

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy
2(3), 2015

Oikonomos European Research Association
Vilnius, Lithuania, 2015

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(3), 2015

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” – научный рецензируемый журнал, зарегистрированный в Литовской Республике. В журнале публикуются исследования по экономике и смежным дисциплинам. Основными тематическими направлениями журнала являются: история и теория концепции ордолиберализма и социального рыночного хозяйства, христианская социально-экономическая мысль, современное экономическое развитие стран Восточной Европы и постсоветского пространства, теория и практика корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства. Журнал выходит два раза в год, к публикации принимаются материалы на русском и английском языках.

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Константин Голубев (главный редактор) – доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор Белорусского государственного экономического университета (Минск, Беларусь);

Юлия Чайковская (выпускающий редактор) – кандидат экономических наук (Минск, Беларусь);

Сергей Лукин – доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного университета (Минск, Беларусь);

Ромас Лазутка (Romas Lazutka) – доктор экономических наук, профессор Вильнюсского университета (Литва);

Петр Пыш (Piotr Pysz) – Dr. hab, профессор Высшей школы финансов и управления в Белостоке (Польша), Колледжа бизнеса и технологий (Фехта, Германия);

Михаил Румянцев – доктор экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Данила Расков – кандидат экономических наук, доцент Факультета свободных искусств и наук (Смольный институт) Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Михал Мошински (Michal Moszynski) – PhD in Economics, Университет Николая Коперника в Торуня (Польша);

Вольфганг Зендер (Wolfgang Sender) – PhD in Political Science, директор Белорусского представительства Фонда им. Конрада Аденауэра (Вильнюс, Литва).

ПЕРЕВОД: Светлана Носова
ISSN 2351-616X

Решение о публикации присланных статей принимается Редакционным советом на основании научной ценности статьи, ее соответствия тематическому профилю журнала и положительной рецензии.

© OIKONOMOS

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(3), 2015

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” is a scientific journal with peer reviews, registered in the Republic of Lithuania. The Journal publishes research articles on economics and related spheres. The main areas for publication are: history and theory of ordoliberalism and social market economy, Christian social and economic teaching, contemporary economic development of Eastern European and post-Soviet countries, theory and practice of corporate social responsibility and social entrepreneurship. The Journal is issued twice a year and accept publications in Russian and English.

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

The Journal was founded and is published by the
“Oikonomos European Research Association”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

EDITORIAL BOARD

Konstantin Golubev (Editor in Chief) – Doctor of Economics, Candidate of Theology, Professor of Belarus State Economic University (Minsk, Belarus);

Yuliya Chairouskaya (Executive Editor) – Candidate of Economics (Minsk, Belarus);

Siarhei Lukin – Doctor of Economics, Professor of Belarusian State University (Minsk, Belarus);

Romas Lazutka – Doctor Economics, Professor of Vilnius University (Lithuania);

Piotr Pysz – Dr. hab, Professor of University of Finance and Management in Białystok, (Poland), College of Business and Technology (Vechta, Germany);

Mikhail Rumiantsev – Doctor of Economics, Associate Professor of Saint-Petersburg State University (Russia);

Danila Raskov – Candidate of Economics, Associate Professor of Faculty of Liberal Arts and Sciences (Smolny College) of Saint-Petersburg State University (Russia);

Michał Moszynski – PhD in Economics, Nicolaus Copernicus University in Toruń (Poland).

Wolfgang Sender – PhD in Political Science, Country Director of Konrad Adenauer Foundation for Belarus (Vilnius, Lithuania).

TRANSLATION: Sviatlana Nosava

ISSN 2351-6178

Publication decisions are made by the Editorial Board and are based on the article’s scientific value, its relevance to the Journal’s mission, and positive peer reviews.

© OIKONOMOS

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Христианская социально-экономическая мысль

Сергей Лукин.

Дар, пожертвование, налог:
христианское учение и исторические формы 6

Константин Годубев.

Социально-экономические
проблемы развития общества в энцикликах
Римско-Католической Церкви после распада
социалистической системы 26

Раздел 2. Структура современной экономики и проблемы формирования социального рыночного хозяйства

Галина Турбан.

