и, естественно, стремится достичь их максимальной реализации. При этом возможности каждого контрагента лоббировать свои интересы находятся в прямой зависимости от его значимости для фирмы. Соответственно, имеет место открытая конкуренция контрагентов. А фирма (менеджмент) выступает в качестве арбитра, определяя, чьи интересы и в какой степени будут удовлетворяться.

С данной точки зрения представляется неоправданным априори признавать победителями данной конкурентной борьбы акционеров, которые на сегодняшний день в основной своей массе де-факто превратились просто в поставщиков, или продавцов, капитала. Действительно, при прочих равных условиях, акционеры имеют столько же прав на удовлетворение своих интересов, сколько и покупатели, и поставщики, и кредиторы, и персонал, и др. Но если не максимизация прибыли является основной задачей фирмы, то в чем состоит ее фундаментальная цель?

Ответ на данный вопрос содержится в приведенной критике, а для его концептуализации удобнее всего использовать теорию заинтересованных сторон (stakeholder theory). Идея теории заключается в признании того, что фирма и ее окружение состоят из множества заинтересованных сторон – «групп и индивидов, которые могут повлиять или на которых влияет достижение целей организации» [8, с.46], и что изначально каждая заинтересованная сторона имеет право на одинаковое внимание фирмы (удовлетворение своих интересов) [7, 14]. К числу заинтересованных сторон относятся все те контрагенты, которых мы упоминали выше, а в основе их отношений с фирмой лежит ресурсный обмен. Центральным и активным элементом данной модели, является менеджмент фирмы, основная задача которого состоит в определении круга заинтересованных сторон, организации с ними ресурсного обмена и формировании параметров этого обмена.

В рамках предложенной модели фундаментальная цель фирмы определяется как удовлетворение интересов своих заинтересованных сторон. В терминах экономической теории такими интересами является максимизация рента – экономических прибылей, извлекаемых стейкхолдерами из отношений ресурсного обмена с фирмой. Реализация данной цели осуществляется путем распределения создаваемых фирмой рента между ее заинтересованными сторонами. В качестве центральной фигуры при распределении рента выступает менеджмент, определяющий параметры данного распределения, исходя из относительной значимости заинтересованных сторон для фирмы и их способности оказывать на нее влияние.

В рамках построенной модели для определения эффективности фирмы удобным оказывается подход, предложенный Ч. Барнардом, разграничившим понятия результативности и эффективности организации. Под результативностью он понимал способность организации, как единого субъекта, решать стоящие перед ней задачи. Расчет эффективности строился на признании того факта, что организация – это совокупность индивидов, обладающих собственными интересами. Уровень удовлетворения каждого такого интереса определяет, по Барнарду, индивидуальную эффективность, а совокупность индивидуальных эффективностей задает кооперативную эффективность или эффективность организации [4]. Следуя данной логике, мы можем определить эффективность фирмы, как сумму индивидуальных эффективностей, где каждая индивидуальная эффективность рассчитывается как степень удовлетворения интересов соответствующих заинтересованных сторон фирмы, выражающаяся в размере получаемых ими рента.

Строго говоря, предлагаемая модель не отрицает важность максимизации доходов акционеров. Скорее она переводит концепцию максимизации прибыли в разряд частного случая, когда акционеры являются единственной значимой и обладающей влиянием заинтересованной стороной. Аналогично, представленная модель фирмы никаким образом не дискредитирует теорию агентских отношений. Вместо

этого она позволяет переформулировать содержание отношений между акционерами, менеджментом и другими заинтересованными сторонами, превращая менеджера из агента в предпринимателя.

Литература:

1. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в 21 веке. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
3. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. - М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2003.
4. Овсянко Д. В. Опередившие время (предисловие к разделу) // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2004. Вып. 2. – С. 143 – 150.
5. Сенге П. Новая задача лидера: построение обучающейся организации // Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. с. 404 – 417.
6. Dodd, E. M., Jr. For whom are corporate managers trustees? // Harvard Law Review. – 1932. – Vol. 45. – P. 1145 – 1163.
7. Donaldson T, Preston L.E. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications // Academy of management review. – 1995. – Vol.20. – P. 65 – 92.
8. Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach. – Boston: Pitman Publishing, 1984. – XII, 276 p.
9. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm, managerial behavior, agency costs, and ownership structure // Journ. Financial Econ. – 1976. – Oct. – P. 305 – 360.
10. Kaplan R. S., Norton D. P. Linking the Balanced Scorecard to Strategy // California Management Review. – 1996. – Vol. 39, Issue 1. – P. 53 – 80.
11. Kim H., Hoskisson R.E., Wan W.P. Power dependence, diversification strategy, and performance in Keiretsu member firms // Strategic Management Journal. – 2004. – Vol. 25. Issue. 7. – P. 613 – 637.
12. Neely A., Adams C. Managing with measures: the stakeholder perspective // Control. – 2003. – Sept., Vol. 28, No. 7. – P. 29 – 31.
13. Nonaka I. The knowledge-creating company // Harvard Business Review. – 1991. Nov.-Dec. – P. 96 – 104.
14. Ohashi H. The role of network effects in the US VCR market, 1978 – 1986 // Journal of Economic and Management Strategy. – 2003. – Vol. 12. Issue 4. – P. 447 – 495.
15. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth. – Stanford business books, 2002. – 320 p.
16. Vogel D. Lobbying the corporation: Citizen challenges to business authority. – New York: Basic Books, 1978.

Н.Г. Иванова

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК БАЗОВЫЙ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ

Информационная эпоха характеризуется высоким уровнем технологического развития государств, повсеместной информатизацией производства товаров, услуг, соответственно выпускаемых и

144

предоставляемых в интересах потребителей, на базе ускорения темпов научно-технического прогресса в глобальном масштабе. Открытые границы национальных экономик, предоставленные промышленно развитым странам колоссальные возможности рынка сформировали в мировой экономике мощную финансовую сетевую структуру, все элементы которой заняты максимизацией прибыли (акцент на достижение чисто экономических целей). Искусственно создана ситуация, когда размеры накопленного финансового капитала определяют на соответствующем уровне степень политического влияния отдельных лиц, корпораций, партий, государств (приоритет имиджевых моментов, зачастую не подкрепленный требуемыми личностными и деловыми качествами руководителей).

Такому выделению экономики как автономной и решающей области человеческой деятельности способствовала специфика западного менталитета, прежде всего американского (его основа – протестантская этика, поощряющая успех любой ценой ради желаемого результата). В итоге экономическая теория пополнилась неоклассическим направлением, создавшим идеальную модель рынка, опирающуюся на игру рыночных сил, тем самым отстаивающую свободу предпринимательства и ограничивающую вмешательство государства в экономику. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, сторонники данной теории отказались даже от самого термина «политическая экономия» в пользу «экономикс» [1, с.451-459].

В действительности бурное внедрение и распространение промышленных, информационных технологий сопровождалось и сопровождается в настоящее время серьезными социальными проблемами, все более обостряющимися с развитием цивилизации. К ним относят:

- голод, нищету, детскую беспризорность, наркоманию, преступность, проституцию;
- негативные тенденции в демографических процессах;
- раковые заболевания, СПИД, для борьбы с которыми пока еще нет действенных препаратов и методов лечения;
- неравномерное распределение доходов среди групп населения страны и т.д.

Повсюду наблюдается резкое ухудшение состояния здоровья людей в связи с ростом психологических нагрузок на человека, снижением качества продуктов питания и других товаров, увеличением продолжительности рабочего дня, негативным воздействием экологии, как следствие происходящих необратимых процессов в земной коре и одностороннего, часто непродуманного внедрения инноваций. Это указывает на многоаспектность, многоликость культурно-исторической среды, где реально происходят хозяйственные процессы.

Все выше перечисленное требует при исследовании объектов более детальной проработки сложной структуры отношений в их взаимосвязи,

ограничиваемых соответствующими нормами, правилами, традициями, как формальными, так и неформальными (институтами). Понять современное хозяйство, его возможности и перспективы, разработать экономическую эффективную политику невозможно без использования институционального подхода. Универсальность рыночных институтов, сложившихся и присущих западной экономике, на деле обернулась пренебрежением к собственным исторически сложившимся институтам [3, с.501-515].

Как одна из немногих стран, Россия имеет непростое, но одновременно богатое и уникальное историческое прошлое, сформировавшее особый институт – православную культуру, развивающую духовные начала в человеке. Подтверждением этому служит высокий интеллектуальный потенциал, выражающийся в несметном числе научных идей, открытий, подаренных отечественными учеными всему миру; в беззаветном служении народу, наиболее ярко продемонстрированном в самые критические периоды истории страны. Только российский математик, доказав важную теорему, мог отказаться от Нобелевской премии!

Данные обстоятельства можно объяснить особенностями русских людей, они как правило настойчивее американцев, требовательнее, осторожнее, спокойнее, скромнее, тактичнее, практичнее, прилежнее и умнее. В дополнение американский ученый Д.Пибоди выделяет следующие их черты:

- в личных отношениях русские стремятся к эмоциональной близости. Русские больше всего ценят личные качества человека, а не его успехи;

- у русских наблюдается зависимость от группы, поскольку именно группа задает правила и нормы поведения;

- внутренняя противоречивость русских, которая проявляется, с одной стороны, в стремлении к доверительным отношениям, с другой стороны, в опасении, что их доверием могут злоупотребить [2, с.201-224].

Такая серьезная база российского общества как традиционная исторически сложившаяся национальная культура оказалась неготовой к восприятию всяческой свободы, демократии, вседозволенности, индивидуализма, пришедших в страну в 90-е годы XX века вместе с рыночной экономикой. Отсутствие идеологии в переходной экономике России негативным образом отразилось прежде всего на молодых людях: в погоне за материальными выгодами, входящими в антагонизм с заложенными семьей моральными ценностями, они зачастую просто не находят свое место в жизни. Вот где кроются корни различных социальных противоречий и конфликтов.

Поэтому в современных условиях компании заняты разработкой собственной корпоративной культуры, объединяющей людей в единую команду, производящую конкурентоспособные продукты, услуги. Данный результат достигается за счет развития в организации материальной (внешней) и духовной (внутренней) составляющих корпоративной культуры. В свою очередь материальная культура

выражается в определенных предметах (дизайн фасадов, внутренний вид помещений, техника управления, станки, оборудование и пр.), окружающих работников на рабочем месте; их форме одежды. О ней судят и по соответствующей символике, применяемой на упаковке готовой продукции, в рекламных материалах, в оформлении предприятия, транспортных средств, рабочей одежде, сувенирной продукции; специфическом качестве готовой продукции, услуги. В рамках духовной культуры рассматривают взгляды, ценности, представления руководителей (управленческая культура), сотрудников, новых членов корпорации. Значимой составляющей корпоративной культуры, безусловно, признается духовная, поскольку позволяет обозначить требования к руководителям (взаимодополняющие профессионализм, ответственность, стратегическое мышление, высокие моральные качества, требовательность к себе и другим, постоянное стремление к совершенствованию). Именно от них зависят организация труда подчиненных, психологический климат в коллективе, их социальная защищенность, готовность качественно выполнять свои обязанности на благо себя и всей компании.

Материальная и духовная культура позволяют создать корпоративную индивидуальность, направленную на формирование у персонала коллективного сознания целостности с корпорацией и внешнего корпоративного имиджа на рынке. Для этих целей необходимо разработать механизм, включающий ряд условий и воздействий со стороны руководителей, персонала и внешней среды на организацию по созданию и развитию материальной и духовной составляющих корпоративной культуры. Он должен содержать следующие элементы.

1. Прежде следует выявить социальные приоритеты российского общества: мораль, идеологию, формирующие мировоззрение работников компаний. Они, в свою очередь, на этой базе выбирают собственные лозунги, девизы, символы, отражающие специфику той или иной корпорации, производящей определенные продукцию, услуги.

2. Обязательным требованием обеспечения первого условия выступает четко проработанная нормативно-правовая база, представленная соответствующими законами о защите моральных ценностей общества, служащая основой разработки кодекса корпоративного поведения в организации.

3. Далее в каждой конкретной компании рассматриваются ключевые организационные процессы, включающие:

- принципы и функции корпоративной культуры, доведенные до каждого работника и ему понятные;
- пропаганду среди сотрудников удачных примеров ее проявления;
- демонстрацию базовых принципов корпоративной культуры во внешней среде, например, через проведение специфических церемоний, праздников, мероприятий, показанных в СМИ;

- поддержку корпоративных традиций, здорового психологического климата в коллективе и т.д.

4. Для успешной реализации перечисленных процессов необходимо определить рациональный стиль руководства, учитывающий и культурные особенности персонала, и специфику производимой продукции, услуги. При этом должна быть четко закреплена ответственность каждого руководителя и каждого работника в вопросах корпоративной культуры, а также обеспечен соответствующий контроль надлежащего выполнения ими своих обязанностей. В дополнение внимательное, уважительное, терпимое отношение сотрудников друг к другу, особенно на начальном этапе работы, поощрение за развитие принципов корпоративной культуры обеспечат создание эффективной корпоративной культуры.

5. В настоящее время огромное влияние на компанию оказывает внешняя среда. В закрытой системе, построенной на основе стабильности и постоянства с жесткой иерархией власти, ценится лояльность и послушание персонала. Открытая же организация находится в постоянном развитии в соответствии с принципами адаптивности, обсуждения интересов всех ее членов. Именно внешняя среда заставляет компанию выбирать централизованную или децентрализованную структуру управления, либо в разумных сочетаниях и ту, и другую. Сейчас явно просматривается тенденция к децентрализации корпораций, предоставлению большей хозяйственной самостоятельности их структурным подразделениям, что достигается в дивизиональной структуре управления.

6. Для разработки механизма формирования корпоративной культуры в условиях России следует учесть положительный западный опыт, представленный известными технологиями. В их числе:

- программы и тренинги для объяснения базовых ценностей компании;
- инструменты с использованием методов экспертных оценок и сравнительного анализа;
- инструмент оценки стиля руководства с помощью классической решетки по Блейку-Моутон;
- инструмент оценки корпоративной культуры на основе рамочной конструкции конкурирующих ценностей Р.Куинна и К.Камерона и др.

Перечисленные технологии, предложенные западной наукой, безусловно, могут использоваться на предприятиях России. Однако, учитывая специфику российского менталитета, уделяющего значительное внимание гармоничному развитию личности, упор должны сделать на следующее. Беседы с использованием индивидуального подхода к каждому работнику, интервью, групповые дискуссии, обсуждения проблемных вопросов и другие устные формы общения создадут в организации необходимую атмосферу дружбы и сотрудничества. Это связано с тем, что в компаниях сотрудники стремятся не только к самореализации в профессиональной деятельности, но и к налаживанию

теплых неформальных отношений с коллегами, которые помогают выживать в сложных жизненных ситуациях.

В современной России на большинстве государственных и частных предприятий господствует неэффективная корпоративная культура, ориентированная не на потребителя и общество, а на государственный бюрократический аппарат и криминал. Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, необходима смена приоритетов в общественном сознании, в политике государства, партийных элит с сырьевой направленности страны на идею сильного российского государства с упором на культуру, духовность, государственность. Должна быть разработана четкая государственная программа, направленная на человека, с усилением акцента на воспитание с детства моральных норм. Соответствующие предпосылки для успешной реализации данных процессов налицо: неоспоримое преимущество России, обладающей огромными научно-техническими, культурными, интеллектуальными и духовными ресурсами. К тому же русского человека отличает традиционное трудолюбие, умение мобилизоваться в нужный момент, высокий уровень образованности, навыки прогнозирования и перспективного планирования у руководителей. Именно выделенные характеристики и предложенный механизм позволят сформировать востребованный в информационную эпоху инновационный тип корпоративной культуры, обеспечивающий создание в организации творческой атмосферы, постоянное совершенствование персонала, его готовность к риску для достижения собственных целей, компании и всего общества в целом.

Литература:

1. Амосова В.В., Гукасян Г.М., Маховикова Г.А. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2002. – 480 с.
2. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: Учебник. – М.: Издательство «Финпресс», 2004. – 288 с.
3. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв.: Монография. – СПб.: Издательство «Наука», 1998. – 796 с.

Е.И. Михайлова, О.Г. Филатова

СПЕЦИФИКА БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ: К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЙ «Е-БРЕНД» И «Е-БРЕНДИНГ»

Сегодня понятие «бренд» и производные от него употреблять стало модно. Причем в категориях брендов рассматриваются как традиционные

товары и услуги, так и культурные и социальные феномены. В современном информационном обществе сложилось огромное число определений бренда. Все они в той или иной степени эмоциональны, как и само понятие. Здесь и «магические технологии» и «животворящая сила», и «тайный язык», и «живое существо», и «душа» товара. Наиболее точным нам представляется следующее определение: бренд – это образ торговой марки плюс набор эмоциональных ощущений, стереотипов, комплекс представлений потребителя о торговой марке. Именно такое определение дает возможность подходить к брендингу как к практически применимой, эффективной технологии, позволяющей решать различные бизнес-задачи.

Основная задача настоящей статьи находится в области специфической разновидности бренда и брендинга. Мы предпримем попытку подробно разобрать, что обозначают понятия «е-бренд» и «е-брендинг» («Интернет-бренд» и «Интернет-брендинг») и что за ними стоит. Для этого обратимся к различным теоретическим подходам, представленным в литературе по брендингу и маркетинговым коммуникациям, которые рассматривают эти понятия. Здесь, в первую очередь, важно отметить следующее: понятие Интернет-бренда столь новое, что толкования его еще довольно трудно встретить в профессиональной неперидической печати. Зато уже довольно много различных периодических и электронных источников позволяют себе авторитетные высказывания на эту тему.

Несомненно, что изначально понятие «е-бренд» базируется на «бренде» как таковом. Стивен Кумбер, выражая свой взгляд на эволюцию брендов, ставит е-брендинг на вершину этой эволюции.¹ Логическим продолжением данной мысли является мнение, что «большинство людей имеет неправильное представление о брендах в Интернете – они полагают, что такие бренды отличаются от тех, что существовали в течение многих десятилетий. ... Теоретически не существует никакой разницы, размещен ли бренд исключительно в Интернете, на упаковке и самом товаре, или представлен иными способами. Различие лишь в самом средстве, а также его возможностях. Так Интернет позволяет создать систему обезличенных отношений, касающихся бренда».²

Девид А. Аакер в работе «Бренд-лидерство: новая концепция брендинга» выделяет следующие свойства Сети, которые оказывают особое воздействие на брендинг: 1) Сеть интерактивна; 2) Сеть предлагает актуальную и богатую информацию; 3) Сеть персонализирует.³

Очевидно, что в силу уникальных особенностей Интернета понятие е-бренда намного сложнее и существенно отличается от «реального» маркетингового бренда. Именно поэтому нам представляется важным посмотреть на е-бренд с точки зрения его отличий от традиционного оффлайн-бренда.

Александр Данилюк выделяет девять принципиальных отличий:

1. Впечатление от бренда. Легко запоминающийся, узнаваемый образ, связанный с соответствующим ресурсом, имеет больше шансов быть выбранным обычным пользователем среди многообразия информации. Таким образом, значение бренда в сети заметно возрастает.

2. Факторы успешности. Изменяются критерии выбора: уникальность товара сменяется удобством и простотой в работе, объемом предоставляемой информации, возможностью индивидуальных настроек, безопасностью и конфиденциальностью (в Интернет-коммерции).

3. Содержание и внешний вид. Традиционный брендинг способен на первоначальных этапах взаимодействия с потребителем только закрепить составляющие образа в его сознании, тогда как в Интернете можно незамедлительно ознакомиться с содержанием. Причем внешний вид здесь играет второстепенную роль, в основном помогая лучше воспринять информацию.

Значение маркетинга и рекламы. В Интернет-проектах самые большие вложения делаются в маркетинг и рекламу. «Если традиционные компании тратят примерно 5-15% своих доходов на маркетинг, то у владельцев Интернет-брендов это число достигает 25% от доходов».⁴

4. Лидерство на рынке. В офф-лайн-бизнесе наибольшей проблемой является захват лидирующих позиций на рынке. В Интернете захватить лидерство гораздо проще. Основная проблема – удержать его. Необходимо продолжать расти и развиваться, а иногда и кардинально изменяться в соответствии с новыми рыночными условиями.

5. Лояльность потребителей. В отличие от обычного бренда, посетители формируют свое мнение об е-бренде за очень короткий период. Поэтому очень важно для владельца е-бренда сформировать у клиента первое положительное впечатление или, другими словами, лояльное отношение.

6. Скорость взаимодействия. В обычных условиях процесс достижения конечного контакта с потребителем может затянуться на нескольких лет. Поиск и дальнейшее ознакомление с ресурсом в Интернете происходит гораздо быстрее (скорость контакта может быть ограничена лишь предоставляемой скоростью закачивания трафика).

7. Динамичность. В офф-лайне нет необходимости воплощать несколько вещей совершенно различного назначения в одной. В он-лайн-пространстве е-бренду, для того чтобы «выжить», необходимо быть динамичным и развиваться, позиционируясь на различных рынках.

Глобальность. Бренды в реальной жизни ограничены своими физическими параметрами и границами. Е-бренд не имеет границ. В виртуальном пространстве ни физические параметры, ни географические, ни временные границы не принимаются во внимание. Он ограничивается только способами коммуникации с пользователем, которых с каждым днем становится все больше.⁵

Собственно, мы не видим особенного смысла приводить идеи иных авторов, касающихся отличий традиционных и Интернет-брендов, потому как остальные исследователи так или иначе придерживаются в целом такой же концепции⁶. Отметим только, что И.В. Успенский в своей книге «Интернет-маркетинг», приводя похожую концепцию отличий, выделяет в качестве фактора динамичности е-бренда такую новую категорию, как «быстротечность времени в Сети. ... Для проектов, осуществляемых в Интернете, позиционирующихся на более узких секторах или новых нишах, существует возможность добиться широкой известности и признания за считанные месяцы, так как изменения в нем могут происходить буквально мгновенно, что практически невозможно в традиционном окружении».⁷

По мнению исследователей, многие компании зачастую не отдают себе отчета в том, что продвижение бренда в Интернете принципиально отличается от аналогичных процессов в реальном пространстве. Переводя свой уже существующий бренд в Интернет или, что еще сложнее, заново создавая е-бренд, специалисты по маркетингу зачастую сталкиваются с большими проблемами. В одной из статей журнала «Мир Internet» отмечается, что классические «4Р» в случае электронного бизнеса практически невозможно разделить, «ведь сайт – это и продукт, и место, и отчасти – цена (с учетом того, что скорость работы нередко влияет на стоимость сессии), и элемент продвижения»⁸. Традиционные стратегии вынуждены измениться, и именно поэтому появляются индивидуальные (отличные от традиционных) стратегии построения и поддержания бренда в Интернете.

Компании приходят в Интернет по разным причинам. Наши исследования, позволяют выделить следующие причины и виды миграции бизнеса в Интернет:

1) «Новый онлайн-бренд от оффлайн-бренда». Сеть представляет большие возможности для уже признанных компаний создавать новые бренды, которые могут быть даже сильнее, чем в традиционной оффлайн-среде. Представление нового бренда несет в себе меньше риска для основного бренда и предлагает большие возможности для роста в новом пространстве.

2) «Новый онлайн-бренд». В Интернете появляются и растут новые компании, предоставляющие ценные услуги и товары. Лидирующие в Сети компании быстро определяют возникающие у пользователей потребности и удовлетворяют их.

3) «Новые и неожиданные продукты от существующих брендов». В Интернете бренды могут выходить на новый уровень, расширяя диапазон услуг. Сеть предоставляет беспрецедентную возможность для компаний воплощать себя в новых областях и расширять бренды.

4) «Оффлайн-бренд на новой территории». Старые бренды не собираются уступать Сеть новичкам. Отметим, что некоторые теоретики

брендинга считают ошибочной попытку адаптировать уже существующие бренды к Интернету. Так, Э. Райс утверждает, что традиционная, не виртуальная компания, занимающаяся продажей товаров с использованием привычных маркетинговых каналов и желающая продавать эти товары в Интернете, фактически ослабляет свой бренд.