Структурные преобразования как
фактор развития социальной рыночной экономики 37

Галина Мойсейчик, Тимур Фараджов.

Вопросы финансово-технологического суверенитета
как основной предмет экономической науки XXI века 47

Ольга Авдей, Юлия Чайковская.

Белорусская экономика: Реальность и перспективы
развития 68

Раздел 3. Деньги в современной экономике

Александр Дубянский.

Формирование эффективной денежной системы в Рос-
сии: исторические примеры и возможные варианты
организации 78

Раздел 4. Корпоративная социальная ответственность

Ольга Канаева.

60 лет дискуссии о корпоративной социальной
ответственности: основные направления и результаты 92

CONTENTS

Section 1. Christian Social and Economic Thought

Siarhei Lukin.

Gift, donation, tax: Christian teaching and historical forms 6

Konstantin Golubev.

Social and economic aspects of society development
in encyclicals of the Roman Catholic Church after the
collapse of the socialist system 26

Section 2. The Structure of the Modern Economy and Challenges of Formation of Social Market Economy

Galina Turban.

Structural transformation as a development factor of 37
social market economy

Halina Maiseiczyk, Timur Faradjov.

Financial and technological sovereignty as a development
principle for a global social market economy paradigm 47

Volha Audzei, Yuliya Chaikouskaya.

Belarusian economy: reality and prospects 68

Section 3. Money in the Modern Economy

Alexandr Dubyanskiy.

Formation of an effective monetary system in Russia:
historical examples and possibilities of its organisatin 78

Section 4. Corporate Social Responsibility

Olga Kanaeva.

60 years of debate on corporate social responsibility: main
trends and results 92

ДАР, ПОЖЕРТВОВАНИЕ, НАЛОГ: ХРИСТИАНСКОЕ УЧЕНИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ФОРМЫ

Проблема перераспределения доходов и имущества как внутри отдельных общин людей, так и в обществе в целом является одной из самых сложных как в экономическом, так и в моральном аспекте. В статье анализируются ветхозаветные и новозаветные представления о даре, милостыне, пожертвовании и налоге, практика христианских общин, отношения перераспределения внутри треугольника Церковь — государство — жертвователи (налогоплательщики).

Ключевые слова: дар, жертва, пожертвование, налог, десятина, милостыня, имущество, потлач, предпринимательский доход, государственный налог, церковный налог, косвенный церковный налог.

Сергей Владимирович Лукин (lukin@bsu.by), доктор экономических наук, зав кафедрой международного менеджмента, Белорусский государственный университет, г. Минск, ул. К.Маркса, 31, к. 118. +375297051582

Согласно как христианским, так и ветхозаветным представлениям, взаимоотношения Бога и сотворенных Им людей в одном из аспектов представляют собой обмен дарами, великую триаду даров. Первый дар – это полученные человеком от Господа блага окружающего мира, его собственные способности, таланты, сама жизнь, образ и подобие Божие, наконец, высшие дары – дары духовные. Христиане величайшим даром считают воплощение Бога Слова, Его жизнь среди людей, крестные муки и смерть ради их спасения. Дар второй – это ответный дар человека Богу, выражающийся в исполнении Божиих заповедей, посвящении Богу своего времени, всей своей жизни, продуктов своего труда. В отличие от язычников, ветхозаветные евреи и, в наиболее развитой форме этого сознания, христиане, осознавали, что в этом ответном даре нуждается сам человек, развивающий в себе способность и потребность дарить, способность, в свою очередь, получить ответный, третий, по христианским представлениям самый великий дар – жизнь вечную в Царстве Божьем.

Пожертвование человека Богу должно приноситься с особым внутренним расположением, с живою и действенной верою, с надеждою и, главное, с любовью, а поэтому добровольно и с радостью. Такое жертвование является полноценным даром. Отсутствие же такого расположения низводит жертвование к налогу, тяжелой обязанности. Внутреннее расположение человека может свести жертвование к налогу, но может и налог возвысить до жертвования. Это внутреннее различие в христианском понимании принципиально важнее различия между обязан и можешь, между фискальным платежом и добровольными расходами.