Многие крупные и известные западные компании вошли в Интернет, активно используя характерные особенности своих традиционных брендов. В качестве примера можно привести компанию Disney и ее проект Disney On-line, один из наиболее известных и успешных в зарубежном Интернете. В российском сегменте всемирной Сети экспансия известных компаний пока только начинается.

Для России в настоящее время наиболее актуальна именно четвертая модель, то есть переход уже существующего бренда на новую территорию - в Сеть.

Отметим, что среди проанализированных нами источников нет четкого определения того, что же представляет собой Интернет-бренд, но имеется довольно много мнений о его разновидностях, составляющих, определенных характеристиках и проч. Например, Б.С. Рысс дает такое приблизительное толкование термина «е-бренд», выводя его через ряд параметров: «это набор характеристик товара/услуги, определяющихся следующими параметрами:

- Достаточность информативного наполнения web-сайта и верный тон диалога с потребителем.

- Персонафикация рекламных сообщений конкретному потребителю, в зависимости от его социального и демографического портрета.

Высокая степень юзабилити Интернет-ресурса. Юзабилити – это «эффективность, продуктивность и удобство использования какого-либо инструмента деятельности».⁹

Представленные в российском Интернете бренды принято делить на контент-проекты (новостные, тематические и отраслевые сайты, порталы и поисковые системы); онлайн-сервисы (почта, системы хостинга сайтов); предприятия электронной коммерции (интернет-магазины, службы доставки, платежные системы); компании, предоставляющие специализированные веб-услуги (провайдеры, дизайнерские студии и т. д.); традиционные бренды, настроенные на деятельность в Интернете. Виды брендов в Сети классифицируются также и по видам коммутативных сред, в которых они формируются, как «инсайд-бренд (Inside Brand) – бренд бизнеса, который строится исключительно в Интернете и аутсайд-бренд (Outside Brand) – бренд, в создании и продвижении которого Интернет выступает в качестве вспомогательного инструмента»¹⁰.

Все эти определения и типологии не представляются нам достаточными. В данной статье е-бренд понимается широко, как комплекс представлений потребителя о торговой марке, которая существует либо

исключительно в Интернете, либо Интернет выступает в качестве вспомогательного инструмента ее построения.

Исследователи считают, что «с преодолением 35% рубежа вовлечения жителей России в Интернет, различия между двумя видами е-брендов будут сглаживаться»¹¹. Точнее, будет сглаживаться восприятие двух различных видов, и, вполне возможно, впоследствии понятие «Интернет-бренд» будет неделимо. Основное различие между «традиционным» и «Интернет-брендом» будет произрастать из различий коммутативных сред, с помощью которых передаются основные признаки бренда. Соответственно, несмотря на то, что эти признаки по своим качествам будут стремиться друг к другу (т.е. характеристики е-бренда и офф-лайн бренда будут совпадать), техника брендинга в Интернете и вне его останется различной ввиду различных почв для построения бренда.

Если говорить об этапах и стратегиях е-брендинга, то, конечно, начать следует с тех подходов, которые изначально в полной мере опираются на классические модели. Так, в материале «Продвижение торговой марки в Интернете. Интернет-брендинг» выделяются следующие этапы е-брендинга¹²:

- обеспечение известности продукта/услуги;
- создание благоприятного образа продукта/услуги;
- поддержание имиджа бренда».

Но на наш взгляд, такой вариант является чересчур упрощенным, т.к. в нем не прослеживаются специфических различий между выделяемыми нами видами брендинга.

Более четко эти различия просматривается в аналитической статье Базарова Р. «Муки мифотворчества»: «Построение и продвижение бренда в Интернете во многом схоже с процессом создания его традиционного предшественника. Условно его можно разделить на две стадии. На первой происходит формирование осведомленности аудитории о бренде. При этом необходимо, чтобы пользователи стали узнавать бренд, поняли, к какой категории он относится и что собой представляет. Одновременно формируется доброжелательное отношение клиента к новому бренду»¹³. Успенский И.В. добавляет ко второму этапу и необходимость «укрепления позиций бренда, усиления лояльности пользователей и более тесного взаимодействия с ними»¹⁴. Суть этих процессов основывается на разнице он-лайн и офф-лайн брендинга в соотношении их формы и содержания. Так, одна из главных отличительных черт Интернет-бренда состоит в том, что он, в отличие от традиционного, построен «на содержании, а не на форме»¹⁵.

На вопрос, как именно успешно провести второй этап, дают ответ следующие принципы, которые определяют построение успешного е-бренда и на которые следует обратить внимание:

- формирование бренда;
- выбор стратегии бренда;
- выработка конкретных и достижимых целей;

- управление брендом;
- использование особых возможностей Интернета;
- мониторинг активности бренда;
- забота о покупателе¹⁶.

Согласно точке зрения Е. Албитовой, высказанной в ее статье «Брендинг в Сети: первые шаги», успех создания бренда может зависеть от следующих факторов:

1. Предложение новой/уникальной услуги – организация должна быть первой на рынке, создавая свою базу клиентов, пока не появился офф-лайн бренд.

Сегодня уже многие сегменты Интернета густо застроены, заселены и считаются бесперспективными. «В таких условиях основополагающей идеей позиционирования нового е-бренда остается тезис о том, что «лучше быть первым, чем быть лучше» – мысль, получившая широкое распространение в теории и практике брендинга благодаря работам Д. Траута, С. Ривкина, Э. Райса».

2. Информирование пользователей о существовании ресурса – PR-деятельность.

Профессиональная работа с клиентами.¹⁷

На наш взгляд, можно выделить и ряд других, не менее важных и существенных факторов, влияющих на создание успешного е-бренда, тех, которые относятся к созданию традиционного бренда.

Очевидно, что каждый из рассмотренных нами подходов интересен, но построение комплексной стратегии е-брендинга, включающей все представленные направления, принесет, на наш взгляд, гораздо больший эффект. Здесь еще требуются дальнейшие качественные и количественные исследования, как специфики бизнеса в Интернете в целом, так и стратегий и технологий е-брендинга.

В заключение необходимо подчеркнуть, что Интернет постепенно становится все более мощным оружием в руках конкурентов, недовольных клиентов, недоброжелателей, электронных СМИ. Интернет входит в маркетинг-микс и малого и среднего бизнеса, и крупных брендов. Небольшим компаниям Интернет дает прекрасные возможности для формирования имиджа при очень скромных затратах, а представителям большого бизнеса Интернет интересен как гибкий и динамичный канал распределения, особенно ценный для многоканальных систем продаж. Следует согласиться с Дэвидом Мошеллой¹⁸, одним из известных аналитиков рынка информационных технологий, в том, что будущее Интернета во многом зависит от выбора потребителя в пользу определенного способа коммуникации. Современные компании должны ориентироваться на то, чтобы постепенно стать "компаньонами потребителей" (consumer co-ownership). Возможно, в «эпоху потребителя» важнейшим фактором развития компании станет то, насколько

потребитель будет готов проявить энтузиазм, умение делать выбор и готовность овладевать новейшими технологиями.

-
- ¹ Кумбер С. Брэндинг. М., 2003. С. 42
- ² Gerstman R., Meyers H.M. Branding @ the Digital Age. New York: Palgrave, 2001.
- ³ Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга. М., 2003. С. 265-268
- ⁴ Данилюк А. Бренд в Интернете, или особенности коммуникативной среды [Электронный ресурс] http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_62/article_602/
- ⁵ Там же.
- ⁶ См., например: Егорова А. Сетевой брэндинг // БОСС - 2001- №4.
- ⁷ Успенский И.В. Интернет-маркетинг. СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003.
- ⁸ Коровкин В. Бренд в интернете: детство, отрочество, юность [Электронный ресурс] http://www.iworld.ru/magazine/index.phtml?do=show_article&p=99781383
- ⁹ Рысс Б.С. Бренд электронных магазинов [Электронный ресурс] <http://www.mtu-net.ru/prinfo/stbrandelectrmag2042003.htm>
- ¹⁰ Там же
- ¹¹ Данилюк А. Бренд в Интернете, или особенности коммуникативной среды [Электронный ресурс] http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_62/article_602/
- ¹² Напалкова Ю.А. Продвижение торговой марки в Интернете. Интернет-брендинг [Электронный ресурс] http://stolzakazov.spb.ru/pages/forum.htm?forum_theme_id=3&theme_id=2010&forum_id=85
- ¹³ Базаров Р. Муки мифотворчества. СЮ- 2004 - №3
- ¹⁴ Успенский И.В. Указ. соч.
- ¹⁵ Базаров Р. Указ. соч.
- ¹⁶ Siegmund M. Секрет успешного он-лайн брендинга [Электронный ресурс] <http://www.branding.ru/articles/branding/detail.php?ID=942#2>
- ¹⁷ Албитова Е. Брендинг в Сети: первые шаги [Электронный ресурс] http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_25/article_78/
- ¹⁸ Мошелла Д. Бизнес-перспективы информационных технологий. М., 2004. С. 185

А.А.Иванищев, Е.Н. Савина

ВИРТУАЛЬНАЯ ФИРМА КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важная особенность экономического развития в начале XXI в. заключается в переходе от индустриальной к постиндустриальной экономике, в формировании и развитии новых институтов, определяющих современный уровень жизнедеятельности в передовых странах мира. Становление постиндустриального (посткапиталистического, информационного или электронно-цифрового) общества вызвано

156

формированием единого мирового информационного пространства на базе сети Интернет, проникновением процессов информатизации, глобализации и виртуализации во все сферы экономики, созданием международного рынка информации и управления в дополнение к традиционным рынкам товаров, природных ресурсов, труда и капитала.

В современных условиях бурный рост экономической и деловой активности сопряжен с выходом на международные рынки, развитием многонациональных компаний, возникновением всемирного производства и сбыта. До конца 80-х годов XX в. управление внешнеэкономическими связями в России было сосредоточено на уровне государства. В настоящее время каждая организация (предприятие, компания), соблюдая соответствующие законодательные регламентации, может самостоятельно организовывать и вести внешнеэкономическую деятельность. Поэтому возникает потребность в теоретическом осмыслении комплекса институциональных проблем, с которыми сталкиваются компании, развертывающие внешнеэкономическую деятельность.

Развитие новых форм организации и управления предприятиями, выходящими на современный мировой рынок, где широко используются передовые коммуникационные и информационные технологии связано с переходом от старой индустриальной экономики, которая руководствовалась эффектом масштаба производства, к новой институциональной, информационной экономике, связанной с сетевым эффектом. Ключевой, концептуальный признак которой – положительная обратная связь.

Основополагающее соотношение между экономическими показателями в классической экономике выражается S-образной кривой, характеризующей связь между показателями затрат и выпуска при предполагаемом постоянстве прочих важных переменных. В ориентированной на сети информационной экономике в отличие от индустриальной доминирует не закон убывающей предельной доходности, а прямые сетевые эффекты и тем самым положительная обратная связь.

Сегодня в бизнесе параллельно с реальной средой, в которой функционирует предприятие, создается виртуальный мир. Проводится цикл экспериментальных исследований, связанных с имитационным моделированием жизненного цикла самого предприятия, его продукции и действий на рынке. Во внешнеэкономической сфере пространство виртуализации включает такие понятия, как электронный рынок, электронная коммерция, виртуальный продукт, виртуальное производство, виртуальная фабрика, виртуальный банк и, конечно, виртуальные организации (предприятие, корпорация) в целом.

Существующие варианты организации внешнеэкономической деятельности с использованием Интернет-технологий, опираются на различные институты, в частности: 1) юридические; 2) географические; 3) хозяйственно-экономические; 4) системно-сетевые. При этом можно

выделить два главных класса: виртуальные корпорации и виртуальные товарищества (партнерства).

Виртуальная корпорация (ВК) представляет собой электронное объединение капиталов (ресурсов) различного типа – финансового, технологического, человеческого (в частности, интеллектуального) в интересах выполнения сложных уникальных проектов, создания продукции мирового класса и максимально полного удовлетворения требований заказчика. Она способствует решению двух фундаментальных проблем рыночной экономики: 1) привлечению капитала для выполнения уникальных проектов или распределению бизнес-процессов с целью повышения конкурентоспособности продукции; 2) распределению риска в инвестиционных проектах.

Основная внешнеэкономическая цель создания ВК – объединение ключевых технологий и опыта партнеров разных стран для проведения более эффективных действий на мировом рынке. ВК характеризуется определенной независимостью от участников (возможностью легкой смены партнеров), наличием опосредованного механизма управления (делегированием полномочий), переходом от индивидуальной к коллективной ответственности партнеров. Она предполагает договорные взаимоотношения между всеми узлами организационной сети и формирование их совместной собственности. Нередко ВК формируется в виде материнского виртуального предприятия с сетью дочерних виртуальных филиалов, отделений и т.п.

Виртуальное товарищество (партнерство) представляет собой компьютерно интегрированную (искусственную) организацию лиц, вместе ведущих дело (находящихся в отношениях кооперации, т.е. выполняющих совместную работу и координирующих действия) с целью извлечения прибыли, будучи географически удаленными друг от друга.

Следует отметить, что по своему содержанию понятие виртуального товарищества достаточно близко к представлениям о виртуальной рабочей группе. В данном случае каждый партнер, в той или иной степени участвуя в управлении и контроле за деятельностью виртуальной организации, несет индивидуальную ответственность за результаты работы, причем потеря партнера означает распад виртуальной организации.

Как и в случае обычного товарищества, для виртуального партнерства можно выделить две базовые формы: полное виртуальное товарищество, когда все партнеры равноправны в управлении предприятием и несут равную ответственность по ее обязательствам; ограниченное виртуальное партнерство, где один из партнеров имеет большие полномочия по контролю и управлению компанией и несет неограниченную ответственность по ее обязательствам, а другие партнеры не занимаются контролем и не отвечают по обязательствам партнерства.

По одному из ключевых системных критериев управления ресурсами виртуальные предприятия подразделяются на: децентрализованные

(стратегические ресурсы максимально распределены в сети между партнерами); централизованные (стратегические ресурсы в основном сосредоточены в некотором узле сети).

Децентрализованное виртуальное предприятие, как правило, формируется вокруг сложного, уникального проекта, который ни один из партнеров не может выполнить в одиночку. В такой организации лидерство переменное и может переходить от участника к участнику в зависимости от его роли на данном этапе. Подобная модель виртуального предприятия опирается на представление о горизонтальной организации, где горизонтальное управление между подразделениями (координация их деятельности) и внешние горизонтальные связи оказываются более важными, чем традиционное вертикальное управление (субординационные связи).

Главная особенность горизонтальной организации заключается в постепенном сокращении числа задач, обусловленных внутренними факторами жизнедеятельности предприятия, и сдвиге к наиболее полному удовлетворению интересов заказчика. Напротив, централизованное виртуальное предприятие опирается на идею расширенной организации, где имеется один центральный узел (координатор) и периферические узлы.

Подобная структура может возникнуть как воплощение стратегии аутсорсинга – выделения предприятием второстепенных производственных функций и передачи их на подряд внешним организациям. В этом случае лидерство всегда остается за ведущим предприятием, которое выступает в роли заказчика по отношению к остальным. Здесь организационная структура определяется не в процессе взаимодействия, а скорее проектируется ведущим предприятием. В рамках данной виртуальной организации возможно изменение состава подключаемых (периферических) предприятий при сохранении ведущего.

Среди важнейших критериев интеграции виртуальных предприятий необходимо выделить объединение хозяйственной деятельности, отраслевую общность и юридическую самостоятельность. Опираясь на эти критерии, можно ввести основные типы виртуальных объединений: от наиболее «слабого» – виртуальной ассоциации до гипотетически самого «сильного» – виртуального треста. В виртуальной ассоциации партнеры, находящиеся на удалении друг от друга, сотрудничают лишь при выполнении общих операций или функций. Здесь имеются две ключевые структурные характеристики: взаимозависимость между составляющими операциями и распределение ответственности между участниками.

ОСНОВНЫЕ ПОТОКИ ИНФОРМАЦИОННОГО НАСЫЩЕНИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА

Как признают маркетологи, основным критерием успешности присутствия на рынке того или иного товара является результативность его реализации. На рыночные позиции продуктов оказывает влияние масса факторов, определяющих уровни конкурентоспособности: качество, цена реализации, сопутствующие расходы, полная цена потребления, уникальность, дизайн, низкая зависимость от сопутствующих продуктов. Динамика данных по продажам характеризует те позиции, которые определяют рыночное положение товара, его прибыльность, привлекательность и потенциал. А также комплекс тех составляющих, которые определяют функциональность рынка: бренд, эффективные посредники, число и производительность каналов сбыта, мода, действия конкурентов, эффективность рекламы. Кроме того, присутствие на рынке большой совокупности взаимозаменяемых и сопутствующих товаров делает крайне важным – для успешной реализации – наличие конкурентных преимуществ продукта, выгодно отличающих его от аналогов. Весь этот комплекс факторов и определяет, в конечном итоге, выбор потребителя на рынке.

Таким образом, одним из основных факторов, (а по мнению некоторых специалистов – главным фактором), который необходимо принимать во внимание при анализе поведения покупателя, является информация. Вернее формы и способы ее подачи, а также восприятие. Именно под ее влиянием совершаются все покупки. Каковы бы ни были действия и усилия по предоставлению товара, первое, что поступает к потребителю – информационные данные. В одних случаях это увиденная или услышанная реклама, в других – сведения не рекламного характера, в третьих – личное (например, визуальное) знакомство с продуктом, которое может быть до определенной степени случайным. Во всех случаях информация будет иметь различный характер, отличительную форму и насыщенность. Но она всегда предваряет выбор потребителя. И зачастую от того, как именно интерпретируются поступающие сведения, зависит успешность товара на рынке.

В принципе, любой шаг, любое действие индивидуума определяется тем, как, когда и какая информация к нему поступила, как была проанализирована, и какие выводы он из нее извлек. Процесс восприятия данных осуществляется через осязание, обоняние, визуальные образы, ее субъективное логическое переосмысливание. С этих позиций, по аналогии с моделями экономического человека, творческого человека, социального

человека, покупателя, находящегося в сфере рыночных отношений, можно характеризовать как человека информационного, то есть такого, чьи поступки и активность предопределяются получаемыми сведениями. Для него основной будет являться информация, характеризующая интересующий его товар с тех или иных сторон.

Если выбор потребителя на рынке ограничен, тогда оценка поступающих данных не является сложной задачей. Присутствие же на рынке большой совокупности взаимозаменяемых и сопутствующих товаров делает крайне важным и, даже, необходимым для успешной реализации, во-первых, наличие конкурентных преимуществ продукта, выгодно отличающих его от аналогичных, и во-вторых, обеспечение поступления соответствующих сведений о продукте к потребителю. Информация о товаре, особенностях его использования, реальном проявлении свойств продукта представляется особо значимой в рыночных условиях, позволяющих осуществлять определенный товарный выбор. Информационный фактор приобретает особое значение. Однако информация на рынок поступает из различных источников. То есть, можно говорить об отдельных информационных потоках. Пожалуй, самым массивным из них является рекламное воздействие. Эффективно разработанная реклама позволяет значительно активизировать спрос, что выгодно для продавца, а также сэкономить значительное время на осуществление процесса выбора покупки, что выгодно потребителю. Зачастую производители заранее начинают распространять информацию о своих продуктах, с тем, чтобы привлечь внимание возможно большего количества потенциальных клиентов.

Как правило, продукт, который попадает на рынок, несет с собой определенное информационное сопровождение (оболочку, ауру, сферу), представляющее собой совокупность сведений о свойствах, особенностях, преимуществах и недостатках. Товары, формирующие рынок, приносят в него свои информационные данные, которые позволяют составить мнение о товаре, особенностях его использования, реальном проявлении продуктом своих свойств, что является очень важным и позволяет определиться с осуществлением потребительского выбора. Эту информацию используют и сравнивают покупатели, ориентированные на данный тип товаров. Все сведения, так или иначе способные заинтересовать рынок и имеющие отношение к товару представляют собой его информационное поле.

Если всю совокупную информацию о товаре и его свойствах определять как информационную сферу или информационное поле товара, то тогда под этим следует понимать совокупность информационных потоков или массивов информации, освещающих, с той или иной степенью достоверности, свойства и ценность товара и ориентированных в основном для воздействия на потенциальных потребителей.

Специалистами очень высоко оценивается значимость данного фактора [1, с.206]: “в важнейшую производительную силу превращается информация. Ее производство, переработка, распространение, создание информационной инфраструктуры и информационных сетей становится необходимым условием конкурентоспособности и экономического роста. Интенсификация информационного обмена оказывает большое влияние на поведение и сознание людей”.

Значение информации может рассматриваться также с точки зрения ее содержания, достоверности, полноты и восприятия: «Излишне пояснять, что информация должна быть своевременной, достоверной (с определенной вероятностью), достаточной, надежной (с определенной степенью риска), комплексной... .. Качество информации – это основа успешного осуществления маркетинговой деятельности» [2, с. 192].

В современных экономических условиях значение методик, позволяющих учитывать и оценивать поступающие потоки информации, а также анализировать их влияние существенно возрастает. Это происходит, прежде всего, потому, что «высокий (если не сказать высочайший) уровень конкуренции и высокие технологии, позволяющие перестраивать производство за считанные дни, привели компании к настоятельной необходимости перехода от производственной ориентации всей деятельности фирмы к ориентации товарной. Этот переход потребовал быстрого получения достоверной информации о мотивации и поведении потребителя. Но не только: важнейшим ключом к успеху является не столько получение этой информации, сколько умение ею пользоваться» [3, с.49].

Таким образом, возникает проблема определения не только того, насколько сильным и побудительным оказывается воздействие информационного поля на потребителя, но и того, какие составляющие (элементы) имеет данное поле, и какова их роль и интенсивность влияния.

Информационное поле наполняется различными информационными потоками, то есть может быть условно разбито на отдельные сектора, различающиеся как источниками генерирования информации, так и ее характером. Самым массивным информационным потоком является, в большинстве случаев, реклама. Данный поток генерируется и развивается производителем, продавцом, посредником и другими субъектами, заинтересованными в успешной реализации и создании благоприятного имиджа товара. Еще одним потоком может быть антиреклама. Основными ее распространителями чаще всего оказываются активные конкуренты, но иногда, в силу ошибки или непрофессионализма – сами продавцы. Еще некоторые виды потоков информации генерируются сторонними субъектами, не имеющими личного интереса в усилении или ослаблении позиции товара на рынке, но выполняющими функции общего контроля или констатирующими эволюции рыночных изменений. Это, прежде всего, рыночные аналитики, экономические обозреватели, маркетологи

отдельных компаний, а также органы надзора. Потоки информации, генерируемые данными субъектами, могут иметь серьезное значение.

Необходимо также выделить отдельно один очень значимый информационный поток, очень востребованный и активно влияющий на рынок. Это поступление данных о реальных свойствах товара, выявленных в ходе эксплуатации. Такого рода данные будем определять как информационный поток, генерируемый потребителями, или потребительский сектор информационного поля товара. Это и будет представлять собой совокупность сведений, распространяющихся в среде потенциальных потребителей, о конкретных преимуществах и недостатках того или иного продукта, выявленных эксплуатацией (более подробно данные вопросы рассмотрены [4, с. 221-252]).

Представляется необходимым выделить такого рода информацию в отдельную понятийную категорию по двум причинам: 1) вследствие ее специфичности возникновения, распространения и восприятия; 2) вследствие ее высокой действенности.

Покупатель испытывает комплекс воздействий со стороны рыночных информационных потоков. Наиболее явное, навязчивое и объемное – со стороны рекламы. Этот поток является самым привычным для покупателя. Продукт, который не сопровождает реклама (пусть самая примитивная) становится исключением. Массивы рекламы, обрушивающиеся на современного потребителя, насколько велики и многочисленны, что он зачастую начинает оценивать их не по информационной, а по эмоциональной составляющей. В этой ситуации начинает выигрывать реклама утонченная, эстетическая, поданная с юмором и высоким профессионализмом.

При этом в большинстве своем, потребители ясно осознают цель рекламы – сформировать хороший образ продукта и допускают, что рекламодатели вполне могли пойти на преувеличение положительных товарных качеств и замалчивание нежелательных проявлений. Это заставляет их относиться к рекламному давлению с определенным сомнением. Но рассматривают ее также как определенный информационный поток, позволяющий заочно ознакомиться с рекламируемым товаром. Реклама в настоящее время является основным объектом изучения с позиций информационного фактора, информационного сопровождения товара. Подавляющее большинство работ в этой области посвящено изучению, формированию, оценке и сравнению именно рекламы. При этом она оценивается некоторыми экономистами, как неперемное условие, обязательно сопутствующее процессу создания товара. Так, по мнению многих зарубежных специалистов, затраты на рекламу должны рассматриваться как неизбежные расходы производителя товаров, подобные расходам на исследование, обучение, оборудование.

Также покупатель оценивает форму подачи рекламы. Здесь есть свои писанные и неписанные правила. Оценивая рекламу, покупатель зачастую соотносит ее с теми нормами и правилами, которых она должна

придерживаться, чтобы не выпасть за рамки культурно-этического восприятия.

Серьезным фактором воздействия является также антиреклама. Ее цель прямо противоположна – формирование негативного образа товара конкурента. Учитывая явно неблагоприятную цель, источник антирекламы в большинстве случаев маскируется, стараясь не проявляться, потому что, зачастую, антирекламные компании заканчиваются громкими скандалами. А если источник выявлен – то бывает и судебными исками. Антиреклама бывает достаточно эффективной. Но она также чаще всего не отражает всей достоверной информации о товаре. По сравнению с ней, информационный потребительский сектор является более объективным потоком данных, потому что представляет собой комплекс сведений о проявлениях свойств товара в результате реального использования. Источниками такого рода информации являются именно те покупатели, которые уже успели приобрести и использовать данный продукт.

Необходимо иметь в виду, что сведения о недостатках продукции будут иметь в несколько раз большую значимость для потенциальных клиентов, чем подтверждение рекламируемых положительных качеств. Это происходит в силу нескольких причин, в том числе психологических. Во-первых, положительные характеристики о продукции уже были освещены рекламой, они не имеют новизны восприятия, потребитель с ними знаком и решение о приобретении основывается на сопоставлении комплекса этих положительных качеств с ценой. Дополнительные сведения о негативных характеристиках изменяют первоначальный результат сопоставления и влияют на решение о приобретении. Во-вторых, получая данные компрометирующего рода, покупатель психологически ощущает себя обманутым.

Информационный сектор существенно отличается от рекламы, более того – часто противоположен ей по смыслу и воздействию. Поясним это более подробно:

1. Реклама в отличие от инфо-сектора представляет собой набор образных и информационных презентаций товара с целью создания его определенного имиджа и привлекательности.

2. Реклама является убеждающим средством, главная задача которого – стимулирование спроса на товар. Если реклама освещает конкретные характеристики продукции, ее можно в некоторой степени отождествить с информационным сектором, но при осуществлении рекламы допускается преувеличение положительных качеств товара и замалчивание негативных характеристик.

3. Реклама и информационный сектор чаще не совпадают между собой по направлению стимулирующего воздействия.

4. Информационный сектор и реклама, хотя и относятся к одному информационному полю, но не совпадают также по источнику возникновения и распространения. Реклама исходит от производителя или

посредника, инфо-сектор – чаще всего от потребителей данного вида продукта.

5. Реклама предшествует моменту продажи, информационный потребительский сектор возникает лишь после реализации и конкретного использования продукта.

6. Реклама представляет товар только в положительном свете, инфо-сектор – также освещает и подчеркивает отрицательные качества, проявленные эксплуатацией.

7. Реклама увеличивает количество потенциальных покупателей товара, инфо-сектор способен резко сократить их число.

8. Объем рекламной информации зависит от финансирования на рекламные цели. Очень часто он остается примерно одинаковым, в то время как объем инфо-сектора имеет тенденцию к росту на протяжении времени реализации.

Реальная информация об особенностях использования товара, проявлении его свойств является особенно важной в условиях конкуренции. Значение и важность инфо-сектора настолько весомы, что, в случае наличия только положительной информации, распространению его, кроме потребителей, начинают способствовать производители, в случае отрицательных данных – конкуренты. Очень часто, для большей убедительности, реклама строится, маскируясь под инфо-сектор. Например, реклама ведется вроде как от лица потребителей или покупателей уже использовавших данный продукт и оставшихся очень довольными. В данном случае это является именно рекламой, но не реальным инфо-сектором.

Значение может иметь даже не столько объем информации, как его действенность. Например, объемы инфо-сектора могут быть значительно меньше чем реклама. Но по степени воздействия он может оказаться значительно интенсивнее. Понимая значение такого рода данных и их влияние на развитие рыночных отношений, на снижение вероятности реализации некачественных товаров, некоторыми руководящими органами, в том числе на государственном уровне, создаются благоприятные условия расширения таких информационных потоков. Прежде всего, это поддержка союзов потребителей, которые целенаправленно, в лабораторных условиях производят проверку товаров широкого потребления, на предмет соответствия их качества уровню, который заявляет реклама. Результаты таких проверок получают широкую огласку и непосредственно влияют на потребительский выбор.

Высокая степень доверия информационному сектору потребителя объясняется, в основном, характером источников информации – они “личные”, распространяются людьми, не имеющими собственной заинтересованности (выгоды) в распространении информации того или иного рода. Степень доверия к данным такого рода, а значит и степень их влияния очень высоки. По одной простой причине: если цели рекламы и антирекламы

очевидны и преследуют выгоду, то инфо-сектор такой цели, ориентированной на определенный доход, не имеет. Этим обосновывается высокая степень доверительного отношения к источнику. Как отмечают специалисты: “согласно старому испытанному принципу, заслуживающий доверия источник информации увеличивает силу ее воздействия” [3, с.415].

Чем выше информационная насыщенность общества, чем больше развиты средства коммуникаций, тем больше предпосылок для интенсивного развития инфо-сектора. Наличие интернета дает дополнительный толчок. Здесь возникают сайты, освещающие проблемные ситуации с тем или иным товаром, что многократно увеличивает воздействие на заинтересованную аудиторию.

Поскольку доверие к инфо-сектору превышает доверие к рекламе, то при больших его объемах он способен превзойти рекламное воздействие на рынке. Происходит следующий процесс: 1) продукт появляется на рынке сопровождаемый рекламной компанией; 2) заинтересованный потребитель приобретает товар и начинает его использовать; 3) в ходе эксплуатации проявляются свойства продукта, а также качество изготовления – потребитель сравнивает их с уровнем, заявленным рекламой; 4) потребитель с готовностью делится своими впечатлениями с другими заинтересованными лицами по поводу оправдания или не оправдания ожиданий.

Чем больше потребителей продукта – тем больше потенциальных источников информации. И тем меньше сила непосредственного влияния рекламы, ввиду того, что появляются альтернативные генераторы данных.

Если в товарных потоках присутствует значительное количество изделий, не отвечающих ожиданиям потребителей, например низкого качества, то с момента равновесия информационных потоков количество покупателей начнет снижаться. Для поддержания объемов сбыта продавцу необходимо будет или увеличивать расходы на рекламу, повышая степень ее воздействия по сравнению с инфо-сектором, или предпринять действия по улучшению качества, или снизить цену. В любом случае, потребуется дополнительное финансирование, с тем, чтобы снизить воздействие инфо-сектора на потенциальных потребителей и поддержать их количество на достигнутом уровне.

Вот как оценивал значимость данной проблемы В. Деминг [5, с.188]: “никто даже приблизительно не может оценить будущие потери, возникшие из-за недовольства покупателя. Легко оценить стоимость замены бракованного изделия на технологической линии, но измерить, чего будет стоить получение потребителем бракованного изделия, не представляется возможным... Товары возвращаются, покупатели - нет”. Негативное воздействие информационного сектора сказывается на потере потенциальных потребителей конкретного товара. Кроме этого, конкуренты получают возможность осуществлять проведение антирекламы более обоснованного содержания.

Потери, которые несет производитель в ситуации, когда товар не отвечает ожиданиям клиентов, можно разделить на прямые и дополнительные.

Прямые – это потери как в производстве на исправление, модификацию и улучшение до необходимого уровня, так и в реализации – на штрафы, рекламации, а также ремонт и замену.

Дополнительные – это затраты от усиления рекламы, возможного снижения цены, и даже контрактных осложнений с компаньонами. Также сюда можно отнести эффект «молчаливого покупателя» и потерю потенциальных покупателей.

Потери потребителей от эффекта «молчаливого покупателя» можно рассчитать довольно точно на возможный будущий период времени. К «молчаливым покупателям» относятся те, кто в случае неудовлетворения купленным товаром перестают приобретать продукцию данного предприятия [6, с.76]. По подсчетам американских экономистов, такие покупатели составляют до 95% от всего их числа.

Кроме этого, опасность «недовольных» потребителей еще и в том, что при осуществлении предприятием широкой диверсификации, любые товары данного производителя не будут пользоваться спросом среди таких покупателей, а также, возможно и тех, кто получил от них информацию негативного характера. То есть возникает определенный множитель (коэффициент) увеличения числа потерянных потенциальных покупателей. По утверждениям специалистов, значение такого множителя достаточно велико, обычно больше двадцати. Крупная американская корпорация после тщательного исследования пришла к выводу, что о каждом случае недовольства потребителя узнают до 40 потенциальных покупателей [7].

Для менеджеров, занимающихся информационными проблемами рынка, одной из задач является определение тех данных (или фактов), которые заявляются клиентами, непосредственно использующими продукцию. А также той скорости, с которой эти данные распространяются в среде потенциальных потребителей, которые станут покупателями в будущие периоды реализации. В какой-то мере, это можно оценить, с помощью наблюдения изменения рыночной ситуации. Самым сложным, пожалуй, является оценка точного значения потребителей, которые отказались от покупки продукции под воздействием информационного сектора. Оценка общего количества может производиться через отдельные выборки потребителей с использованием статистических методов.

Чем выше значение информационного влияния (обмена), тем более интенсивно будет происходить изменение рыночной доли продавца, при отклонении реального проявления свойств его продукции от среднерыночного уровня. При больших отрицательных отклонениях, доля рынка способна серьезно уменьшиться. При значительных положительных

отклонениях – наоборот, производитель получает приток покупателей, что ведет к расширению его рыночной доли.

Понятно, что продавец может воздействовать на уровень потребительской ценности только своего продукта. В случае ее увеличения рынку должна быть предоставлена оперативная информация об этом. Характер информации должен быть активным. Это будет способствовать повышению статуса товара и, с высокой вероятностью, росту числа потенциальных потребителей.

Литература:

1. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 1997. - 256 с.
2. Томилов В.В., Сотникова С.И. Экономико-организационные основы управления маркетингом рабочей силы. - СПб.: Изд-во “Литера Плюс”, 2000. - 260 с.
3. Энджел Д. Поведение потребителей. - СПб: Питер Ком, 1999. - 768 с.
4. Прихач А.Ю. Основы управления конкурентоспособностью. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – 307 с.
5. Деминг В. Эдвард. Выход из кризиса. - Пер. с англ./Под ред. Г.Чебрикова - Тверь, Изд-во “Альба”, 1994 г. - 498с.
6. Харингтон Дж. Х. Управление качеством продукции в американских корпорациях: сокр. пер. с англ./Авт. вступ. ст. и науч. ред. Л.А.Конарева, - М.: Экономика, 1990. - 272 с.
7. Никсон Френк. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности: Пер. с англ. - 2-е русск. изд. - М.: Издательство стандартов, 1990. - 231 с.

РАЗДЕЛ 5. ИССЛЕДОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Б.В. Корнейчук

МЕРИТОКРАТИЯ КАК СИСТЕМА ВЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Тому, кто отличается своей игрой на флейте,
следует давать и лучший инструмент.

Аристотель. Политика. Книга третья

Мы определяем критерий разграничения стадий развития цивилизации не на основе анализа способа производства материальных благ, а на основе анализа сущностных характеристик сложившейся институциональной среды. Согласно данному подходу, смена доминирующей в обществе системы ценностей служит признаком наступления новой исторической эпохи: доиндустриальной, индустриальной и информационной. При этом эволюция ценностных представлений происходит в направлении возрастания значимости личностных способностей человека.

В доиндустриальном обществе, которое по своим временным границам совпадает с периодом средневековья, межчеловеческие взаимодействия реализуются преимущественно посредством насилия. Физическая сила субъекта власти проявляет себя как слепое природное явление, поэтому система ценностей доиндустриального общества несет на себе "родимые пятна" представлений первобытных людей, обожествлявших разрушительные силы природы. Общественная значимость человека определяется его возможностью совершать насилие в отношении других людей, а его личностные качества не принимаются во внимание. В обществе доминирует *авторитарная ориентация*, или ориентация на силу. Ее основной предпосылкой служит предположение, что единственный источник всех благ находится вне индивида и ничто нельзя создать самому, с помощью только своих усилий. Человек с такой ориентацией отнимает желаемое силой или хитростью. Развитие собственных способностей не относится к его приоритетным целям, поскольку он не стремится создавать что-либо новое, а ищет любые возможности использовать сделанное другими людьми.

В индустриальном обществе деятельность человека состоит преимущественно в механической обработке неживого вещества, что предопределяет механистический характер доминирующей концепции ценности. *Механистическая ценность* безлична, она выражается величиной внешнего, отчуждаемого богатства индивида. В индустриальном обществе индивид, не унаследовавший статус или материальное богатство, получают реальную возможность обрести их благодаря своей предпринимательской способности. Умение приобретать богатство становится наиболее уважаемой способностью человека, в то время как его общественная значимость слабо связана с творческими способностями как таковыми. В индустриальном обществе наивысшей ценностью обладают долговечные материальные элементы производства, а способность человека к постоянному изменению не востребована в хозяйственной жизни. В обществе доминирует *рыночная ориентация*, или ориентация на обладание. Воздействие человека с такой ориентацией на других членов общества аналогично механическому воздействию рабочего на материальный объект в процессе физического труда. Человек стремится установить полный контроль над окружающими его объектами, обладать ими. В семейной жизни рыночная ориентация выражается в подавлении одним из супругов другого супруга, в утрате последним своих индивидуальных качеств. Студент, ориентированный на обладание, сосредоточивает свое внимание на дословном воспроизведении лекционного материала в конспекте, который он "потребляет" в период сессии и т.д.

В информационном обществе деятельность человека состоит преимущественно в создании новой информации, что предопределяет "креативный" характер доминирующей концепции ценности (от англ. *creative* - творческий). *Креативная ценность* личностна, она выражается величиной внутреннего, неотчуждаемого богатства индивида. Наиболее уважаемой способностью человека становится умение создавать новую информацию, а поэтому его общественная значимость теперь зависит от реализованной способности к творчеству. В информационном обществе наивысшей ценностью обладают изменчивые элементы производства, каковыми являются работники с высоким творческим потенциалом. В обществе доминирует *плодотворная ориентация*, или ориентация на бытие. Воздействие человека на других людей осуществляется в процессе прямого межличностного обмена информационными продуктами творческой деятельности. Человек стремится установить равноправные отношения с другими людьми, он заинтересован в их творческом развитии, поскольку оно положительным образом сказывается на его собственном развитии. В семейной жизни ориентация на бытие выражается в духовной близости супругов, их совместном развитии в процессе постоянного творческого взаимодействия. Студент, ориентированный на бытие, стремится понять суть учебного материала, интегрировать его в систему имеющихся у него знаний и представлений и тем самым изменить самого себя. Степень институционализации концепции

креативной ценности может служить объективным индикатором зрелости системообразующих элементов информационного общества, а доминирование этой концепции в общественном сознании указывает на свершившийся переход общества в информационную эпоху.

Власть есть потенциальная возможность человека воздействовать на других людей, изменять их жизнь. Процесс реализации власти есть по сути процесс *отражения*, в котором субъект придает новые качества объекту. Результат властного воздействия выступает как информационный продукт высшей деятельности субъекта власти. Если следовать механистической трактовке информации, то власть выступает как безличное воздействие одного человека на другого, при котором изменяется внешняя среда жизнедеятельности последнего, но не его личность. Если следовать креативной трактовке информации, то власть выступает как межличностное информационное воздействие, при котором уникальный объект власти передает некоторые свои персональные качества объекту, "отражаясь" в нем. Эрих Фромм определяет власть первого вида как иррациональную, а власть второго вида как рациональную [9, с. 232].

Рациональная власть, или власть по принципу бытия, основывается не только на том, что какой-то индивид уполномочен выполнять определенные социальные функции, но в равной мере и на самой сущности личности. Рациональная власть способствует творческому развитию человека, который на нее опирается, поскольку она предполагает встречное межличностное воздействие на него со стороны объекта власти. *Иррациональная власть* безлична, она зиждется на силе и служит эксплуатации того, кто ей подчиняется. Власть этого вида не предполагает встречного воздействия на субъект со стороны объекта, что служит причиной отчуждения власти от ее носителя. В итоге происходит деградация субъекта власти как личности, а первоначальная реальная или мнимая компетентность власти переносится на мундир или титул, ее олицетворяющие. Те, кто обладает этими символами власти и извлекает из этого выгоду, должны подавить способность к реалистическому мышлению подчиненных им людей и заставить их верить вымыслу. Таким образом, субъект иррациональной власти заинтересован в творческом регрессе подвластных ему людей.

Каждой стадии развития цивилизации соответствует определенная форма власти. В доиндустриальном и индустриальном обществах доминируют неплодотворные ориентации и иррациональная власть. В доиндустриальном обществе власть базируется на авторитарной ориентации и проявляется в форме прямого силового воздействия. В обществе устанавливается *аристократия* – система власти, которая является политической по своей сути, поскольку экономические методы воздействия играют в обществе второстепенную роль. Статус человека передается по наследству и обычно подкрепляется пожизненным правом землевладения. В хозяйственной жизни господствует монополия, а в

политической – сословная власть. В индустриальном обществе власть базируется на рыночной ориентации и проявляется преимущественно как опосредованное рынком экономическое воздействие одного индивида на другого. Хотя насилие играет заметную роль в обществе, экономические методы воздействия занимают доминирующее положение. Развитие свободной конкуренции разрушает наследственную монополию, а значимость человека все более зависит от его предпринимательских достижений (прибыли). Главным этическим требованием к общественному устройству становится обеспечение равных исходных возможностей в хозяйственной жизни и равных юридических прав в сфере политики. Институционализация ценностного принципа равенства приводит к формированию новой системы власти – *демократии*, которая является политической по форме и экономической по содержанию. Демократия выступает как система общественного устройства, обеспечивающая каждому индивиду наиболее справедливые условия для самореализации в качестве субъекта рыночной власти.

Информационное общество характеризуется доминированием творческой деятельности в хозяйственной сфере и плодотворной ориентации в психологии людей. Межлические взаимодействия осуществляются теперь не посредством насилия или рыночного механизма, а непосредственно в форме прямого межличесного обмена продуктами творческой деятельности. Персонифицированное воздействие одного индивида на другого является, по сути проявлением специфической, креативной, формы власти. В процессе межличесного творческого взаимодействия каждый участник информационного обмена выступает одновременно субъектом и объектом креативной власти, однако, не в равной степени. В обществе выделяются индивиды, которые оказывают существенное воздействие на миллионы людей, в то время как встречное воздействие на субъект власти со стороны каждого отдельного объекта весьма незначительно или вовсе отсутствует. Такими центрами креативной власти являются известные писатели, ученые, музыканты и пр. Они образуют фундамент новой системы власти, которая имеет неполитический и неэкономический характер. Креативная власть направлена не на тело человека или среду его жизнедеятельности, а на его сознание, внутренний мир. Данную систему власти обычно называют *меритократией* (от англ. *merit* – заслуги). Это есть власть известных в обществе людей, которые добились высокого статуса благодаря выдающимся достижениям в своей профессиональной сфере.

Подведем итоги. Каждая из трех стадий развития цивилизации характеризуется некоторой концепцией ценности и системой власти. В доиндустриальную эпоху доминирует авторитарная ориентация и система политической власти – аристократия. В индустриальную эпоху доминирует рыночная ориентация и экономическая по сути, но политическая по форме система власти – демократия. В информационную

эпоху доминирует плодотворная ориентация и система креативной власти - меритократия.

Из тезиса о принципиальном различии систем власти в индустриальном и информационном обществах следует вывод о постепенном отмирании политических институтов демократии. На первый взгляд, этот вывод противоречит тенденции укрепления демократических основ современного российского общества, однако он вполне закономерен. Переход передовых стран в качественно новое состояние не может не сопровождаться качественными изменениями во всех сферах общественной жизни, в том числе политической. В экономике качественные изменения выражаются в *отмирании рыночной системы*, которая предстает как преходящая форма межлических взаимодействий. С возрастанием доли творчества в человеческой деятельности все более важную роль в общественной жизни играют прямые межлические взаимодействия, а сфера опосредованных, товарных взаимодействий сужается.

Экономическая система теряет свою традиционную форму, что дает основания некоторым авторам говорить о формировании "постэкономического" общества [6]. Данный термин подчеркивает грядущие качественные изменения в общественном устройстве, однако его нельзя признать удачным. Ведь экономика есть сфера человеческой деятельности, направленной на удовлетворение потребностей, которые не исчезают вместе с рыночной системой. Высшая потребность человека в творческой деятельности более полно удовлетворяется именно в информационном обществе. Сфера экономической (в широком смысле) деятельности в нем не сужается. Наоборот, к такой деятельности теперь с полным основанием относится творчество писателя, художника и музыканта, – тех членов общества, которые ранее считались непроизводительными.

Политическая система современного демократического государства представляет собой преходящую форму организации власти в обществе. Меритократия принципиально отличается от политической и экономической систем власти личностным характером воздействия на человека. Она делает упор на персональные результаты и заработанный статус, подтвержденными высшими авторитетами в данной области. Меритократия в самом высоком понимании этого слова состоит из тех, кто этого достоин, и в этом состоит этическое превосходство меритократии по отношению к предыдущим системам власти. Как отмечает Даниел Белл, общество, не выдвигающее лучших людей во главу своих основных институций, в социологическом и моральном отношении абсурдно [4, с. 613].

Формирование меритократии в информационном обществе предопределено логикой эволюционного процесса развития цивилизации, который разворачивается в направлении *индивидуализации*. Одним из первых, кто определил индивидуализацию как сущностную черту эволюции, был Герберт Спенсер. Он утверждал, что все преобразования в человеческих делах можно назвать стремлением к индивидуализации.

"Обладать большим разнообразием чувств, инстинктов, сил и способностей; иметь более сложное устройство своих особенностей и принадлежностей – значит более резко отличаться от созданий всякого иного рода, обнаруживать более определенную индивидуальность" [8, с. 495]. Развивая идеи Спенсера, Эмиль Дюркгейм исследовал в терминах индивидуализации ряд общественных явлений, в том числе разделение труда. По его мнению, быть личностью – это значит быть самостоятельным источником действий. Человек приобретает это качество только постольку, поскольку в нем есть нечто, принадлежащее лично ему и индивидуализирующее его [5, с.374]. Известный современный социолог Зигмунт Бауман характеризует нынешнюю стадию развития цивилизации как индивидуализированное общество [2].

Отмирание демократии как безличной власти и формирование меритократии как личностной власти представляет собой лишь частное проявление глобального процесса индивидуализации. С развитием общества возрастает творческая насыщенность жизнедеятельности, что создает объективные предпосылки для расширения сферы меритократии. На практике это проявляется как размывание политической (в узком смысле) системы власти и политизация (в широком смысле) любой творческой деятельности, в первую очередь научной. Экономика, наука и другие сферы творческой деятельности не могут более притворяться, будто не делают того, что делают, – изменяют условия общественной жизни, а значит, своими средствами вершат политику. Отсутствие центра политики необратимо, этот центр не восстановить даже через требование демократизации. Сами понятия политики и экономики утрачивают четкость и нуждаются в систематическом пересмотре [3, с.278-300].

В рамках концепции меритократии получает новую трактовку проблема *распределения* общественного богатства. В этом вопросе возможны два подхода: механистический и креативный. Согласно первому подходу, богатство материально, а его распределение понимается в традиционном смысле. Так, В. Иноземцев полагает, что субъекты меритократической власти образуют в будущем новый правящий класс, который консолидируется благодаря их приверженности постматериалистическим, надутилитарным ценностям. Поскольку данный класс контролирует важнейшие ресурсы современного общества – информацию и знания – он сможет перераспределять в свою пользу все возрастающую часть общественного богатства [7, с. 491]. При креативном подходе к проблеме распределения богатство в информационном обществе понимается как *время* творческих взаимодействий индивида. Такое определение богатства базируется на этическом постулате, утверждающем творчество в качестве высшего, абсолютного блага.

Объем креативного богатства, доступный индивиду, определяется двумя факторами: внутренним и внешним. Внутренний фактор связан со способностью индивида к творческой деятельности, а внешний – с

условиями его жизнедеятельности. Поэтому проблему распределения богатства следует рассматривать в двух аспектах. Неравенство в распределении творческих способностей в значительной мере предопределено наследственными качествами человека, но оно также существенно зависит от доступности образования. Если общество обеспечивает всем членам общества равный доступ к образованию вне зависимости от природных способностей, то неравенство первого вида минимально и меритократия не в состоянии влиять на него. Возможность реализации творческих способностей человека в форме межличностных взаимодействий на практике существенно зависит от материального богатства человека. С ростом денежного дохода он может сократить не-творческие компоненты жизнедеятельности: время физического труда на работе и в быту, затраты времени в транспорте и очередях, время болезни и др. Он может больше путешествовать, получать образование, посещать театры и т.д. Вместе с тем, каждый дополнительный рубль дохода обеспечивает все меньший прирост времени творческой деятельности, поскольку предельная полезность денег, как и любого материального блага, убывает. При некотором значении дохода его дальнейшее увеличение уже не приведет к повышению творческой содержательности жизни индивида, чему есть две причины. Во-первых, человек может достигнуть творческого порога, когда никакое улучшение внешних условий он уже не в состоянии использовать в целях повышения содержательности своей жизни (эффект "нового русского"). Вторая причина обесценивания дохода заключается в том, что существуют препятствия для расширения творческой деятельности человека, которые имеют не материальный, а общественно-обусловленный характер. Например, когда редактор газеты отказывается публиковать статью журналиста, последний лишается возможности оказать личностное воздействие на читателей и тем самым удовлетворить потребность в творчестве. Как видно из данного примера, в обществе существуют объективные предпосылки для вмешательства со стороны меритократии в процесс распределения креативного богатства посредством управления нематериальной, информационной средой жизнедеятельности. Предоставляя одним индивидам широкие возможности личностного воздействия на людей и одновременно ограничивая такие возможности другим индивидам, меритократия способна создавать существенное *информационное неравенство*. Но следует ли стремиться к информационному равенству всех граждан? Безусловно, нет. Поскольку общественная ценность продуктов творчества разных индивидов различна, у признанных специалистов возможность информационного воздействия должна быть больше, чем у новичков, которые еще не получили профессионального признания. В идеале субъекты меритократической власти должны распределять ресурсы информационного воздействия между людьми в строгом соответствии с их индивидуальными творческими достижениями. Как замечает по этому поводу Д. Белл, "хорошо

организованная меритократия может быть обществом хотя и неравенства, но справедливости" [4, с. 616].

В переходный период, когда институт меритократии еще не сформировался, система распределения информационного ресурса находится под сильным давлением отмирающих систем рыночной и политической власти. Три вида власти образуют в настоящее время некий конгломерат, в котором сложно вычлениить элементы той или иной чистой формы. Так, олигархи пытаются использовать свою денежную власть для обретения личностной власти посредством публикации книг и проведения оплаченных публичных акций. Политическая власть, в свою очередь, монополизирует информационный ресурс и распределяет его вопреки меритократическому принципу "по заслугам" в целях достижения сиюминутных выгод. С этих позиций интересно взглянуть на проведенную реформу российского избирательного законодательства. Отмена выборов депутатов Думы по одномандатным округам демонстрирует усиление в российском обществе тенденции обезличивания традиционной государственной власти и обособления от нее меритократии, которая получает импульс свободного развития как внеполитическая, гражданская система личностной власти нарождающегося информационного общества.

Литература:

1. *Аристотель*. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. Мн., 1998.
2. *Бауман З.* Индивидуализированное общество. М., 2002.
3. *Бек У.* Общество риска. На пути к другому модерну. М., 2000.
4. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999.
5. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1991.
6. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М., 1998.
7. *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. М., 1999.
8. *Спенсер Г.* Социальная статика. Изложение социальных законов, обуславливающих счастье человечества. СПб., 1906.
9. *Фромм Э.* Величие и ограниченность теории Фрейда. М., 2000.
10. *Фромм Э.* Человек для себя. Мн., 2003.
11. *Корнейчук Б.В.* Информационная экономика. СПб., 2006.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КООРДИНАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ НА РЫНКЕ РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ

Большинство экономистов сходятся во мнении, что в настоящее время осуществляется переход из индустриальной стадии развития общества в постиндустриальную стадию. Новую стадию развития экономики характеризуют по-разному: «новая экономика», «новый модерн», «сетевая экономика», «информационная экономика» и др. Действительно, наиболее характерной чертой современной экономики является доминирование информационного труда над физическим трудом и доминирование информационных продуктов над материальными продуктами. Данный общий теоретико-экономический подход к анализу современных экономических явлений мы применили при исследовании рынка рекрутинговых услуг. Наш выбор методологии предопределен тем обстоятельством, что рекрутинговая услуга, как отмечалось выше, есть, прежде всего, информационная услуга. Причем «информационность» этой услуги проявляется в двух аспектах. Во-первых, рекрутинг есть частный случай информационного посредничества на рынке труда, которым занимаются также такие экономические агенты как средства массовой информации и Интернет-провайдеры, не являющиеся субъектами рынка рекрутинговых услуг. Во-вторых, второй по значимости функцией рекрутингового агентства является профессиональное консультирование. Такая деятельность является информационной: консультант обрабатывает имеющиеся данные о соискателе и работодателе и производит некоторый новый информационный продукт в форме рекомендации, направления и т.д. При этом консультант проявляет творчество. Таким образом, две главные информационные функции рекрутингового агентства можно охарактеризовать как сбор и обработка информации (информационное посредничество) и анализ и производство информации (информационное творчество). Поскольку рекрутинговая услуга есть информационная услуга, анализ рынка таких услуг должен проводиться с использованием достижений современной теории информационной экономики.

В теории информационной экономики главным свойством информационного продукта является его неотчуждаемость. Создатель информационного продукта может продавать его много раз и в то же время использовать в своих интересах. Иными словами, обмен информационными продуктами не является, строго говоря, обычной рыночной сделкой. Число потребителей проданного информационного продукта растет быстрыми темпами, и этот процесс фактически невозможно контролировать. В результате наиболее значимые информационные продукты оказываются в

свободном доступе, т.е. превращаются в общественные блага. Таким образом, исследование рынка рекрутинговых услуг должно строиться на фундаментальном предположении о том, что социально-значимая информация, используемая рекрутинговыми агентствами, является общественным благом. Из этого предположения следует ряд важных выводов.

Во-первых, механизм функционирования традиционного, нерегулируемого рынка не может обеспечить необходимый обществу объем рекрутинговых услуг. Поэтому государство должно выступить в качестве производителя либо в качестве заказчика услуг данного вида. В настоящее время этот тезис реализуется на практике в развитых странах: функцию производителя и заказчика рекрутинговых услуг в этих странах выполняет государственная служба занятости.

Во-вторых, в силу высокой общественной значимости информации, касающейся трудоустройства населения, она должна быть общедоступной и не может служить источником прибыли частных предпринимателей. Данная позиция еще не утвердилась в качестве доминирующего этического принципа в общественном мнении. В предпринимательской среде (и не только российской) глубоко укоренился взгляд на информацию как важный ресурс предпринимательской деятельности, обеспечивающей фирме конкурентные преимущества. Попытки государства использовать внутреннюю информацию субъектов рынка в целях достижения общественно значимых целей часто встречают негативную реакцию в предпринимательском сообществе и рассматриваются как нарушение фундаментальных принципов рыночной экономики.

В-третьих, субъекты рынка, использующие и производящие социально-значимую информацию о соискателях и работодателях, должны учитывать в своей работе интересы общества в целом. Это требование времени реализуется в западных странах в рамках некоммерческого предпринимательства. В России некоммерческий сектор развит весьма слабо, что тормозит увеличение объема оказываемых населению социально-значимых услуг. Поэтому в настоящее время согласование частных и общественных целей на уровне первичного звена рекрутинговой деятельности затруднено институциональными факторами, влияние которых весьма консервативно и не может корректироваться в краткосрочном аспекте.

С позиций экономической теории, координационный механизм на рынке рекрутинговых услуг в информационной экономике – это общественный механизм, согласующий частные и общественные цели деятельности субъектов рынка и обусловленный общественно-смешанным характером рекрутинговой услуги.

Комплексный анализ российского рынка рекрутинговых услуг выявил негативные последствия отсутствия координационных механизмов на данном рынке. Стихийность и хаотичность развития посреднических услуг в

сфере подбора персонала и занятости требует упорядоченного подхода к регулированию процессов. С позиций теории управления, координационные механизмы на рынке рекрутинговых услуг – это организационно-экономические инструменты регулирования взаимодействий рекрутинговых организаций с государственными структурами в сфере занятости и подбора персонала, органов государственной власти с бизнес-структурами и т.п., направленные на оптимизацию функционирования рынка рекрутинговых услуг, повышение конкурентоспособности агентств по подбору персонала, увеличение степени координации информационных потоков между субъектами рынка и усиление социальной эффективности рекрутинговой деятельности.

Необходимость формирования координационных механизмов на рынке рекрутинговых услуг, на наш взгляд, обусловлено отсутствием координации процессов в сфере подбора персонала. За 16 лет существования рынка рекрутинговых услуг не разработан единый терминологический и методический инструментарий, который бы применялся всеми и большинством рекрутинговых агентств. Отсутствует стандартизация бизнес-процессов рекрутинговых агентств, в частности, не разработан единый алгоритм работы консультантов по подбору персонала с работодателями и соискателями. До сих пор не создана единая система сбора и анализа статистической информации о деятельности рекрутинговых агентств. Важной проблемой современной стадии развития сферы рекрутинговых услуг в России является отсутствие единой системы оценки качества предоставляемых услуг по подбору персонала.

Основная проблема развития сферы рекрутинговых услуг, по нашему мнению, заключается в отсутствии координационного взаимодействия с государственными структурами в сфере занятости, что негативно влияет на реализацию социальной политики государства. Координационное управление рынком рекрутинговых услуг, несомненно, приведет к повышению качества таких услуг. Сотрудничество рекрутинговых агентств с государственными структурами позволило бы первым минимизировать временные затраты на поиск неквалифицированной рабочей силы, а вторым – эффективнее осуществлять социальную политику.

Координационные механизмы на рынке рекрутинговых услуг должны служить оптимизации данного рынка, выполняя следующие задачи.

Во-первых, главной задачей формирования координационных механизмов является усиление межсекторальных связей на локальном, региональном и федеральном уровнях. Координационные механизмы нацелены на регулируемое взаимодействие рекрутинговых агентств с государственными органами занятости, органами местного самоуправления, организациями работодателей, организациями работников, специализированными средствами массовой информации, Интернет-сайтами, а также своими конкурентами для достижения большей социальной эффективности функционирования сферы рекрутинга.

Во-вторых, координация взаимодействия с государственными структурами занятости приводит к увеличению возможностей для повышения эффективности социальной политики за счет уменьшения уровня безработицы, повышения уровня занятости, а также повышения уровня доходов населения. Рекрутинг в широком смысле, по мнению автора, обладает значительным положительным внешним эффектом, который способствует увеличению степени удовлетворения потребностей работодателей и соискателей. Работодатель с помощью подобранного специально для его компании персонала достигает тактических и стратегических целей, минимизируя при этом убытки и максимизируя прибыль. Соответственно повышается уровень заработной платы высокопродуктивных работников, увеличивается их покупательная способность и уменьшается социальная напряженность в стране.

В-третьих, формирование координационных механизмов на рынке рекрутинговых услуг приведет, по мнению автора, к увеличению потребностей компаний-работодателей в профессиональных услугах по подбору квалифицированного персонала за счет большего распространения информации о существующих посредниках. Постоянное и разностороннее взаимодействие рекрутинговых агентств с компаниями-работодателями будет способствовать развитию бизнес-связей и бизнес-сообществ.

В-четвертых, разработка и реализация координационных механизмов на рынке рекрутинговых услуг приведет к усилению социального эффекта рекрутинга. Координационные механизмы должны способствовать реализации социальных программ, направленных на исключение дискриминации по различным признакам. Программу необходимо разрабатывать с учетом рекомендаций Международной организации труда, необходимо также принять соответствующие нормативно-правовые акты, направленные на защиту женщин, инвалидов, национальных меньшинств и ряда других категорий персонала. Усиление социального эффекта возможно только при существенном расширении некоммерческого сектора в рекрутинговой сфере. Предпосылки для этого уже созданы. Так, Ассоциация консультантов по подбору персонала является крупным некоммерческим объединением рекрутеров.

В-пятых, одной из основных задач, решаемых с помощью внедрения координационных механизмов на рынке рекрутинговых услуг, является управление информационными потоками. Каждый субъект рынка рекрутинговых услуг обладает ценной информацией, распоряжение которой приводит к получению разносторонних выгод. Однако часть информации, касающейся наличия вакансий на предприятиях, уровня заработных плат, показателей деятельности рекрутинговых агентств, должна, систематически аккумулироваться, обрабатываться и свободно распространяться среди участников рынка труда.

В-шестых, внедрение координационных механизмов в рекрутинговой сфере побудит действующие агентства по подбору персонала к

профессиональному взаимодействию, расширению спектра предоставляемых услуг, разработке стандартов качества, развитию информационных технологий и усилению конкурентных преимуществ.

В-седьмых, координация должна осуществляться на уровне взаимодействия субъектов рынка рекрутинговых услуг с профессиональными учебными заведениями. Основные цели такого взаимодействия заключаются в предоставлении информации о тенденциях развития трудовой сферы для определения номенклатуры дефицитных специальностей и профессий, целенаправленной работе по профориентации и трудоустройству выпускников профессиональных учебных заведений, внесения информации о них в базу данных рекрутинговых агентств, более широкого представительства в вузах специальности «Рекрутмент» и др.

В-восьмых, координационные механизмы должны внедряться на уровне государственной власти в целях реформирования и систематизации рекрутинговых бизнес-процессов. Необходимость такой координации обусловлена отсутствием стандартизации и сертификации рекрутинговых услуг. Так в июле 2001 года вступил в силу Закон о лицензировании отдельных видов деятельности, который не требует лицензирования услуг по подбору персонала.

Основой механизма координации должна стать всесторонняя стандартизация важнейших рекрутинговых процессов. Необходимо разработать единый адаптированный к российским условиям инструментарий, включающий основные понятия и процедуры сферы рекрутинга, а также создать единый алгоритм процесса рекрутинговой услуги с сопровождающей документацией. Необходимо также принять Морально-этический кодекс консультантов по подбору персонала (за основу может быть взят Морально-этический кодекс Ассоциации консультантов по персоналу), а также разработать нормативно-правовые акты, направленные на защиту конфиденциальности информации о соискателях. На наш взгляд, координационные механизмы должны использовать индикативную систему, позволяющую оценивать качество предоставляемых услуг, эффективность деятельности рекрутинговых агентств, параметры макро- микросреды рекрутинговых организаций, социальную эффективность рекрутинга, а также качество инфраструктурного обеспечения агентств по подбору персонала. Субъектом координации на рынке рекрутинговых услуг должен стать единый управляющий орган, реализующий административные, информационные и консультационные функции.

Литература:

1. Рикка С. Служба занятости: природа, назначение, функционирование. М.: Центр учебных и информационных технологий, 1993.
2. Корнейчук Б.В. Экономика труда: учебное пособие. М.: Гардарики, 2007.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПЛАТЫ ТРУДА

Важнейшей частью системы мотивации и стимулирования труда работника является заработная плата. Заработная плата должна быть достаточной, чтобы обеспечить сложившийся, привычный уровень жизни. В российской практике гарантируемый государством минимальный размер оплаты труда (МРОТ), который не может (по логике его утверждения) быть ниже прожиточного минимума трудоспособного населения, составляет 20-30% от прожиточного минимума. Низкая доля затрат на рабочую силу в общих производственных издержках предприятий (на уровне 15-20%; в странах с развитой рыночной экономикой 60-70%; разрыв месячного МРОТ, например, между США и Россией – более 50 раз) затрудняет высвобождение избыточного персонала, что осложняет процесс отраслевой реструктуризации и «перелива» труда между сферами хозяйственной деятельности.

Рост потребительских цен опережает рост номинальной заработной платы, что, естественно, приводит к резкому снижению трудовой мотивации, производительности труда, поиску теневых источников дохода и другим негативным последствиям. Низкая производительность труда делает воспроизводственный процесс более трудозатратным, снижает мотивацию работодателя к инвестированию средств в человеческий капитал. Нормализовать ситуацию невозможно без утверждения формальных правил, позволяющих планировать экономическую деятельность на длительную перспективу.

Следует отметить, что в российских условиях неформальные правила и устные договоренности имеют явный перевес перед условиями контрактов и другими формальными обязательствами. Специфика механизма стимулирования труда, основой которого является заработная плата, заключается в слабом контроле над соблюдением законодательных норм. В российских условиях баланс относительных выгод и издержек смещен в пользу неформальных «правил игры». Издержки, связанные с соблюдением существующего законодательства и действующих контрактов, чрезвычайно обременительны. Издержки, связанные с нарушением существующего законодательства и действующих контрактов, сравнительно невелики. Поэтому подавляющее большинство участников трудовых отношений предпочитают неформальные способы взаимодействия. В результате институциональную основу наемного труда составляют не столько законы и контракты, сколько различные неформальные институты.

К способам неформального или полуформального экономического взаимодействия можно отнести административные отпуска, работу по

182

сокращенному графику, вторичную и неполную занятость, теневые доходы, задержки выплаты заработной платы, выплату наличными без документального оформления. Все это ведет к персонификации отношений между работниками и работодателями, в результате чего явные трудовые контракты уступают место неявным.

Существует несколько причин слабой пластичности заработной платы как основы системы стимулирования. Одна из них – зависимость от прошлого. Д. Норд заметил, что «правила игры в обществе укрепляют сами себя, даже если они социально неэффективны. Поэтому понимание происхождения социальных норм представляется чрезвычайно важным».¹

Одной из важнейших частей системы стимулов является свод норм, рутин предписывающих поведение работников. Через формальные и неформальные правила управляющий состав руководит работниками. За неправильное поведение следует наказание, за правильное – вознаграждение. Эти меры принуждения и одобрения могут применяться произвольно (могут быть применены по усмотрению начальства), или они могут ограничиваться (формальными или неформальными) правилами. В последнем случае следует различать составление этих правил; наблюдение за соблюдением этих правил сотрудниками; и наказание или поощрение работников, (не) выполняющих эти стимулы. Управляющим остается широкое поле деятельности в плане их собственного усмотрения, какое поведение работников является корректным и какие стимулы следует применять.

Поскольку всеобщий контроль и управление человеческим трудом невозможны, управляющие всегда нуждаются в добровольном сотрудничестве работников. Тот факт, что «работа по правилам» может быть эффективной формой поведения работника, доказывает следующее: если рабочие начнут выполнять команды буквально, то выяснится, что эти команды всегда неточны и частично не согласуются друг с другом; нарушится трудовой процесс.² Следовательно, абсолютный контроль невозможен. Режимы правил, конечно, могут быть нарушены или изменены. Реально идет постоянная борьба по поводу интерпретации и изменения существующих правил, которые постоянно оспариваются, вводятся и отменяются.

Исторически работники предпочитали как можно большее ограничение произвола со стороны начальства. Ф. Сэлзник говорил о переходе от «исключительного» контракта, согласно которому продажа рабочей силы мало сопровождается, если не сопровождается вообще, ограничениями и предписаниями относительно возможностей ее использования начальством – к «конструктивному» контракту и к «творческому арбитражу», который устанавливает процедуры и ограничения в использовании труда».³

При наличии высокоразвитого «конструктивного контракта» система правил становится относительно автономной, потому что она обеспечивает воспроизводство отношений в производстве, защищая управление от самого

себя, от своей тенденции к произвольным вмешательствам, которые подорвали бы согласие, достигнутое в данном конкретном производстве.

В условиях становления информационной экономики формируется новый генотип работника, которого отличает высокий профессиональный уровень, наличие творческих способностей, проявляющихся в возможности видеть недостатки, находить пути их устранения, рациональном использовании экономических и природных ресурсов; желание постоянно повышать уровень своего образования и квалификации; экономическое мышлением, обусловившее умение определять оптимальные пути повышения эффективности предприятия, отрасли; способность применять новейшие технологические, проектно-конструкторские разработки; высокая технико-технологическая культура и т.п. Формирование нового генотипа работника означает, по существу, переход к экономике «дорогого человека». Поэтому наиболее актуальными в настоящее время являются нетрадиционные системы оплаты труда такие как: метод растяжек окладов и часовых тарифных ставок (учет ранга, компетенции, ценности должности на рынке, роли группового премирования); компенсационное моделирование и т.д.

Основными принципами метода растяжек окладов являются: широкие вилки, заменяющие традиционную структуру окладов; переключение доплат за компетенцию от работы на самого работника; большая увязка с ценами рынка, а не с соответствием окладов внутри компании; возрастающая роль премирования, связанная с групповым вознаграждением; повышенное внимание к признанию и вознаграждению индивидуальных заслуг. Отличительной особенностью метода являются максимальное количество рангов. Должности внутри ранга рассматриваются как примерно одинаковые в части важности и ценности для компании. Таким образом, один ранг может включать в себя все должности технических исполнителей и менеджеров нижнего звена (мастеров). В стоимостном выражении это может быть достаточно широкая вилка. Здесь важно не столько абсолютная величина, сколько сам размер вилки. Оклады внутри вилки устанавливаются в соответствии с ценами рынка и индивидуальными результатами. Решения по окладам переносят на уровень линейных руководителей, а служба управления персоналом играет консультативную функцию. Исходные оклады для новичков устанавливаются не по жестким нормам и процедурам (принцип минимума), а по уровню цен рынка труда и с учетом индивидуальных параметров работника. Решение принимает линейный руководитель исходя из выделенного бюджета. Со временем оклад растет внутри вилки с учетом профессионального роста и результатов труда индивидуума, а также динамики показателей рынка. Преимущества метода растяжек окладов заключаются в возможности стимулирования работников в условиях изменения содержания труда, смягчении влияния организационной структуры на размер оклада, управлении карьерой работников.

ИДЕНТИФИЦИРУЮЩИЕ ЗНАКИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Институт собственности сыграл значительную роль в развитии идентифицирующих знаков. Появление знаков собственности стало возможным во время так называемой первой экономической революции, т.е. при переориентации человека от охоты и собирательства к регулярному земледелию и domestикации животных. Развитие примитивного земледелия и скотоводства было связано с переходом от ничем не ограниченной собственности к "исключительной" общей собственности на соответствующие продукты и ресурсы. Во-первых, из доступа к ним исключались члены других племен. Во-вторых, для предотвращения сверхэксплуатации вводились правила, ограничивающие использование земли членами племени, – запреты, табу и т.д. Для объединения членов общины, а также для защиты угодий рода как от людей, так и от злых духов вводились первые идентификационные знаки, из известных нам, самые древние – тотемы, тамги, тавро.

В родовом обществе знак мог выполнять одновременно множество функций. У азиатских народов тамга принадлежала определенному роду и наносилась на посуду, выжигалась на теле коров и лошадей, высекалась на камнях и чурбанах у границ земельных владений рода, а также ею обозначали произведенное родом: керамика, ковры и др. Казахские жузы (племена в догосударственный период развития) использовали тамги и для подписания соглашений и религиозно-политических документов.

В дальнейшем стали выделяться специальные виды идентификации для различных целей. Авторство официального документа подтверждалось печатями, которыми обладали правители и высокопоставленные сановники на Востоке, а в Древнем Риме представители двух высших сословий – сенаторы и всадники. Для идентификации мастера использовалось клеймо ремесленника. На монетах и сосудах ставилась монограмма ответственного за данную работу. На скот ставилось тавро собственника. Монограммы городов, созданные в первых веках до нашей эры, использовались купцами для обозначения происхождения своего товара.

Становление информационного общества ставит перед идентификационными знаками новые задачи. Сам институт собственности меняет свои черты, распространяется феномен присвоения без отчуждения. Информационный продукт может многократно присваиваться разными индивидами, не переставая при этом быть собственностью своего создателя. Особенностью права пользования на нематериальные объекты является возможность их неоднократного использования неограниченным кругом лиц, без ущерба потребительским свойствам.

В связи с этим две основные функции идентифицирующих знаков – указание на собственность и авторство – сливаются в одну. Автор не теряет личных неимущественных прав на интеллектуальную собственность, даже если передает права на использование результатов своего труда в экономической деятельности другим лицам. Последние, как наиболее заинтересованные в защите своих прав на продукт, также могут использовать собственные идентифицирующие знаки.

К особенностям знаков идентификации, выполняющих свою непосредственную экономическую функцию в информационном обществе, можно отнести: индивидуальность, "техничность", секретность. Разберем эти свойства последовательно.

Во-первых, в информационном пространстве происходит возвращение к индивидуальным идентификационным знакам.

За последние несколько столетий произошла деперсонализация продукта деятельности. Клеймо ремесленника, известное еще в Древнем мире, уступило место знаку организации. Первоначально, это герб гильдии или цеха, в котором название ремесла передавалось геральдическими символами, ("armes parlantes"), а затем торговый знак фирмы, впитавший в себя все многообразие идентифицирующих символов прошедших веков. Таким образом, в Западной цивилизации на сегодняшний день широко распространенными и известными являются знаки организаций, в то время как индивидуальный знак, подпись, играет сравнительно небольшую роль.

Информационный продукт вновь возвращает нас к индивидуальным знакам идентификации, так как является результатом персонального, реже – коллективного творчества, но не деятельности организации.

Во-вторых, нематериальный характер объекта собственности вынуждает искать новые способы установки знаков. К попытке закрепления за собой информационного артефакта традиционным способом можно отнести наложение на фотографию или рисунок некоего фирменного знака. Естественно, в информационном поле этот метод не является эффективным, так как подобный знак может быть удален сравнительно легко. Исторические типы идентификации обычно подразумевали нанесение перманентных знаков, следовательно, в информационную эпоху знаки принадлежности должны встраиваться в информационный объект. Технологией подобного типа являются, например, так называемые "виртуальные водяные знаки", которые могут внедряться в код цифрового изображения. Программы фирмы "Adobe" автоматически тестируют открываемый файл на наличие водяных знаков (watermarks).

В-третьих, легкость копирования в информационном пространстве самих идентификационных знаков приводит к необходимости их засекречивания. В сети сегодня представлено множество товарных знаков, размещенных на рекламных сайтах отдельных фирм, однако, они не выполняют в информационном пространстве своей основной функции:

идентификации продукта. К тому же любые видимые глазом элементы в информационном пространстве могут использоваться лицами, не имеющими на них прав, поэтому товарный знак не может служить достоверным признаком принадлежности продукта конкретному производителю.

Идентифицирующее средство нового типа – электронно-цифровая подпись, по своей сути ближе к шифру, чем к подписи. Она представляет собой индивидуальный код, дающий ключ для чтения ("открытый ключ") к которому, владелец сохраняет секретным шифр создания подписи ("закрытый ключ"). Виртуальная подпись выдается удостоверяющим центром, поэтому владелец не имеет возможности "подделать" чужую подпись. Первоначально электронные подписи использовались в банковском деле, в настоящий момент они действуют в государственных и коммерческих организациях, и, вероятно, в 2007 году в России будет принят закон о юридической силе электронной подписи.

Идентификационные знаки нового поколения, встраиваемые в саму структуру информационного продукта, принципиально отличаются от своих предшественников тем, что они существуют только в цифровом виде и могут быть восприняты человеком лишь опосредованно, а также тем, что они исключительно технологичны и стандартизированы.

Несмотря на то, что подобные знаки выполняют основные экономические функции: способствуют защите прав собственности и указывают на качество товара, они не имеют художественной формы, и, следовательно, не могут нести символическую нагрузку, которая сопровождала идентификационный знак в ходе его истории, визуально отражая интересы и ценности владельца знака. В существовании этой дополнительной, символической функции можно убедиться хотя бы на примере личных эмблем эпохи Возрождения или изучая современные фирменные знаки, часто обладающие не только художественным, но и смысловым содержанием, а также на многих других исторических примерах.

В то же время, помимо экономической необходимости в информационном поле возникает другая проблема, которая решается с помощью идентификационных символов, – идентификация как преодоление анонимности, безличности человека в информационном пространстве. Историческую параллель здесь можно провести с временами рыцарских турниров. Железные доспехи, мало отличающиеся друг от друга, вынуждали прибегать к использованию различных символов на вооружении для выделения себя из массы, которые впоследствии стали сохраняться из поколения в поколение и превратились в гербы. Сегодня при общении в рамках информационной сети пользователи используют вместе с "ником" и некий визуальный знак. При официальном общении это будет, скорее всего, фотография, однако в многочисленных форумах и чатах визуальным идентификатором могут выступать самые различные изображения, от животных до абстрактных символов.

Таким образом, неразделимые в прошлом стороны идентифицирующих знаков: экономическая и выразительная (символическая), в информационную эпоху раскрываются как два различных способа персонификации нематериального объекта:

– официальный идентификатор, электронный, не имеющий различимых человеком особенностей, выдаваемый специальными организациями и гарантирующий принадлежность конкретному человеку;

– индивидуальный, зримый и образный, создаваемый самостоятельно и произвольно, раскрывающий не "физическое лицо", а личность человека.

С.А. Дятлов

НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

(Работа подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 06-02-00225а)

В современных условиях для достижения устойчивого экономического роста в России важное значение имеет государственная поддержка и финансирование секторов, связанных с развитием передовых отраслей промышленности, ИКТ и человеческого капитала. Особую роль в этом призвана сыграть активная инвестиционная политика правительства и использование новых инвестиционных инструментов. В 90-е годы XX века российская экономика испытывала колоссальный недостаток инвестиций. Например, в период 1991-1998 гг. вложения в основной капитал упали в пять раз. Годовой объем инвестиций в экономике в 2006 г. достиг лишь примерно 45% от уровня 1990 г., а в промышленности – 38%. Износ основных фондов в базовых отраслях промышленности составляет 50-70%. Износ коммунальных сетей, по оценке Минрегионразвития, составляет 55-65%, а на их восстановление нужно \$57 млрд, или 20 годовых объемов инвестиций в отрасль. По подсчетам замминистра экономического развития Андрея Белоусова для того, чтобы денег хватило на модернизацию и текущее функционирование инфраструктурных отраслей (электроэнергетика, транспорт, ЖКХ), инвестиции в них до 2020 г. должны расти не менее чем на 6-7% в год.

В 2006 году правительство разработало и начало внедрение ряда новых инвестиционных инструментов. Законодательно утверждены инвестфонд, особые экономические зоны (ОЭЗ), технопарки, венчурная компания и концессии. Каналом для проводки госинвестиций будет Банк развития. Минэкономразвития рассчитывает, что все это ускорит рост ВВП на 0,5-0,7% в год. В инвестфонде аккумулировано 197 млрд руб. Претендовать на

эти деньги могут только проекты с минимальной стоимостью 5 млрд руб., “способствующие развитию страны” и невозможные без участия государства. Из 46 претендентов средства пока решено дать девяти. С 2002 г. реализуется Федеральная Целевая Программа (ФЦП) «Электронная Россия», в рамках которой выделяются значительные средства на развитие высокотехнологичных отраслей.

Российские компании становятся одними из крупнейших инвесторов в мире. Агентство The Economist Intelligence Unit (EIU) недавно подсчитало, что в 2005 г. российские предприниматели потратили на скупку зарубежных активов \$120 млрд. Больше инвестировали за рубеж только Гонконг – \$470,5 млрд. и Британские Виргинские острова – \$123,2 млрд. Российские компании сегодня они ищут возможности объединения с мировыми лидерами в своих отраслях.

Сфера ИКТ должна получить от государства наивысший приоритет в развитии. За последние 2 года в России государство стало крупнейшим заказчиком информационных проектов. Например, бюджет программы по введению в России биометрических паспортов, по предварительным оценкам, составит от 500 млн. до 1 млрд. долларов.

Для поддержания динамики ИКТ – сектора требуется огромный венчурный капитал. По данным журнала «Эксперт», объем венчурных инвестиций в России в 2005 г. составил 62-65 млн. долларов. Основные суммы сделок пришлось на программное обеспечение (22 млн. долл.) и телекоммуникации (21 млн. долл.). Для поддержки IT-отрасли в 2007 г. создана Российская венчурная компания с уставным капиталом 15 млрд. руб. заключено первое концессионное соглашение – строительство Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге. Значительно выросли затраты, распределяемые в рамках целевых и адресных инвестпрограмм. В 2006 г. 50 ФЦП получили 363,6 млрд руб., а в следующие три года на стройки и НИОКР будет израсходовано около 3 трлн руб. Растет предоставление госгарантий экспортерам и субсидирование процентных ставок.

В настоящее время по предложению Мининформсвязи создан *Российский инвестиционный фонд информационных технологий (РИФИТ)*, в котором доля государства в уставном капитале составит 49% голосующих акций, остальные средства предполагается привлечь с помощью Венчурного инновационного фонда, средств частных инвесторов. По истечении 5 лет государство выйдет из числа акционеров фонда. Предположительно размер РИФИТа составит 100 млн. долларов.

В 2005 г. в России началась реализация государственной программы поддержки отрасли информационных технологий. С этой целью предусмотрено создание специализированных *технопарков в сфере ИТ* и развития малого бизнеса, всесторонней поддержки и развития системы профессиональной подготовки ИТ – специалистов и другие. В целом при успешной реализации трех этапов – *подготовительного, первого* (2006-2007

гг.) и *второго* (2008-2010 гг.) – ключевые показатели результативности должны составить: увеличение отечественного ИТ – рынка на 570% (до 40 млрд. долл.) и объема экспорта на 410% (до 3 млрд. долл.).

Согласно Программе, структура инвестиций в российской экономике изменится в сторону *роста инвестиций в информационный сектор* с 2003 по 2015 гг. более чем в 2 раза: с 9,3% до 19,1%. Удельный вес информационного сектора экономики в ВВП вырастет с нынешних 8,6% до 16,2% в 2015 г. В то же время доля нефтегазового сектора в ВВП сократится с 27% в 2004 г. до 20% в 2015 г, а инвестиции в этот сектор снизятся в 1,4 раза: с 20,2% в 2003 г. до 14,7% в 2015 г. Занятость в информационном секторе повысится на 39%, а ее доля в общем числе занятых в экономике возрастает с 4,9% (2004 г.) до 6,8% в 2015 г.

В июле 2005 г. в РФ принят Закон об особых экономических зонах (ОЭЗ), который предусматривает создавать на срок до 20 лет. Министерство информсвязи представило летом 2005 г. в правительство *«Концепцию госпрограммы по развитию технопарков в России до 2010 г.»* В качестве *точек роста* в сфере высоких технологий в России предполагается создать 7-10 технико-внедренческих зон. Одно рабочее место в технопарке будет создавать *3 рабочих места в других отраслях экономики*. Прогнозируется, что 20% экспорта товаров и услуг в России будет получено от деятельности технико-внедренческих зон. Технопарки, специализирующиеся на производстве программного обеспечения, – это позитивный шаг к информационному обществу с позиции увеличения вклада ИКТ в ВВП.

В декабре 2005 г. Минэкономразвития приняло постановление о создании 6 особых экономических зон (ОЭЗ), в число которых вошли 4 ИТ – проекта – Зеленоград, Дубна, Петербург и Томск. Резиденты четырех технико-внедренческих и двух промышленных зон получают налоговые льготы, бюджет дал 12 млрд руб. на строительство инфраструктуры. Принято решение о создании семи туристических зон.

Технопарки позволяют создавать крупные ИТ – компании, которым легче привлекать иностранный капитал. В 2005-2010 гг., по данным ОЭСР, из развитых стран в развивающиеся перетекут около 100 млрд. долларов крупных компаний на аутсорсинг ПО и ИТ – услуг. Финская фирма «Технополис» готова вложить 220 млн. евро в организацию «силиконовой долины» под Петербургом. По прогнозам экспертов, это будет крупнейший технопарк в России, возможно, один из самых крупных в Европе. Технопарки и технополисы должны способствовать стимулированию инвестиционной активности, структурной перестройке экономики и ее ускоренному росту на основе высокотехнологичного производства.

Правительство России в проекте Программы социально-экономического развития страны на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.) пересмотрело приоритеты экономического роста. В сектор «новой» экономики России разработчики проекта Программы включили и

отрасли социальной сферы, осуществляющие инвестиции в человеческий капитал, в том числе в науку, научное обслуживание и образование.

В России начали активно реализоваться приоритетные национальные проекты: в 2006 году на их реализацию было выделено 165,3 млрд руб., в 2007 году – еще 216,5 млрд руб. Дополнительные ассигнования на медицину и сельское хозяйство достигают половины их бюджетов, образовательные проекты превышают 17% расходов на эту сферу. А на доступность жилья бюджет за два года потратит 213 млрд руб. Также с 1 января 2007 года в России заработала программа «материнского капитала» по стимулированию рождаемости, в соответствии с которой за каждого рожденного ребенка матери будет выплачиваться единовременное пособие в размере 250 тыс. рублей, которая будет ежегодно индексироваться в соответствии с инфляцией.

Инвестиции в крупные инновационные проекты, в ИКТ, в человеческий капитал обладают мультипликационным эффектом, поскольку они ускоряют рост самого ИКТ – сектора, а также способствуют росту эффективности сопряженных отраслей и в целом экономики России.

В.В. Засядь-Волк

ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОБЪЕКТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Земельно-имущественные отношения выделяются в особую социально-экономическую категорию не только из-за специфики земли как уникального объекта всеобщих многоцелевых интересов, но также в силу двойственности состояния земельного фонда, участвующего в общественном воспроизводстве одновременно в качестве природного ресурса и товара.

Постановка проблемы о взаимоотношениях земли и расположенной на ней недвижимости напоминает глобальный вопрос человечества: «Что первично: курица или яйцо?» С этой точки зрения российская законодательная и нормативная база отличается редкой в условиях современного времени противоречивостью. Много лет назад, в XIX и начале XX века гражданское право России безусловно признавало землю недвижимым имуществом. На нее распространялось общее гражданское законодательство о недвижимости и, естественно, положение о всех вещных и обязательных правах, связанных с недвижимостью. На первый

взгляд подобная ситуация существует и в современных законодательных актах. Так, в 130 статье Гражданского кодекса недвижимое имущество определяется (упрощенно) как земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей.

С другой стороны, особая национальная ценность земельных участков, их долговечность, практическая непотребляемость в процессе использования (и ряд других характеристик) обусловили необходимость принятия специальных правил их использования и имущественного оборота. Эта норма содержится и в Конституции Российской Федерации. 36 статья (часть III) определяет необходимость наличия в России специального земельного законодательства. Кроме того, в Гражданском кодексе Российской Федерации содержится специальная глава (N 17 – «Право собственности и другие вещные права на землю»), которая полностью посвящена особенностям регулирования использования земель в России. Глава устанавливает единые для России рамочные основы процедуры по условиям и порядку использования земли. Все вышеназванное определяет землю как основу использования и оборота всего того, что на ней находится.

Однако в законодательстве содержится ряд принципиальных положений, отражающих статусную роль недвижимости в гражданском обороте. Об этом свидетельствуют:

и нормы гражданского кодекса (в частности статья 552, определяющая переход права на землю «вслед» за переходом права на недвижимость);

и часть законодательства об ипотеке;

и существующая (по умолчанию) возможность купли-продажи недвижимости без земельного участка – в том случае, если земля при этом находится в собственности государства (участок при этом «присоединяется» к недвижимости и то или иное право на него затем «автоматически» может быть оформлено покупателем недвижимости).

Таким образом, логически мы приходим к важному с точки зрения государственного управления выводу: до сих пор во многом остается открытым вопрос о конкретных способах государственного управления недвижимостью как совокупности земельного участка и всего, что на нем расположено. Это принципиальный вопрос, ответ на который во многом будет способствовать рациональному и эффективному использованию земли и недвижимости в России.

Сущность земельных отношений как основы рационального использования недвижимости состоит в том, что земля – необходимое условие любой деятельности. Лектор в вузе, стоя в аудитории (вместе со слушателями) получает возможность осуществления своей основной деятельности благодаря наличию здания вуза. Здание же, учитывая имеющиеся на него права, – это целиком «заслуга» земельного участка. Логика проста. Нет участка как объекта права – нет возможности возвести соответствующее здание. Нет здания – нет деятельности. Исключений

здесь нет. Следовательно, земельные отношения в любом государстве, а вернее – их адекватность соответствию социально-экономическим условиям и предпосылкам, – играют исключительно важную роль для реализации задач развития. Поэтому в любом обществе важнейшее значение имеет формирование земельной политики как отношения государства к способам эффективного использования земли.

Для выработки действенной земельной политики в уважающем себя государстве необходимо «всего-навсего» ответить на один вопрос: как сделать так, чтобы земля сделалась источником благосостояния общества в целом (а не отдельных индивидуумов)? Поэтому так важны «правила» управления землей (т.е. использования земельных ресурсов).

Это и правила предоставления земли, и ее использования, и перехода права (т.е. рынка). Для органов власти такие правила являются (в идеале) залогом эффективного использования земли (а значит – процветания), а для «пользователей» в широком смысле – возможность беспрепятственно осуществлять задуманный вид деятельности (что при разумных правилах принесет несомненную выгоду и государству).

Таким образом, земля является основным фактором организации производительных сил. Рациональное использование земли – функция самосохранения любого государства. Ограниченность и невосполнимость этого ресурса вызывает объективную необходимость создания жестких правил землепользования.

Земельные ресурсы являются основным активом государства и регионов по привлечению кредитов, займов, инвестиций и обеспечивают высокую долю поступлений в бюджеты всех уровней. Вместе с тем, в рыночной экономике земля имеет свойства товара и может служить объектом имущественных сделок. Таким образом, земля может рассматриваться как условие и как объект экономических отношений.

Земля как условие экономических отношений – это стратегический ресурс государства. Важно, что общее условие любой деятельности, включая производственную, социальную и т.д. – наличие самой земли как ее материального основания. Ограниченность и невосполнимость этого ресурса вызывает объективную необходимость общественного регулирования правовых норм и условий землепользования. Кроме того, земля как условие экономического развития рассматривается как один из важнейших источников рентных поступлений государства.

Объектом экономических отношений является земля как реальный товар, обладающий стоимостью. И прямая продажная стоимость земли (цена), и стоимость земли как объекта инвестиций (отложенная, или косвенная стоимость) возникают при условии выделения конкретного объекта права – земельного участка.

Таким образом, ясно прослеживается связь земельных отношений и в целом экономических отношений в государстве.

После 1917 года в связи с отменой в конституции РСФСР 1918 года частной собственности на землю в начале двадцатых годов исчезло само понятие деления на движимое и недвижимое имущество. Сама земля была объявлена достоянием государства и исключена из экономического оборота. Право деятельности на земле подтверждалось правом пользования землей. Земля при этом оставалась в собственности государства. Все последующие законодательные акты по регулированию использования земли, в частности, Земельный кодекс РСФСР 1922 года, Основы земельного законодательства СССР и союзных республик 1968 года регламентировали порядок предоставления и использования земельных участков исходя из исключительно государственной собственности на землю. Те же принципы содержались в земельном кодексе СССР 1970 года.

Проведение экономических преобразований на рубеже 80-х и 90-х годов обусловило необходимость вовлечения земли в экономический оборот. В условиях экономической реформы земля должна «работать» и как условие, и как объект экономических отношений. Экономическая «оторванность» социально-экономической деятельности и ее результатов от ее материальной основы, невозможность использовать экономический «вес» земли при организации этой деятельности обусловили необходимость проведения земельной реформы. В результате этой реформы земля должна реально превратиться в фактор экономических отношений.

Рассмотрим роль недвижимости как второй составляющей земельно-имущественного комплекса. Развернутое определение недвижимого имущества предполагает возможное наличие трех его составных частей:

- земельный участок
- усовершенствования (улучшения) земли
- принадлежности недвижимого имущества

Земельный участок – часть единого земельного фонда Российской Федерации, имеющая фиксированное местоположение, границы, площадь и правовой статус. (Официальное определение содержится в Земельном кодексе Российской Федерации: часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке).

Усовершенствования на земле – любые произведенные на земле изменения, влияющие на ее стоимость. Собственно на поверхности земли это могут быть различного рода мелиоративные сооружения, любая инженерная подготовка, а также возведенные на земельном участке здания и сооружения.

Принадлежности недвижимости – движимые по своей природе вещи, прикрепленные к недвижимому имуществу (земельному участку, зданию) и являющиеся его неотъемлемой (технологически или по закону, договору) частью.

Непосредственным объектом государственного управления и регулирования является объект недвижимости, как часть того или иного вида недвижимого имущества, обладающая определенным правовым статусом, которая может являться объектом учета и регистрации. Таким образом, объект недвижимости – юридически обособленная часть недвижимости, состоящая из земельного участка и всех прочно связанных с ним объектов.

Каким образом государство может регулировать использование части объекта, а именно – земельного участка? Совершенно очевидно, что управление использованием земельных ресурсов – самостоятельная и чрезвычайно важная часть системы управления недвижимостью, в силу специфики земли как основы объекта недвижимости.

Таким образом, возникает понятие земельно-имущественного комплекса. Земельно-имущественный комплекс как объект управления и регулирования представляет собой единый комплекс недвижимого имущества, включающего в себя и земельные участки в установленных границах, и соответствующие им объекты недвижимости на определенной территории.

Эффективность земельно-имущественного комплекса определяется увеличением рыночной стоимости и доходности расположенной на территории недвижимости, ростом налоговых и иных поступлений в государственных бюджет и, самое главное, улучшением благосостояния населения территории и города в целом (появление новых рабочих мест, развитие объектов социальной инфраструктуры, благоустройство территории и т.д.)

Очевидно, что в числе наиболее острых проблем развития земельно-имущественного комплекса находятся проблемы, решение которых во многом связано с организацией эффективного управления. К их числу относятся: низкое качество эксплуатации недвижимости, относительно низкие объемы инвестиций в землю и недвижимость и, как следствие, относительно невысокая доля рентных поступлений в бюджеты от земли и недвижимого имущества.

Управление земельно-имущественным комплексом в государстве может осуществляться по ряду различных направлений (включая экологическое, историко-культурное, архитектурно-строительное и т.д.). В их числе – использование земельно-имущественного комплекса как фактора эффективного развития территорий. И с этой точки зрения главным здесь является обеспечение эффективного развития территорий за счет привлечения инвестиций в земельно-имущественный комплекс.

В современных условиях развития крупного города именно земля и расположенная на ней недвижимость являются основным объектом инвестиций, как база реализации инвестиционных проектов. С этой точки зрения земельно-имущественный комплекс – стратегический ресурс развития любого региона. При этом не особенно важно, какова форма

собственности на землю и недвижимость, являющиеся объектами инвестиций; та или иная форма собственности лишь определяет необходимость реализации того или иного комплекса мер воздействия на соответствующий инвестиционный процесс. В этих условиях система эффективного управления земельно-имущественным комплексом должна быть направлена прежде всего на реализацию инвестиционного потенциала территории.

Д.А. Марушко

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях компьютеризации и информатизации новые знания и навыки позволяют экономически активной части населения адаптироваться к условиям информационного общества и обеспечить в нем себе достойное место. Поэтому вполне естественно, что качество и образ жизни населения на индивидуальном и организационном уровнях зависят от интенсивности информатизации, которая не просто трансформирует социально-экономические процессы в обществе, но и способствует преобразованию «контекста отношений между людьми».[1, с. 3]

Технологическая революция в информационных технологиях создает иную материальную основу общества. Источником производительности в информационной экономике являются технологии генерирования знаний. Данная особенность характеризуется преобладанием творческого труда в производстве интеллектуальных и материальных благ. Результатом творческого труда является информационный продукт, а не материальный, который был свойственен индустриальной эпохе.[2, с.15] Итак, новая экономическая доминанта в современном обществе заменяет устаревшую, причем таких значительных изменений в обществе не происходило в течение нескольких столетий.

Постиндустриальное общество формируется в условиях интенсивного наращивания и освоения интеллектуального потенциала, в прогрессе теоретического знания и методов его использования. Данный тезис основателя концепции постиндустриализма Д. Белла в настоящее время фактически не может подвергаться сомнению.[3, с. 26] Происходит изменение характеристик благ, преобладающих в обществе. Во-первых, трансформируется физическая форма – благо становится нематериальным. Во-вторых, видоизменяется экономическая форма – благо становится нетоварным, т.е. экономические отношения по созданию, распределению и

использованию информационных продуктов и услуг не сопровождаются товарным обменом, основанным на денежных расчетах.[2, с. 15] Таким образом, трансформация социально-экономических процессов позволяет сделать вывод о том, что информационная экономика постепенно начинает заменять собой индустриальную экономику.

В настоящее время общепризнанной теории информационной экономики, разделяемой большинством экономистов, пока не сформировано. Основная причина заключается в сохраняющихся принципах индустриальной экономики, господствующих в экономической науке и поддерживаемых современной практикой экономического образования.

В современной трактовке термин «информационная экономика» был введен в научный оборот сравнительно недавно — после опубликования монографии Мануэля Кастельса «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» в 1998г. Данный научный труд позволяет заново переосмыслить роль и значение информации в современных социально-экономических процессах и является основой для формирования слаженной экономической теории информационного общества.

В узком значении понятие «информационная экономика» означает сектор информационной индустрии в экономической системе общества. Под расширенным значением данного термина понимают экономику информационного общества, основанную на широкой информатизации и прикладном использовании информационно-коммуникационных технологий в процессах самоорганизации и гармонизации экономической системы. Экономическая теория информационного общества представляет собой теорию информационной экономики, которая находится на начальном этапе своего формирования, что обуславливается трансформационным периодом перехода к информационной фазе социально-экономического развития.

Информационная экономика исследует экономические законы воспроизводства информации и научного знания, а также особенности экономических отношений, формирующихся при производстве информации, ее обращении и потреблении. Иными словами, предмет информационной экономики проявляется в экономической сущности процессов производства, товарного обращения и производственного потребления информации научно-технического содержания, экономических формах протекания данных процессов, а также экономических законах, осуществляющих управление их развитием.[4, с.20]

Формирование информационной экономики представляет собой результат новой постиндустриальной организации социально-экономической системы общества с использованием новейших информационно-телекоммуникационных и интеллектуальных возможностей, направленных на значительное увеличение ее эффективности в сопоставлении с производством материальных благ индустриального общества.

Информационную экономику можно охарактеризовать как метаэкономику в качестве области знания по отношению к отраслевым

экономикам, которые исследуют экономические особенности материально-технической базы информационных технологий, их эффективное использование, создание научных знаний и разработку средств и механизмов их распространения. Специфическое проявление данной области знания происходит при исследовании информации как экономического ресурса, комплексном анализе информационных отношений, объединяющих их отдельные аспекты в целостный объект, действующий в системе государственного регулирования и рыночных отношений. Важнейшей задачей, которую выполняет информационная экономика, является проведение исследований и выявление закономерностей развития информационно-электронной сферы, ее функций, условий и факторов формирования информационно-технологического уклада в Республике Беларусь.[5, с. 97] Продуктами информационной экономики являются теоретико-методологические предложения и прикладные рекомендации по увеличению эффективности функционирования информационно-электронной сферы.

В настоящее время научное знание и информационные ресурсы являются основным ресурсом развития национальной экономики. Структура современного общества начинает реорганизовываться в направлении увеличения эффективности обработки информации. Общественное положение субъектов, их значимость и социальный статус определяются, прежде всего, научными знаниями, информацией и информационными ресурсами, а не только классическими товарами, капиталами или условиями производства. Приоритеты начинают интенсивно смещаться от капиталов и собственности к информации и научным знаниям.

Отметим, что информация, как и другие производственные ресурсы, выступают объектом собственности, поэтому по данному признаку информационная экономика имеет прямое сходство с индустриальной, однако знания, в отличие от других материальных ресурсов, являются только объектом владения, что позволяет сформировать качественно новую базу для хозяйственной системы. Индустриальный период, заменив аграрный, стал колоссальным результатом развития человечества: впервые появился сектор общественного производства, который позволил выработать относительно самостоятельное соотношение между затратами и результатами труда. Рост общественного богатства происходил за счет увеличения объемов энергии, рабочей силы и сырьевых ресурсов в процессе массового материального производства. В настоящее время происходят процессы, увеличивающие экономические результаты более эффективно за счет использования знаний, а не применения прочих производственных факторов. Природный фактор, определявший уровень свободы личности на ранних периодах развития истории, уступает место социальному, выступающему основным условием в индустриальный период, что означает смену ограничителей прогресса цивилизации при переходе от аграрного общества к индустриальному. При этом данные

факторы воплощают в себе действие силы, независимой от стремлений человека. Обстоятельства, обусловливаемые социальной средой снижают свое воздействие на человека при переходе от индустриального общества к постиндустриальному. Постиндустриальная социальная система сильно отличается от аграрного и индустриального обществ, т.к. ключевое значение приобретают внутренние силы самой личности, которые в известном смысле в тоже время можно рассматривать как новое проявление сил природы. Развитие самого человека становится залогом социально-экономического прогресса, а это ранее не рассматривалось классической экономической теорией, организовавшей как наука о закономерностях развития производства нематериальных и материальных благ, а не личности. Вследствие этого, экономика информационного общества с традиционных принципов рассматривается как экономика парадоксов.

Следует отметить, что в исследованиях информационного общества происходит в целом смещение внимания с энергетических и материально-вещественных ресурсов на ресурсы интеллектуально-технологического характера. Поэтому становится вполне закономерным формирование экономической теории информационного общества, которое ориентировано на приоритетное производство информационных продуктов.

Выработка предложений по эффективному использованию информационных технологий в конкретных отраслях народного хозяйства является главной задачей информационной экономики. Соответственно прикладное использование знаний в информационной экономике имеет прямое отношение к перспективным направлениям развития технологического потенциала общества.

Представляется, что результаты перехода мировой системы к новому постиндустриальному социально-экономическому укладу XXI века – информационному обществу – будут предопределять реальный процесс развития цивилизации в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Формирование нового типа экономической системы – «информационной экономики» за счет интенсивного создания глобальной информационно-телекоммуникационной среды раскрывает принципиально иные возможности в разнообразных областях социально-экономической деятельности.[6] Интенсивное использование интеллектуального потенциала общества является главным возобновляемым ресурсом устойчивого прогрессивного развития такой экономики, что позволяет резко повысить ее эффективность по сравнению с производством индустриального общества и оказать значительное влияние на динамику развития международных отношений.

Литература:

1. Martin W.J. The Global Information Society. Aldershot: Aslieb Gower; Brookfield, Vt, USA: Gower, 1995. -398p.

2. Корнейчук Б.В. Информационная экономика. –СПб.: Питер, 2006г.-400с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999.-624с.
4. Марушко Д.А. Перспективы внедрения информационных технологий в систему регулирования инновационной деятельности Республики Беларусь // Научно-методический журнал «Проблемы правовой информатизации». – 2005. – № 1. – С.19-22.
5. Мясникович М.В., Лесникович А.И., Дедков С.М. Наука Беларуси на современном этапе: задачи и организация научной, научно-технической и инновационной деятельности. –Минск: Бел. наука, 2006. -214с.
6. О Государственной программе информатизации Республики Беларусь на 2003-2005 годы и на перспективу до 2010 года «Электронная Беларусь»: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 27 дек. 2002г., №1819 с изм. от 13 мар. 2006г., №338 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] /Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. –Минск, 2006.

О.В. Сальникова

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глобальные изменения последних десятилетий охватили все сферы жизни и деятельности. Наиболее активно протекают процессы информатизации общества, которые свидетельствуют о переходе от «материального» общества к информационному, основанному на производстве, потреблении и распространении информации. Это показывает решающую роль образования и науки, информоемких и наукоемких технологий в обеспечении интенсивного роста экономики в настоящее время, таким образом, формируется новый хозяйственный механизм, направленный на эффективную работу с информацией, называемый «информационной экономикой» [1, с.16].

Информационная экономика (Information economy) – экономика, в которой большая часть валового внутреннего продукта обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний, причем в этой деятельности участвуют более половины занятых [2, с.152]. Специфика такой экономики заключается в том, что в ней информация используется во все возрастающих масштабах для производства самой же информации. Необходимыми условиями для участия в информационной экономике является возможность обмениваться информацией, товарами и услугами со всем миром, включая доступные информационные и коммуникационные технологии и услуги, надежные источники электрической энергии, а также недорогую

транспортную систему для перевозки людей и товаров.

В современной экономике информация может принимать различные формы: один из фундаментальных ресурсов любой экономической системы; объект собственности, что подразумевает владение, пользование, распоряжение и управление; объект купли-продажи, т.е. выступает в качестве товара; элемент рыночного механизма, который наряду с ценой и полезностью влияет на определение оптимального и равновесного состояний экономической системы; элемент конкурентной борьбы. Это приводит к тому, что в современном обществе информация становится объектом, который нуждается в защите, наряду с материальными ценностями, денежными средствами и другим имуществом.

Утечка ценной коммерческой информации может сказаться на общем состоянии безопасности предприятия, поэтому формирование института информационной безопасности всех хозяйствующих субъектов становится неотъемлемой частью информационного общества. Д. Норд определяет институт как правила игры в обществе, т.е. ограничения, изобретенные самими людьми, формирующие взаимодействие между экономическими агентами [4]. Дж. Ходжсон пишет, что институты представляют собой нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным и ожидаемым образом действия, а одна из важнейших функций институтов – приведение разнообразных потенциальных возможностей человеческой деятельности в согласованную систему [5, с.191]. В.Л. Тамбовцев дает следующее определение института – «это совокупность, состоящая из правил или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила» [6, с.23].

Возникновение институтов обусловлено стремлением людей сэкономить усилия на приобретение и обработку информации. Чем большей информацией обладает человек, тем больше у него набор альтернатив, и, соответственно, с меньшей вероятностью он поступит неудачно. Действия человека – члена общества на 90-95 % стереотипны, он их не обдумывает.

Основным правилом информационной безопасности является обеспечение сохранности и неприкосновенности информации, а невыполнение этого правила приводит к потере конкурентоспособности и доходов как хозяйствующих субъектов, так и отдельных индивидов в информационной экономике, где информация, а, следовательно, и ее безопасность играют важнейшую роль. Поэтому необходимо сделать процесс обеспечения информационной безопасности стереотипным.

Понятие «информационная безопасность» достаточно широкое, оно состоит из таких направлений, как компьютерная безопасность, сетевая безопасность, безопасность коммуникаций, безопасность данных. Причем данные могут иметь не только электронный, но и бумажный формат, а также существовать в форме знаний индивида – носителям информации.

Формирование института информационной безопасности предполагает

разработку комплекса правил, обеспечивающих следующие свойства информации:

- конфиденциальность – возможность ознакомиться с информацией имеют только те лица, кто владеет соответствующими полномочиями;
- целостность – возможность внести изменения в информацию имеют только те лица, кто на это уполномочен;
- доступность – возможность получения авторизованного доступа к информации со стороны уполномоченных лиц в соответствующий санкционированный для работы период времени. [7, с.24]

Проблема защиты информации обострилась с широким распространением локальных, и особенно глобальных, компьютерных сетей. Зачастую ущерб наносится не по злому умыслу, а из-за элементарных ошибок пользователей, которые случайно портят или удаляют важные данные. В связи с этим помимо контроля доступа необходимым элементом защиты информации в компьютерных сетях является разграничение полномочий пользователей.

При разработке политики информационной безопасности выделяют технические, организационные и правовые меры.

К техническим мерам относят: защиту от несанкционированного доступа к системе путем установления специальных паролей, резервирование особо важных компьютерных подсистем, организацию вычислительных сетей с возможностью перераспределения ресурсов в случае нарушения работоспособности отдельных звеньев, установку оборудования обнаружения и тушения пожара, оборудования обнаружения воды, принятие конструктивных мер защиты от хищений, саботажа, диверсий, взрывов, установку резервных систем электропитания, оснащение помещений замками, установку сигнализаций и т. д.

К организационным мерам относят охрану вычислительного центра, тщательный подбор персонала, исключение случаев ведения особо важных работ только одним человеком, наличие плана восстановления работоспособности центра после выхода его из строя, организацию обслуживания вычислительного центра посторонней организацией или лицами, не заинтересованными в сокрытии фактов нарушения работы центра, универсальность средств защиты от всех пользователей (включая высшее руководство), возложение ответственности на лиц, которые должны обеспечить безопасность центра, выбор места расположения центра и т.п.

К правовым мерам следует отнести разработку норм, устанавливающих ответственность за компьютерные преступления, защиту авторских прав программистов, совершенствование уголовного и гражданского законодательств, судопроизводства. К правовым мерам относятся также вопросы общественного контроля за разработчиками компьютерных систем и принятие международных договоров об ограничениях таких систем, если они влияют или могут повлиять на военные, экономические и социальные аспекты жизни стран, заключающих соглашение.

Особую роль в формировании института информационной безопасности играет индивид: как руководитель фирмы, так и ее рядовой работник. Так, одной из проблем обеспечения информационной безопасности является то, что, несмотря на реальность угрозы, никто из руководителей не потратится на средства защиты до тех пор, пока не произойдет утечка информации. Поэтому необходимо в корне изменять принципы руководства, в основу которых необходимо положить направленность на предотвращение угроз безопасности предприятия. Руководителям следует учитывать, что основным звеном системы защиты информации является персонал предприятия, но не следует забывать, что в то же время он один из основных источников внутренних угроз безопасности информации. Например, по данным Федерального бюро расследований (США), до 80% случаев несанкционированного доступа к информации осуществляют сами сотрудники организации, в которой выявлены нарушения [8].

Литература:

1. Игнацкая М.А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 304с.
2. Кочергина Т.Е. Экономика информации как фактор становления нового типа воспроизводства. // Сб. научн. тр. «Информационная экономика и динамика переходных процессов». – Барнаул: Изд-во «Бизнес-Юнитек», 2003. – с. 146-157.
3. Вернигоров Н.С. Методологический подход к решению задач обеспечения безопасности предприятия. // "ИНФОРМОСТ" – "Средства связи". - 2003. - № 4.
4. Норт Д. Вклад неинституционализма в понимание проблем переходной экономики // <http://www.wider.unu.edu/northpl.htm>
5. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории /Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464с.
6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник // Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416с.
7. Корнеев И.Р., Беляев А.В. Информационная безопасность предприятия. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 752с.
8. Лукацкий А. Подводя итоги // PCWeek/RE. – 2002. - №3.

В.В. Деньгов

ВИДЫ КОНТРАКТОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ

Составной частью создания на базе неинституциональной теории новой экономической парадигмы (актуальность появления которой вполне очевидна) является задача систематизации основных понятий в соответствующей области знаний.¹

За прошедшие три-четыре десятилетия с момента зарождения экономической теории контрактов в литературе, посвященной этой области институционального анализа, было выделено большое число видов и разновидностей контрактов. Потребовалась их определенная систематизация, типологизация, упорядочивание. Один из наиболее полных перечней классификаций видов контрактов приводят в своем фундаментальном труде «Институты и экономическая теория». Э. Фуруботн и Р. Рихтер:

- полные или неполные;
- классические или отношенческие;
- явные или неявные;
- обязывающие или необязывающие;
- формальные или неформальные;
- краткосрочные или долгосрочные;
- стандартные или сложные;
- контракты, исполнение которых обеспечивается третьей стороной, или самовыполняющиеся;
- индивидуальные или коллективные.
- контракты с симметричной или асимметричной информацией;
- контракты, значимая информация о которых поддается или не поддается судебной проверке;
- контракты, заключенные от своего собственного имени или (агентом) от имени какого-либо другого лица.²

При этом они признают, что многие выделяемые виды контрактов не вполне определены и ясны. От себя можем добавить, что некоторые из приведенных классификаций частично пересекаются и перекрываются друг другом.

Анализ соответствующей литературы показывает, что задача систематизации и типологизации контрактов все еще далека от решения, которое могло бы удовлетворить большинство специалистов в этой области. Более того, даже в отношении выделения *основных типов* контрактов до сих пор не сложилось общего подхода.

Так О.Уильямсон (и с ним согласны В. Тамбовцев и А. Шаститко³) выделяет три основных типа контрактов: *классические, неоклассические и отношенческие*.⁴

Под классическими контрактами В. Тамбовцев понимает всеобъемлющие соглашения, предполагающие, что стороны способны предусмотреть и отразить в договоре все возможные обстоятельства, при которых будет происходить реальный обмен (выполнение контракта) и все возможные реакции сторон на каждое из этих обстоятельств.⁵ В контрактах этого типа должны быть точно расписаны пути и способы преодоления проблем, которые могли бы возникнуть при исполнении контракта. Обращение в суд, или к любой другой посреднической стороне для

разрешения конфликтов не требуется, поскольку их не должно быть по определению.

По сути дела в данном случае происходит отождествление понятий *классический* и *полный* контракт. Если соглашение перестает удовлетворять обе стороны, то оно бесконфликтно самоликвидируется. Считается, что такого типа контракты достаточно адекватно описывают модель мира классической школы с ее предпосылками полной и симметричной информированности сторон.

Очевидно, что реальная картина мира существенно отличается от классических представлений, и потому создание таких контрактов является практически нереализуемым делом.

Разновидностью классических контрактов, на наш взгляд, можно считать так называемые *непересматриваемые* контракты. Они заключаются тогда, когда координировать усилия сторон требуется в течение непродолжительного времени и когда обстоятельства сотрудничества достаточно просты. Это позволяет добиться сокращения издержек, связанных с описанием и фиксацией в договоре всех возможных ситуаций, делает намного более предсказуемым поведение договаривающихся сторон. Примером таких достаточно простых сделок является торговля товарами и услугами, что называется «немедленно», «на месте», «не отходя от кассы». Соответственно непересматриваемые контракты в этом случае называют еще *контрактами наличного рынка (spot)*.

Более приближенными к экономической реальности считаются неоклассические контракты. Они изначально считаются принципиально неполными.

Большинство споров в суде связано с *несовершенством* заключаемых соглашений. Неполнота контрактов на самом деле неизбежна, так как ни один человек, даже самый опытный юрист – специалист по составлению контрактов – не способен точно предвидеть все возможные обстоятельства и исходы (так называемая «ограниченность предвидения»). Чем сложнее предмет договоренностей – тем больше вероятность возникновения непредсказуемых ситуаций. Ни один из известных языков не является достаточно полным и точным, чтобы не допускать двусмысленностей, различных толкований, неопределенностей. Не существует способов, которые позволили бы сторонам беспрепятственно, мгновенно и без издержек передавать друг другу всю доступную им информацию. Будучи ограниченными в своих возможностях, люди стараются поступать *условно рационально*. Иначе говоря, они стремятся добиться наилучших результатов в тех несовершенных условиях, в каких реально оказываются. В отношении контрактов это означает, что люди стараются заключить наиболее предпочтительные для себя договоренности. Если суд не в состоянии учесть, что называется, «букву» контракта, он старается принять во внимание его «дух». То, что не может быть доказано в судебном порядке, не должно записываться в контракт. Например, нельзя записывать в договор

такие требования, как «прикладывать необходимые усилия», «хорошо работать», «добросовестно исполнять свои обязанности» и т.п.

В более сложных случаях, когда взаимодействие и координация усилий требуют длительного сотрудничества сторон (что делает более вероятным непредвиденное изменение обстоятельств за время действия договора), наилучшим вариантом зачастую оказывается заключение так называемых *отношенческих контрактов*. Вместо того, чтобы пытаться «объять необъятное», т.е. составить контракт абсолютно «на все случаи жизни», стороны договариваются об *общих принципах* взаимодействия. В таких договорах фиксируются цели и задачи сторон, стандартные приемы, которые могут использоваться во многих ситуациях и которые позволяют существенно сократить издержки по составлению и исполнению контрактов, расписываются права и обязанности сторон в случае возникновения непредсказуемых обстоятельств, способы улаживания конфликтов и споров.

В отличие от неоклассических контрактов, где обращение к третьей стороне (государству, суду) в случае возникновения конфликтов практически неизбежно, отношенческие контракты включают в себя внутренние механизмы разрешения конфликтов, среди которых можно выделить механизмы, помогающие выявлять скрываемую частную информацию.

В дополнение к письменным контрактам (реально неполным) стороны обычно придерживаются определенных правил поведения, не оформленных юридических, но по негласному договору обязательных к исполнению. Такие незафиксированные обязательства сторон называют *имплицитными контрактами*. Эти устные соглашения, а и иногда даже и необговариваемые ожидания, нельзя предъявить в суде. Добиваться их исполнения возможно лишь используя специальные экономические механизмы.

А. Олейник также выделяет три базовых типа структуры контракта: классический, неоклассический и имплицитный. Относительно классического типа контракта у него расхождений с О.Уильямсоном и В.Тамбовцевым нет.

А вот под неоклассическим контрактом он понимает «отношенческий контракт» или «гибридный», как соединяющий элементы контракта купли-продажи и контракта найма. Таким образом, он однозначно допускает отождествление неоклассического и отношенческого контрактов.

Отлично от других исследователей (П. Милгрота, Дж. Робертса, А. Шаститко, В. Тамбовцева, О. Уильямсона) А. Олейник понимает и имплицитный контракт. Все перечисленные авторы под имплицитным контрактом понимают взаимные обязательства сторон, которые не оформляются юридически, но выполнение которых стороны считают обязательным условием своих взаимоотношений.⁶

А. Олейник же пишет, что основные положения имплицитного контракта «*могут вообще* (курсив наш – Д.В.) не специфицироваться эксплицитно».⁷ Подробная характеристика, имплицитного контракта,

которую он приводит там же, показывает, что под этим типом контракта он понимает как раз то, что считается «традиционным» (а не в его интерпретации) пониманием отношенческого контракта. На такое явление как смешивание имплицитного и отношенческого типов контракта, но только гораздо раньше – в литературе 60-70^x гг. XX века – обращает внимание В. Тамбовцев.⁸ Однако такое смешение допускалось и позже (и не только А. Олейником). Например, К. Менар (1996) также считает, что «отношенческий контракт является характеристикой имплицитного контрактного права».⁹

Еще один подход к выделению основных типов теорий контрактов (и соответственно самих контрактов) демонстрируют Э. Фуруботн и Р. Рихтер.

В качестве таковых они называют: теории *агентских отношений*, *самовыполняющихся контрактов* и *отношенческих*.¹⁰

Что касается самовыполняющихся контрактов, то Фуруботн и Рихтер отождествляют их с *неявными* или имплицитными. При этом, например, В. Тамбовцев относит самовыполняющиеся контракты к классическим.¹¹ А уже упоминавшийся К. Менар пишет, что «самовыполняющиеся контракты, или самовыполняющиеся пункты контрактов – встроенные механизмы со специфическими характеристиками: они включают автоматические процедуры для их выполнения».¹² Т.е. данный автор самовыполняющиеся контракты отнюдь не считает неявными, имплицитными, а скорее, наоборот, эксплицитными.

Двойственна позиция Фуруботна и Рихтера по поводу отношенческих контрактов. С одной стороны они «до некоторой степени относят их к категории неявных, неформальных, необязывающих», «самовыполняющихся», с другой пишут, в отношенческих контрактах стороны «в явной или неявной форме согласовывают процедуру (или конституцию), предназначенную для урегулирования тех проблем, которые возможно возникнут».¹³

Что касается теории агентских контрактов, то в этом вопросе данные авторы выделяют два направления развития исследований, которые называют *нормативной* и *позитивной* теориями агентских контрактов*. Напомним, что традиционно под агентскими контрактами понимают соглашения между нанимателем, заказчиком, поручителем (*Принципалом*) и исполнителем (*Агентом*).

Хотя чаще всего схему «принципал-агент» используют при анализе отношений трудового найма, она оказывается применимой к очень большому кругу других отношений.

* По сути дела аналогичную структуру публикаций по агентским отношениям дал еще раньше в 1983 г. М. Дженсен. Только первое направление исследований он называл не нормативным, а «литературой по отношениям между доверителем и агентом», см.: *Jensen M. Organization Theory and Methodology// Accounting Review. Vol. 52 (2). P. 319-339.*

Заключая контракт в рамках отношений «принципал-агент», поручитель передает часть своих прав исполнителю (например, право использования ресурсов, право управления, право принятия оперативных решений, право реализации и т.п.), а в обмен получает от последнего право контроля за его действиями. Агент не свободен в выборе целей. Они определяются принципалом. Как пишет Дж. Колеман, «агент не должен руководствоваться в своих действиях собственными интересами, он должен ориентироваться в первую очередь на интересы принципала».¹⁴ Отказ от права контроля за своими действиями в пользу принципала агент осуществляет только тогда, когда считает, что полученное в этом случае вознаграждение будет превышать уровень полезности от его собственных альтернативных действий.

Никакой проблемы в исполнении контрактов никогда бы не возникало, если бы интересы исполнителя и интересы поручителя полностью совпадали. Однако для достижения целей, поставленных принципалом, от агента требуется определенный уровень усилий, которые он вправе рассматривать как *антиблаго*, за «потребление» которого он должен получить определенное вознаграждение.

Очевидно, что в отсутствие серьезного контроля за его действиями со стороны принципала агент попытается минимизировать свои издержки, т.е. уровень усилий, рассчитывая при этом получить вознаграждение в предусмотренном в контракте объеме. При этом, если рядовой исполнитель обычно не имеет никакого другого интереса (отличного от интересов нанимателя) кроме как прикладывать меньше усилий за то же вознаграждение, в случае с некоторыми исполнителями высокого ранга (например, менеджерами) противоречие интересов сторон контракта может быть более существенным. Менеджер не банальный *отлыниватель* от усердной работы. Он может быть истинным *трудоголиком*, но действовать при этом, прежде всего в своих интересах, которые далеко не всегда и не во всем совпадают с интересами акционеров (принципалов).

Обычно в рамках отношений нанимателя и исполнителя складывается информационная асимметрия. Она проявляется в том, что, во-первых, агент располагает некоторыми результатами наблюдений, знает скрытые возможности в решении задач, о которых у принципала нет точных представлений, а, во-вторых, может предпринимать не поддающиеся детальному контролю действия, исходя из своих возможностей и собственных предпочтений. Первый вид информационной асимметрии К. Эрроу назвал «скрытой информацией», а второй – «скрытыми действиями».¹⁵

Кроме того, в теории агентских отношений обычно предполагается, что результат, исход (*outcome*) зависит не только от усилий агента, но и от реализации случайным образом (стохастически) состояния «природы». Это дает возможность агенту в случае неблагоприятного исхода попытаться списать неудачу не на недостаточный уровень собственных усилий, а на независимые от него обстоятельства, внешние факторы.

Задача нанимателя состоит в том, чтобы максимально совместить интересы исполнителя с собственными и заставить таким образом агента добровольно прилагать необходимый уровень усилий и усердия.

Подобные проблемы в агентских отношениях, как уже отмечалось, могут возникать не только по поводу трудового найма. Проблема стимулирования высокого уровня ненаблюдаемых усилий возникает в отношениях преподавателя и учеников, врача и пациентов, землевладельца и арендаторов, избирателей и депутатов, страховщика и страхующегося и т.п.

Вернемся, однако, к двум направлениям исследования проблем агентских отношений. Исследователи, выбравшие нормативный подход, работают в русле традиционной микроэкономики и фокусируются на задачах условной максимизации функций индивидуальной полезности.¹⁶ В своих моделях, как указывает М. Дженсен, они учитывают обычно воздействие трех факторов:

- 1) системы предпочтений сторон (контрактеров);
- 2) характер неопределенности;
- 3) структуру информации в окружающей среде.

В центре их внимания находятся проблемы разделения риска между сторонами, создание эффективной системы стимулов, а также – сопоставление равновесных контрактных решений с позиций выигрыша сторон при наличии и отсутствии *информационных издержек*.¹⁷

Позитивная теория агентских отношений (именно этого направления придерживается сам Дженсен) ориентирована на объяснение структур контрактов и реальной деятельности организаций. В ней обязательно используются данные качественного характера. Критикуя нормативный подход за излишнюю абстрактность, оторванность от реальной жизни, Дженсен пишет, что было бы «неразумно игнорировать важные институциональные данные, акцентируя основное внимание на незначительных количественных фактах».¹⁸

По его словам, позитивная теория агентских отношений занимается моделированием дополнительных эффектов, оказываемых внешней средой на форму контрактов и организаций, технологией мониторинга и типами залоговых гарантий.*

В целом первое направление исследований считается в большей степени математизированным, формализованным, тогда как второе – эмпирическим, понятийным, сущностным.

Учитывая особую важность нормативного подхода в теории контрактов (с которым российские экономисты почти незнакомы) оправданным представляется, на наш взгляд, изложение общей постановки модели агентских отношений, сделанной еще в 1979 г. М. Харрисом и Э. Равивом.¹⁹

* Более подробно о достижениях этого направления исследований отношений «принципал-агент» можно прочитать в уже упоминавшейся монографии Э. Фуруботна и Р. Рихтера (с. 199-205, 228).

Итак, для реализации некоего задания принципал нанимает агента. Агент выбирает определенный уровень усилий e (*efforts*), который вместе с реализацией некоей внешне заданной случайной величиной θ (состояние среды) определяет стоимостное значение результата x действий агента. Возможные значения x могут быть представлены в виде определенной функции, например, производственной:

$$x = X(e, \theta)$$

Предполагается, что бóльшие усилия исполнителя дают большее значение x при любом значении случайных воздействий, т.е. $X' > 0$ для всех e и θ .

Дальнейшее моделирование зависит от того, какая информация о состоянии внешнего фактора (среды) известна агенту в момент выбора усилий. В первой модели (модель А) будем предполагать, что в этот момент агенту неизвестно, какое значение приняла случайная величина θ . Во второй модели (модель В), наоборот, будем считать, что реализация состояния «природы» известна исполнителю.

Распределение полученной стоимости x между принципалом и агентом определяется функцией S , которая может зависеть от любого значения переменной z , наблюдаемой обеими сторонами. Другими словами, значения этой переменной известны контрактерам в момент дележа стоимости. Как справедливо замечает В. Тамбовцев, это исключает из рассмотрения те контракты, которые не являются совместимыми по стимулам, поскольку наблюдаемость обеими сторонами параметра, определяющего выплаты исполнителю (и поручителю) означает, что стороны не могут использовать в корыстных целях свою частную (скрытую) информацию и потому выбирают варианты своих действий в явной зависимости от действий другой стороны.²⁰

Комбинация значения функции S и обуславливающего это значение аргумента z , т.е. (S, z) будет называться контрактом. Величина $S(z)$ интерпретируется как доля x , достающаяся агенту, а величина $(x - S(z))$ – как часть созданной стоимости, остающаяся принципалу.

Разумно предполагать, что конечный результат x наблюдается обеими сторонами контракта, а потому его можно и нужно включать в число аргументов S , т.е. $S(z, x)$. Кроме того, если усилия агента наблюдаются принципалом, то их уровень e может включаться в состав z . В противном случае, при незнании принципалом точного уровня усилий агента, в состав z могут включаться те или иные *оценки* e , которые можно обозначить как $\hat{e}(e)$.

Для получения оценок уровня усилий принципал должен использовать контроль (мониторинг) за действиями агента. Достоверность оценок зависит от формы (технологии) контроля. Разные формы контроля могут дать различную степень точности оценок. В этом случае \hat{e} можно трактовать как случайную величину, чье *распределение* зависит от e .

Функция полезности агента принимает вид $U(S(z, e))$. Поскольку усилия работника рассматриваются им как «антиблаго», первая частная

производная от функции полезности по доле в результате будет положительной величиной, а первая производная от уровня усилий – отрицательной:

$$U'_{S(z)} > 0; U'_e < 0$$

Предполагается также, что исполнитель склонен избегать риска, а это значит, что функция U строго вогнута по первому аргументу.

При заключенном контракте (S, z) в модели А агент определяет уровень своих усилий максимизируя свою целевую функцию ожидаемой полезности:

$$\max_e E_{\theta} U(S(z), e)$$

В модели В исполнитель выбирает уровень усилий e , решая задачу:

$$\max_e U(S(z), e)$$

В обеих моделях уровень выбираемых усилий будет зависеть от вида функции S , но в модели В он будет также зависеть и от реализации случайной величины θ .

Функция полезности принципала в рамках рассматриваемых моделей принимает вид $V(x - S(z))$. Таким образом, его функция полезной считается зависящей исключительно от остающейся на его долю произведенной стоимости. Она полагается возрастающей линейно или вогнутой (если принципал также не склонен к риску).

При заключенном контракте (S, z) и уровне усилий, выбираемом агентом по варианту А или варианту В, функция полезности принципала приобретает вид:

$$E_{\theta} V(X(e, \theta) - S(z))$$

Последующая конкретизация общей постановки задачи «принципал-агент» происходит по пути включения в нее ограничения на совместимость по стимулам и ограничения участия.

Как это происходит и что дает мы увидим при разборе моделей, разработанных для конкретных ситуаций.

Важнейшее значение при определении типа модели «принципал-агент» играет последовательность ходов. Например, модели неблагоприятного отбора предполагают, что сначала принципал (Р) предлагает агенту (А) меню контрактов, не имея представлений о типе агента. Затем известным становится случайным образом реализованный (рандомизированный) тип агента (т.н. состояние «природы» (N), «окружающей рыночной среды»). Наконец, агент выбирает действие (принимает один из контрактов, или отвергает все предложенные).

В заключение полезно привести, на наш взгляд, удачную классификацию моделей «Принципал-Агент», предложенную С.М. Гуриевым.²¹

Итак, если класть в основу классификации контрактов последовательность ходов и информацию, то можно выделить следующие модели:

- *screening* (просвечивание, фильтрация): агент владеет информацией, принципал предлагает контракт;
- *signaling* (сигнализирование): агент владеет информацией, подает сигнал, принципал предлагает контракт;
- *moral hazard* (моральный, субъективный риск): принципал предлагает контракт, агент выбирает действие, ненаблюдаемое принципалом;
- модели с симметричной информацией (представляют интерес в случае, когда информацию нельзя проверить и доказать в суде).

По размерности несовершенной информации различают *одномерные* и *многомерные* модели.

По количеству участников различают: а) простые модели: один принципал, один агент; б) один заказчик, много исполнителей; в) один исполнитель, много заказчиков.

С учетом фактора времени различают статические модели и динамические (многопериодные). По учету переменных и возможных исходов все контракты делятся на полные и неполные.

¹ См., например, *Деньгов В.В., Грегова Е.Я.* Теория контрактов: новейший раздел современной микроэкономической теории// Вестник С.-Петербургского университета. Сер. 5 Экономика. 2003. Вып. 1.; *Деньгов В.В., Грегова Е.Я.* Принятие экономических решений в условиях неопределенности и риска в рыночной экономике. В кн.: Северо-Западная академия государственной службы. Ежегодник 2003. Сб. научн. статей – СПб.: Изд-во СЗАГС, Изд-во «Образование-Культура», 2003. С. 154-168.

² *Фуруботни Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. университета, 2005. С. 192.

³ См.: *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. С. 435.

⁴ См.: *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма.- СПб.: Лениздат, 1996. С. 127-132.

⁵ См.: *Тамбовцев В.Л.* Введение в экономическую теорию контрактов. С. 35-36.

⁶ См.: *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент. Т.1. С. 374; *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. С. 556.

⁷ *Олейник А.Н.* Институциональная экономика. С. 238-239.

⁸ См.: *Тамбовцев В.Л.* Введение в экономическую теорию контрактов. С. 40 (сноска).

⁹ См.: *Menard C.* On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of French Poultry Industry// Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. Vol. 152. № 1. P. 158.

¹⁰ См.: *Фуруботни Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория. С. 206-209.

¹¹ См.: *Тамбовцев В.Л.* Введение в экономическую теорию контрактов. С. 35.

¹² См.: *Menard C.* Enforcement procedures and governance structures: what relationship? In: Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics. ed C. Menard. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. P. 242.

¹³ См.: *Фуруботни Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория. С. 209, 616.

¹⁴ См.: *Coleman J.* Foundation of Social Theory. P. 149.

¹⁵ См.: *Arrow K.* The Economics of Agency . In: J.W. Pratt & R.J. Zeckhauser, eds, Principal and Agents: The Structure of Business. Boston: Harvard Business School Press. 1985. P. 38.

¹⁶ См.: *Фуруботни Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория. С. 199.

¹⁷ См.: *Jensen M.* Organization Theory and Methodology// Accounting Review. 1983. Vol. 52 (2). P. 334-335.

¹⁸ См. там же. P. 333.

¹⁹ См.: *Harris M., Raviv A.* Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information// Journal of Economic Theory. 1979. Vol. 20. P. 231-259.

²⁰ См.: *Тамбовцев В.Л.* Введение в экономическую теорию контрактов. С. 70.

²¹ См.: *Гуриев С.М.* Конспекты лекций теории контрактов. *Препринт. РЭШ., М., 2001. С. 6-7.*

КОНТРАКТЫ КАК ОСНОВА САМООРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Идея заключения социальных контрактов в российском обществе (как основа ускорения модернизации экономики) была озвучена группой Г. Грефа при работе над экономической программой В. Путина.

Социальный контракт представляет собой систему согласованных взаимных обязательств основных групп экономических субъектов государства, соглашение о распределении прав и обязанностей между ними, которое заключается в различные моменты развития и несет на себе отпечаток истории формирования этих субъектов и правил их взаимодействия. Он является многосторонним контрактом, на основе компромисса устанавливающим принципы распределения выигрыша как от экономических, так и от институциональных инноваций. Таким образом, он обеспечивает эффективную координацию экономической деятельности и предотвращает перераспределительные конфликты.

Заключение социального контракта, как соглашения обмена обязательствами основных групп экономических субъектов, означает введение договорных основ в процесс согласования противоречивых социальных интересов, возникающих в процессе экономического взаимодействия людей. На локальном уровне такие социальные контракты составляют основу самоорганизации хозяйствующих субъектов, стабилизирующей их взаимодействие. Например, установления правил игры в период становления рыночной экономики либо в неформальной экономике. Основой устойчивой экономической системы страны социальный контракт становится уже на более высокой стадии развития общества, когда сформированы основные группы экономических субъектов, имеющих определенные интересы, накоплен опыт их согласования; окрепло государство, способное обеспечить выполнение универсальных правил игры всеми основными экономическими субъектами.

Представляется, что социальный контракт может составить важнейшую основу догоняющей модернизации, когда он становится ответом экономической и политической элиты на вызовы развития, проявляющиеся в риске потери экономических и политических позиций страны, скатывания в группу отсталых стран. При этом договор о разделе выгод социально-экономического развития оказывается асимметричным, так как подчиняется ускоренному накоплению капитала, а государство в одностороннем порядке берет на себя дополнительные функции по регулированию структуры относительных цен на факторы производства, по развитию важнейших факторов производства и его субъектов. В этом случае незрелость субъектов компенсируется наличием сильной

политической и экономической элиты, пользующейся доверием основной части населения, мобилизирующей ресурсы развития на основе обеспечения динамичного баланса сил и интересов уже сформированных групп экономических субъектов.

Таким образом, социальный контракт, как институциональная основа национальной экономики индустриального и постиндустриального типа, имеет две формы: 1) всестороннее согласование и взаимовыгодный обмен обязательствами, стабилизирующий распределение прав собственности и принципов распределения; 2) консенсус элит и основной части населения страны, слабо дифференцированного по экономическим интересам, определяющий принципы распределения тягот и эффектов модернизационного прорыва. Первая разновидность социального контракта определяет страновую специфику экономической системы. Вторая – создает основу для появления в будущем специфической социально-экономической модели, основанной на национальном консенсусе зрелых экономических субъектов. Это связано с тем, что достигнутое соглашение, закрепляющее взаимные обязательства групп экономических субъектов, является результатом действия трех факторов.

Во-первых, его содержание диктуется потребностями экономического развития и относительной ролью в нем основных групп экономических агентов (наемных работников, владельцев земли и капитала, государства). Во-вторых, данное соглашение несет на себе «отпечаток истории» взаимодействия данных игроков в прошлом. В-третьих, оно является ситуационным, фиксирующим реакцию страны на внутренние и внешние вызовы развития, в которой проявляется готовность и воля основных «игроков» к решению вставших перед страной проблем.

Для рыночной модернизации российской экономики концепция социального контракта достаточно плодотворна, так как она раскрывает содержание и механизм заключения договора об обмене обязательствами между действующими экономическими субъектами и действующей государственной властью. При этом заключение социального контракта одновременно означает кристаллизацию рыночного субъекта (его автономии, рыночного интереса) и легализацию власти как агента индивидов, конституирование правил игры (распределения прав, делегирования полномочий, защиты прав собственности и т.п.). Современные конфликты в российской экономике (власти и крупного бизнеса, федеральных и региональных властей и т.п.) как раз и отражают этот сложный процесс поиска компромисса в условиях подготовки резкого изменения соотношения сил между группами экономических агентов (населения, бизнеса и государства).

За последние десять лет в России прошло три волны интереса к новому социальному контракту. *Первая волна*, так и не воплотившаяся в какие-либо конкретные проекты, была связана с выходом в свет пакета документов Центра стратегических исследований, в которых речь шла о коренном пересмотре социальных обязательств государства, о переключении

значительной части обязательств по производству социальных услуг с государства на население. Пересмотр социального контракта предлагалось рассматривать как переход от патерналистского к субсидиарному государству.

Вторая волна интереса к идее социального контракта была спровоцирована конфликтом государства и крупного бизнеса. Она исходила уже от общества, пытающегося разобраться в сути обострения ситуации вокруг «ЮКОСа». В результате данной дискуссии выявилась односторонняя позиция государства, не желающего вступать в широкомасштабный диалог с обществом. Она была связана с перепозиционированием государства по отношению к крупному бизнесу. Своими действиями государство как бы сказало: Вам в процессе приватизации дали крупную собственность, Вы нарушили свои обязательства, стали вмешиваться в политику, в решение геополитических проблем, платите мало налогов, не согласуете с государством свои социальные программы. Если в первой волне интереса к идее социального контракта речь шла об отношениях государства и населения, то к 2003 году на повестку дня был поставлен вопрос о соглашении между крупным бизнесом с одной стороны, государством и населением – с другой.

Третья волна (2004-2006 гг.) по сути является продолжением первой. Предложив пакет законопроектов о льготах, государство начало действия по фактическому пересмотру своих социальных обязательств поиску согласия между властью и населением по поводу объёмов, качества и источников производства социальных благ. На возникающем в результате компромиссе завязаны все планируемые социальные реформы: социального обеспечения, ЖКХ, здравоохранения образования, жилищного обеспечения населения.

Фактически понятием «социальный контракт» в России начала 2000-х годов был объединён класс проблем достижения в обществе социального согласия по широкому кругу фундаментальных социально-экономических проблем: по спецификации и защите прав собственности, объёмам производства общественных благ, критерием справедливости распределения доходов, собственности и т.п. Возникла необходимость заключения контракта между основными группами экономических агентов (государством, бизнесом, населением), который должен конституировать институциональную систему российской экономики и обеспечить её устойчивость. В ходе общественных дискуссий определились три проблемы относительно единого социального контракта. Первая проблема касается отношений государства и населения по поводу переопределения обязательств государства по производству общественных благ. Вторая проблема затрагивает отношения государства и бизнеса по поводу спецификации и защиты прав собственности, разграничения сфер экономического влияния государства и бизнеса, вменения социальных обязательств бизнесу (в том числе в контексте переопределения обязательств государства перед населением по социальным услугам). Третья проблема заключаемого в современном российском обществе социального контракта состоит в

определении принципов взаимоотношений населения и бизнеса с разными уровнями российской власти (федеральным правительством, региональной властью и органами местного самоуправления). Дело в том, что именно региональные и местные власти определяют реальную практику применения формальных институтов, установленных на федеральном уровне, и неформальных правил. Фактически на этом уровне формируется компромисс по основным социально-экономическим проблемам между населением, бизнесом и государством, который позволит стабилизировать экономическое и социальное развитие.

В соответствии с теорией общественного договора индивиды конституируют государство, передают ему (как агенту) выполнение ряда функций по установлению правил игры, контролю над их соблюдением, производству общественных благ. Центральное правительство выполняет данные функции, делегируя региональной власти (своим агентам) часть полномочий. Региональная власть, одновременно оказывается агентом центра и агентом индивидов, проживающих на подведомственной ей территории. На этом уровне легитимность органов власти подтверждается участием индивидов в их конституировании, в определении набора их функций и в принятии правил игры. Кроме того, население территории имеет свои особые интересы в использовании местных ресурсов, специфические потребности в общественных благах, диктуемые условиями проживания. Таким образом, региональная власть оказывается агентом и вышестоящих органов власти, и населения.

Важнейшая сторона данного взаимодействия состоит в том, что региональные органы власти являются агентом-гарантом в процессе формирования институтов и правил игры, устанавливаемых федеральным правительством и являющихся результатом заключенного в обществе общественного договора. Они должны обеспечивать соблюдение этих правил, быть проводниками согласованной обществу социально-экономической политики, а также гарантами сохранения единого экономического пространства, основывающегося на принципиальном единстве правил игры на всех территориях страны. Одновременно с этим на региональном и местном уровнях, через формирование нормативной базы и через реальные практики применения формальных институтов, происходит доопределение прав собственности, которое отражает интересы развития территорий.

Данный процесс, с одной стороны, имеет в разных регионах ряд общих черт, которые обусловлены принципиальной общностью решаемых проблем, а с другой – специфические характеристики, которые зависят от целого ряда факторов, определяющих переговорные позиции различных групп экономических субъектов (работников, собственников, менеджеров, государства). Такими факторами являются: сложившаяся структура экономики; социальная структура населения; масштабы бизнеса, расположенного на данной территории; соотношение национального и

регионального капитала, присутствующего в регионе; особенности сформировавшейся экономической и политической элиты и т.п.

Рассмотрим более подробно, как происходит общественно-договорной процесс на региональном уровне. В развитых странах органы власти выступают *в роли защитника установленных* в результате достигнутого в обществе компромисса *прав собственности* и принятых норм взаимодействия между хозяйствующими субъектами. В странах с переходной экономикой, в которых еще не сформировался общественный договор нового типа и идет революционное переопределение прав всех субъектов, содержание этих отношений обычно иное. Центральные органы власти берут на себя *роль творца новых прав собственности и нового типа экономических субъектов*. Делегируя им эти полномочия, общество превращает их в собственных «агентов развития». Фактически им передаются полномочия по определению набора прав и свобод индивидов в соответствии с неким «идеалом», реализованным в других странах, либо «идеалом», основанным на национальных традициях или ожиданиях основных групп экономических субъектов.

Действуя как «агенты развития», причем в условиях отсутствия механизмов общественного контроля, органы власти имеют значительно более широкие, чем в развитых странах, возможности реализовать и свой особый интерес, заключающийся в сохранении властных полномочий и в нежелании отказываться от них даже в случае их превращения в тормоз развития. Для достижения данной цели определение прав собственности осуществляется государственными чиновниками разного уровня таким образом, чтобы в последующем иметь возможность их перераспределять, сохраняя за собой реальную экономическую власть. Государство из агента, выполняющего порученные ему функции, превращается в полноправного субъекта общественно-договорного процесса, имеющего более сильную по отношению к отдельным индивидам и группам экономических субъектов переговорную позицию.

Интерес сохранения чиновниками своих властных полномочий реализуется на всех уровнях государственной власти. При этом региональная и местная власть действует не как агент вышестоящих органов власти, а самостоятельно, в интересах территории и в своих собственных интересах. На этом уровне власть, доопределяя права собственности, берет на себя роль по выбору «игроков», которым в ходе приватизации и постприватизационного передела собственности достаются предприятия; по установлению правил игры, действующих на определенной территории. При этом в действиях государственных чиновников тесно переплетаются их интересы как частных и как публичных факторов.

Как агент населения территории, региональная и местная власть устанавливает такие нормы взаимоотношений с бизнесом, которые позволяют решать проблемы местного развития. Данные нормы могут в той или иной степени отклоняться от установленных на федеральном

уровне правил игры и даже прямо противоречить общей логике социально-экономических преобразований. В тех же самых интересах региональная и местная власть формирует собственные предпочтения в отношении лиц, претендующих на активы, подлежащие приватизации. На роль собственников она выбирает тех субъектов, которые готовы оказывать ей поддержку в решении тех или иных проблем территорий.

Как частный фактор, региональная и местная власть, во-первых, стремится усилить свои позиции на бюрократическом рынке, продемонстрировав успех в решении поставленных центром задач, в обеспечении стабильности на подведомственной территории, в обеспечении «нужных» результатов голосования. Суть этого интереса состоит в сохранении собственных властных полномочий, позволяющих и впредь, за счет перераспределения прав, сохранять свое влияние и контролировать хозяйственные процессы на территории. Региональная и местная бюрократия заинтересована в установлении таких правил игры, которые обеспечивают ей получение коррупционных доходов.

Перечисленные выше интересы региональной и местной власти как «агентов развития» способствуют фрагментации, а не сохранению единства институциональной среды. При этом установленные на федеральном уровне нормы применяются особым образом, формируется расхождение между нормативной и реальной моделями институциональной организации экономики. Это расхождение проявляется в том, что сеть реальных экономических отношений имеет качественно иную структуру, чем сеть отношений формальных. При этом реальная модель институционального устройства не является универсальной для всех территорий. В регионах формируются собственные траектории институциональной трансформации, которые определяются региональным опытом приспособления к «шокам» постсоциалистической трансформации.

Кроме того, на всех уровнях власти возникает неизбежный «конфликт интересов». Гарант прав собственности и соблюдения установленных «правил игры» одновременно становится их создателем и активным участником идущего определения прав собственности и процесса институционального отбора. Гарант стабильности одновременно оказывается основным субъектом революционных преобразований. «Агент развития» создает новые права для конкретных экономических субъектов и взламывает таким образом систему прав, которые призван защищать как «агент-гарант». Кроме того, «агент развития» определенной территории вступает в конфликт с федеральным «агентом развития».

Это неизбежно сказывается на содержании взаимодействия органов власти и бизнеса. Органы власти создают как права собственности, так и самих собственников, а также институты защиты этих прав. При этом, чем быстрее создаются формальные институты защиты прав (судебной защиты, прежде всего), тем быстрее органы власти превращаются в обычного агента-гаранта. Чем медленнее идет данный процесс, тем выше

потребность бизнеса в неформальной защите его интересов и тем активнее роль органов власти в распоряжении правами собственности (в их перераспределении, в ограничении использования, в создании административных барьеров доступа к ресурсам). Российское же государство как «агент развития» закрепляет эти свои функции. В результате формируется «институциональная ловушка» значительного и неэффективного вмешательства государства в экономику на всех уровнях: федеральном, региональном, местном. Причем это вмешательство, хотя и реализуется на региональном уровне во многом сходными методами, способствует расчленению единого экономического пространства страны в результате установления локально действующих систем регионального регулирования бизнеса.

Согласно теории общественного выбора, государство является не только агентом-гарантом прав, но и агентом-производителем общественных благ. На этом уровне в развитых странах органы власти выступают в роли организатора производства согласованного в обществе объема общественных благ за счет перераспределения определенного объема ресурсов через систему налогообложения и государственных расходов. В странах переходной экономики данное взаимодействие также значительно модифицируется. Во-первых, до заключения общественного договора неопределенным остается согласованный набор и объем производства общественных благ. Власть долгое время ориентируется на объем прежнего их производства, постепенно законодательно и явочным порядком свертывая его. Во-вторых, неопределенным оказывается и объем средств, поступающих в распоряжение органов власти различного уровня для организации возложенного на него производства и предоставления населению общественных благ.

Здесь также возникает «конфликт интересов». Органы власти одновременно определяют объемы текущего производства общественных благ и масштабы изъятия ресурсов, необходимых для этого. Ликвидируются собственные бюджетные ограничения как производителей социальных услуг для населения. Чем быстрее в переходной экономике осуществляется корректировка объемов производства общественных благ и чем быстрее устанавливаются объемы и институционализируются каналы перераспределения ресурсов частного сектора в пользу государственного, тем быстрее государство становится производителем, эффективность действия которого контролируется системой общественных институтов. Чем медленнее идет данный процесс, тем активнее государство изымает на неформальной основе ресурсы частного бизнеса для решения задач производства общественных благ. Тем более широкое распространение находят практики предложения со стороны государства, как реального владельца прав собственности и неформального, избирательно действующего гаранта их соблюдения, преференций бизнесу в обмен на его готовность к выполнению неформальных обязательств по участию в производстве

общественных благ. В современной российской экономике нерешенность проблем четкого определения социальных обязательств государства создает условия для разрастания системы такого обмена взаимными обязательствами между властью и бизнесом.

На региональные и местные власти возлагается исполнение ряда общественных обязательств федерального правительства (так называемого федерального мандата) по социальным гарантиям и производству социальных благ (услуг образования, здравоохранения и т.п.). В дополнение к этому местные органы власти должны обеспечивать производство общественных благ местного значения, создавать и развивать соответствующую производственную и социальную инфраструктуру. Такое доопределение общественных обязательств на региональном и местном уровне традиционно важно для стран, имеющих федеративное устройство. В развитых странах оно проявляется в специфике производства общественных благ и услуг, прежде всего, производства человеческого капитала через развитие образования, системы предоставления социальных услуг и т.п.

В условиях *неурегулированности* федеративных отношений и нехватки ресурсов на выполнение общественных обязательств региональные и местные власти формируют систему их пополнения за счет бизнеса. Дело в том, что в течение 1990-х годов российское правительство в стихийном порядке сбросило на нижестоящие уровни государственной власти многие функции по производству общественных благ и услуг, не позаботившись при этом о ресурсном обеспечении их выполнения. Такое отсутствие институтов, защищающих полномочия органов власти на местах, и институтов, защищающих независимость бизнеса, создало условия для перекачивания ресурсов бизнеса в пользу региональной и местной власти. Механизмами такой перекачки в 1990-е годы стали местные налоги и сборы, обмен обязательствами между представителями власти и предпринимателями, силовое давление на бизнес через учащение различных проверок и т.п.

Таким образом, в современной российской экономике доопределение прав на региональном и местном уровне реализуется в создании различных институциональных систем взаимодействия органов власти и бизнеса, создающих территориальные барьеры развитию бизнеса и дезинтергирующего экономическое пространство страны. Каждая из этих институциональных систем складывается под воздействием соотношения сил власти и бизнеса, опыта и ценностных ориентаций руководителей региона. Различаются они по уровню концентрации контроля над собственностью и ее использованием у руководителей территорий, по их готовности поддерживать создание формальных институтов защиты прав собственности и справедливой конкуренции, по объемам и методам неформального изъятия в пользу органов власти ресурсов частного бизнеса и т.п.

АННОТАЦИИ

Базжина В.А. **Предпосылки формирования координационного механизма на рынке рекрутинговых услуг**

Показана необходимость формирования координационных механизмов на рынке рекрутинговых услуг в информационной социально-ориентированной экономике. Описаны основные черты координационного механизма, определены некоторые меры по его развитию в экономике России.

Виктория Андреевна Базжина – ассистент кафедры политической экономики СПбГПУ.

Белоусова Л.А., Колесник Е.Г. **Институциональный анализ методов оплаты труда**

Исследованы формальные и неформальные способы взаимодействия участников трудовых отношений, обоснована необходимость использования нетрадиционных систем оплаты труда, описан метод «растяжек окладов».

Людмила Алексеевна Белоусова – доктор экономических наук, профессор кафедры общей экономической теории СПбГУЭФ, Елена Геннадиевна Колесник – кандидат экономических наук, доцент той же кафедры. Тел.: (812)310-47-60.

Белоусов А.В. **Контракты как основа самоорганизации хозяйствующих субъектов**

Определена роль социального контракта в современной экономике, рассмотрены две основные формы контракта и три этапа развития социального контракта в России, выявлены особенности общественно-договорного процесса на региональном уровне.

Андрей Валерьевич Белоусов – кандидат экономических наук, докторант Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, e-mail: abelousov@bk.ru.

Быльева Д.С. **Идентифицирующие знаки в информационном обществе**

Исследованы экономические функции знаков идентификации в информационном обществе: защита собственности, индивидуализация, засекречивание. Рассмотрены некоторые способы идентификации информационных продуктов.

Дарья Сергеевна Быльева – аспирант Гуманитарного факультета СПбГПУ, e-mail: marketing4121@yandex.ru.

Волков С.Д., Волкова Е.С. **Институциональная структура макроэкономической среды в социально-рыночной экономике**

Рассмотрены составляющие институциональной среды: политическая, Экономическая, правовая, социокультурная, природно-географическая, технологическая. Исследована роль различных институтов: инфраструктурных, нормативно-правовых, морально-этических, психологических, естественных, искусственных, формальных и неформальных.

Сергей Денисович Волков – доктор экономических наук, профессор, зав.кафедрой экономики и права Ленинградского областного института развития образования, Елена Сергеевна Волкова – аспирант ИВЭСЭП, e-mail: sdvspb@mail.ru.

Волчек Н.З. **Закономерности эволюции институтов в условиях трансформационного перехода**

Изложена теория эволюции институтов, в которой центральную роль играет понятие идеала. Сформулированы три основных закона движения идеалов, рассмотрен процесс самоорганизации идеалов. Положения теории применены при анализе процесса эволюции институтов российского общества в период рыночных реформ. Приведены данные социологических опросов. Ссылки на работы Т.Веблена, Д.Норта, Дж.Ходжсона.

Волчек Нинель Захаровна – кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного морского технического университета, e-mail: nvolchek@ppp.delfa.net

Дегтярева И.В., Силантьев А.В. **Новое качество экономической информации в информационной экономике**

Рассмотрены проблемы становления теории информационной экономики. Выделены восемь новых качеств информации, особое внимание уделено эмерджентности экономической информации.

Ирина Викторовна Дегтярева – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Уфимского государственного авиационного технического университета, Александр Вадимович Силантьев – соискатель, e-mail: degtjareva@mail.rb.ru.

Деньгов В.В. **Виды контрактов и их классификация. Основные направления развития теории контрактов**

Рассмотрены различные подходы к классификации контрактов и исследованию проблем агентских отношений. Описана общая модель агентских отношений, дана классификация моделей «принципал-агент».

Ссылки на работы Э.Фуруботна, Р.Рихтера, О.Уильямсона, В.Тамбовцева, А.Олейника, К.Менара, Дж.Колемана, М.Дженсена, М.Харриса, Э.Равива, С.Гуриева.

Виктор Вениаминович Деньгов – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономической политики Экономического факультета СПбГУ, e-mail: Dengov@rambler.ru.

Дубровская Е.С. Зарубежный опыт институционального регулирования конкурентоспособности и его использование в российской экономике

Проанализирован опыт регулирования конкурентоспособности в Японии, США, Великобритании и Тайване, рассмотрены возможности его применения в российских условиях. Показана необходимость более интенсивного вмешательства российского государства в экономические процессы.

Елена Станиславовна Дубровская – кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономической теории и права Казанского государственного технического университета им.А.Н.Туполева, e-mail: etp.economik@rambler.ru.

Дятлов С.А. Новые приоритеты инвестиционной политики России

Проанализированы разнообразные данные об инвестиционной деятельности России в последние годы. Особое внимание уделено государственному финансированию секторов экономики, связанных с развитием информационных технологий.

Сергей Алексеевич Дятлов – доктор экономических наук, профессор СПбГУЭФ, e-mail: sdyatlov@mail.ru.

Запольский А.Э. Коммерциализация и расслоение высшего образования России в процессе глобализации: культурные и социальные аспекты

Проанализированы негативные последствия коммерциализации и глобализации образования. Ссылки на работу З.Баумана.

Антон Эдуардович Запольский – аспирант Института проблем устойчивого развития при Российском химико-технологическом университете им.Д.И.Менделеева, e-mail: antonz@prtex.ru.

Засядь-Волк В.В. Земельно-имущественный комплекс как объект институционального управления

Показана противоречивость российского земельного законодательства, проанализирована роль земельных отношений в экономике, определены факторы эффективности земельно-имущественного комплекса.

Автор – кандидат географических наук, доцент, декан факультета экономики и финансов Северо-Западной академии государственной службы.

Иванищев А.А., Савина Е.Н. **Виртуальная фирма как инновационная форма внешнеэкономической деятельности**

Рассмотрены формы организации предпринимательской деятельности, использующей Интернет-технологии.

Алексей Александрович Иванищев – аспирант СПбГУЭФ, Елена Николаевна Савина – ассистент СПбГУЭФ.

Иванова Н.Г. **Корпоративная культура как базовый институт современной российской компании**

Обосновано применение институционального подхода к анализу хозяйственных процессов в информационную эпоху, определена роль культуры в социально-экономическом развитии России. Рассмотрены две составляющие корпоративной культуры, описан механизм ее формирования в российских условиях, выделены его основные элементы.

Наталья Георгиевна Иванова – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии СПбГПУ. Тел.: (812)552-63-00.

Кльвачова Е. **Семь ошибочных предпосылок (институциональные и экономические последствия вступления в ЕС)**

Показано, что экономические последствия вступления Чешской Республики в Европейский Союз являются однозначно благоприятными. Исследованы причины, по которым не сбылись пессимистические прогнозы «евроскептиков». Рассмотрена проблема конкурентоспособности чешских предприятий и чешской экономики в целом после вступления страны в ЕС.

Ева Кльвачова (Eva Klvasova) – кандидат экономических наук, доцент, директор Института интеграции Чешской Республики в европейскую и мировую экономики Университета экономики (Прага), e-mail: klvasova@vse.cz.

Корнейчук Б.В. **Меритократия как система власти информационного общества**

Сформулирован и обоснован институциональный критерий разграничения стадий развития общества. Дана характеристика системы власти в доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную эпоху. Определено понятие «меритократия», показана роль меритократии в информационной экономике. Ссылки на работы Аристотеля, Э.Фромма, Д.Белла, Г.Спенсера, Э.Дюркгейма, З.Баумана, В.Иноземцева.

Борис Васильевич Корнейчук – доктор экономических наук, профессор, зав.кафедрой политической экономии Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, e-mail: economics@mail.spbstu.ru, <http://korneichuk.spbstu.ru>.

Коцофана Т.В. Изменение рыночных структур в условиях информационного общества

Выделены две основные тенденции развития информационной экономики: глобализация и концентрация капитала. Исследована роль монополий в информационной экономике; показано, что их рыночная власть основана на сетевых внешних эффектах.

Татьяна Викторовна Коцофана – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии СПбГПУ, e-mail: tankotsofan@mail.ru.

Крылова Ю.В. Сетевая организация в новой экономике

Проанализированы различные подходы к исследованию сетевых отношений: социологический, эволюционно-экономический, транзакционный, организационный. Рассмотрены основные типы и национальные модели сетей, мотивы формирования сетей.

Юлия Валентиновна Крылова – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии СПбГПУ.

Марушко Д.А. Влияние информационных технологий на формирование информационной экономики

Дано определение информационной экономики, проведен сравнительный анализ информационной экономики и индустриальной экономики. Ссылка на работу Д.Белла.

Дмитрий Александрович Марушко – заведующий сектором науковедения Центра системного анализа и стратегических исследований АН Беларуси, e-mail: dam@tut.by.

Михайлова Е.И., Филатова О.Г. Специфика бизнеса в Интернете: к определению понятий «е-бренд» и «е-брендинг»

Рассмотрены различные трактовки термина «е-бренд», проанализированы отличия е-бренда от офф-лайн-бренда, выделены причины миграции бизнеса в Интернет, дана классификация е-брендов.

Евгения Игоревна Михайлова – студент факультета журналистики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ), Ольга Георгиевна Филатова – кандидат философских наук, доцент кафедры общественных связей и рекламы факультета журналистики СПбГУ, e-mail: margin@infos.ru.

Михнева С.Г. **Институциональная организация системы воспроизводства человеческого капитала в условиях информационной экономики**

Автор определяет «корпоративную корпорацию» как корпорацию, которая сменила приоритеты максимизации прибыли в пользу социальных целей. Показана роль адаптивного корпоратизма в развитии информационной экономики. Ссылки на работы Д.Белла, П.Дракера, Э.Тоффлера, В.Иноземцева, Ю.Осипова.

Светлана Георгиевна Михнева – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Экономическая теория и мировая экономика» Пензенского государственного университета, e-mail: econm@stup.ac.ru.

Овсеян Л.М., Шендерова С.В. **Эволюция организационных форм интеграции бизнеса, образования и науки в условиях формирования в России информационного общества**

Рассмотрены различные формы интеграции образования, науки и бизнеса с участием технических вузов. Выделены основные проблемы в деятельности вуза, который является предпринимательской корпорацией.

Лилит Михайловна Овсеян – кандидат технических наук, доцент кафедры политической экономии СПбГПУ, Светлана Валерьевна Шендерова – кандидат экономических наук, доцент, начальник Управления академической политики СПбГУ.

Пашкус В.Ю., Пашкус Н.А. **Новая экономика: системный подход к формированию экономических институтов**

Проанализированы причины возникновения новых системообразующих тенденций в экономике, рассмотрены различные трактовки термина «новая экономика», выделены основные черты новой экономики, особо отмечена ее холистичность. Исследованы факторы развития новой экономики.

Вадим Юрьевич Пашкус – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономической политики Экономического

факультета СПбГУ, Наталья Анатольевна Пашкус – кандидат физико-математических наук, доцент, зав. кафедрой маркетинга и стратегического планирования РГПУ им.АюИ.Герцена, e-mail: pashkus@pisem.net.

Петров М.А. Современный подход к идентификации фундаментальных целей фирмы

Дан критический анализ неоклассической модели фирмы и модели фирмы, основанной на теории агентских отношений. Описана модель фирмы, основанная на теории «заинтересованных сторон». Ссылки на работы Ч.Барнарда, библиографический список.

Марат Александрович Петров – кандидат экономических наук, старший преподаватель Экономического факультета Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена, e-mail: maratpetrov@list.ru.

Прихач А.Ю. Основные потоки информационного насыщения товарного рынка

Информация рассматривается как основной фактор, влияющий на поведение покупателя. Определены понятия «информационный человек», «информационное поле товара», «потребительский сектор информационного поля товара». Показано, что информационный сектор существенно отличается от рекламы и часто противоположен ей по воздействию на потребителя. Ссылки на работы В.Деминга, Дж.Харингтона.

Александр Юрьевич Прихач – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления трудовыми и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, e-mail: aprihach@yandex.ru.

Пястолов С.М., Ковлякова В.Е., Мартынова О.И. Институциональные проблемы образования в информационной экономике

Показана неадекватность существующей в России системы образования вызовам информационной экономики. Изложены основы модели, позволяющей получить прогноз динамики институциональных параметров системы образования. Ссылки на работы Дж.Хекмана, Д.Норта.

Сергей Михайлович Пястолов – доктор экономических наук, профессор кафедры национальной экономики РЭА им. Г.В.Плеханова, Виктория Евгеньевна Ковлякова – аспирант этой кафедры, Ольга Николаевна Мартынова – доцент кафедры режиссуры Омского государственного университета им. Ф.М.Достоевского, e-mail: piasts@mail.ru.

Раковская В.С. Сценарии развития постиндустриального общества в рамках концепции человеческого капитала

Предложены и рассмотрены два сценария развития общества: сценарий прогресса знаний и сценарий деквалификации. Проанализированы изменения в трудовой сфере при переходе к постиндустриальному обществу. Ссылки на работы Дж.Ходжсона, В.Иноземцева.

Вера Сергеевна Раковская – аспирант Экономического факультета Томского государственного университета, e-mail: raveronika@yandex.ru.

Рожевская С.С., Рожевский В.В. Влияние институциональной среды на экономическое поведение фирмы: проблемы теории и практики

Показана особая роль института собственности в современной экономике, приведены свидетельства низкого уровня защищенности прав собственности в России, исследованы способы захвата чужой собственности, определены направления совершенствования отношений собственности в России.

Светлана Сергеевна Рожевская – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии СПбГПУ, Владислав Вадимович Рожевский – аспирант МВШУ СПбГПУ, e-mail: fot@nwgsm.ru

Сальникова О.В. Формирование института информационной безопасности в современной экономике

Проанализированы свойства информации, которые обеспечивают ее безопасность. Рассмотрены технические, организационные и правовые меры обеспечения информационной безопасности. Ссылка на работу Дж. Ходжсона.

Ольга Владимировна Сальникова – старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» Пензенского государственного университета, e-mail: sova_newm@mail.ru.

Филина О.В. Основы институционального анализа конкурентных отношений

Определено понятие «институциональный рынок», изложена концепция институциональной конкуренции. Ссылка на работу Д.Норта.

Ольга Владимировна Филина – кандидат экономических наук, ассистент кафедры Экономической теории и права Казанского государственного технического университета им.А.Н.Туполева, e-mail: etp.economik@rambler.ru.

Хлумски И. **Дифференциация экономического развития государств в период глобализации**

Выявлена тенденция увеличения неравенства между странами. Показано, что она обусловлена неравномерностью развития институционального устройства и различием в уровне транзакционных издержек. Определена роль «налога на экономическую отсталость» в глобальной экономике. Ссылки на работы Р.Коуза, А.Чендлера.

Иржи Хлумски (Jiri Chlumsky) – кандидат экономических наук, главный научный сотрудник Института интеграции Чешской Республики в европейскую и мировую экономику Университета экономики (Прага), e-mail: chlumj@vse.cz.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Сборник научных трудов
под ред. д.э.н Б.В. Корнейчука

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т.2; 95 3005 – учебная литература

Подписано в печать 19.02.07. Формат 60x84 /16.
Усл. печ. л. 14,4. Уч.-изд. л. 14,4. Тираж 100 экз. Заказ №

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного автором, в типографии
Издательства Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29