Дары Авеля и приношение Каина

Четвертая глава Книги Бытия начинается повествованием о первом рождении человека и первом приношении даров Богу. «...И был Абель пастырь овец, а Каин был земледелец. Спустя несколько времени, Каин принес от плодов земли дар Господу; и Абель также принес от первородного стада своего и от тука их. И призрел господь на Авеля и на дар его; а на Каина и на дар его не призрел...» (Быт 4:2-5). Внутреннее расположение человека определяет его выбор, в частности и выбор профессии, рода деятельности. По словам св. Филарета Московского, «два различные рода жизни, избранные детьми Адама, рассматривать можно также в отношении к их личным качествам. Земледелие требует более телесной силы; скотоводство, состоя в попечении о живущих тварях, дает некоторое упражнение сердечной благости, Притч 12:10. Земледелие привязывает к земле; жизнь пастушеская, по обычаю древних, есть жизнь кочевая и странническая, и поэтому особенно любезная тем, которые признают себя странниками и пришельцами на земле. Евр 11:9-14» (Филарет, 1867:80).

Примечательно, что когда речь идет о принесении даров, Каин упоминается первым, при принятии их – наоборот, Абель становится как бы старшим, а Каин – младшим, но уже по своему духовному возрасту. Абель принес полноценное пожертвование, дар, лучшее из продуктов своего труда по расположению сердца, благодарного Творцу за Его дары. Каин же не имел, судя по неприятию его жертвования такого душевного расположения, он, скорее, уплатил налог. Следует заметить, что перевод синодальный не отразил различия, имеющегося в греческом тексте Септуагинты и церковнославянском тексте. Приведенный выше стих 5 четвертой главы Библии по-церковнославянски читается так: «И призре Богъ на Авеля и на дары его: на Каина же и на жертвы его не внятъ» (Иоанн Златоуст, 1994:164). Различные названия приношений показывают различие в душевном расположении приносящих. По словам св. Иоанна Златоуста, «Назвав овец дарами, и плоды земные - жертвою, божественное Писание этим научает нас, что Господь ищет не приведения бессловесных и не приношения плодов земных, но только душевного расположения. Поэтому и теперь, в зависимости от расположения, один был принят с даром, а другой по тому же отвергнут с жертвою» (Иоанн Златоуст, 1994:164). Слово «дар» выражает в этом стихе более высокое состояние души Авеля, принесшего с радостью первородных и, притом, отборных ягнят. Любящее сердце побуждает человека отдать объекту любви лучшее из того, что у него есть. Принятие дара Авеля стало оценкой его праведности и совершенства. Жертва означает расставание с приносимым с некоторой неохотой, внутренним самопринуждением, не без борьбы. Каин приносит плоды земли с целью заглушить голос совести, напоминающий ему об ответном даре Богу. В повествовании о принесении даров Авелем и Каином не упоминается количество того, что было принесено, ни абсолютное, ни относительное. Еще не существовало института десятины - благочестивой традиции, введенной Авраамом и ставшей затем ветхозаветным законом.

Книга Бытия о дарах и жертвах первобытного человечества

Во многих главах книги Книге Бытия повествуется о принесении благодарственных жертв Богу и преподнесении подарков другим людям. В VIII главе впервые упоминается о благодарственной жертве на специально устроенном священном алтаре. Праведный Ной, выйдя из ковчега, принес, отобрав лучших животных из тех, что находились в увеличенном количестве, жертву всеожжения, ставшую символом покаяния за прошлые грехи человечества и благодарности за спасение во время потопа (Быт 8:20).

Следующее жертвоприношение Богу упоминается в жизнеописании о жизни великого праведника Авраама (Быт 12:7-8), вера и благочестие которого были столь велики, что, согласно христианскому вероучению, он стал родоначальником народа, в недрах которого спустя 55 поколений воплотился Спаситель человечества, принеший величайшую жертву, искупившую грехи людей. Возвращаясь после победы над Кедорлаомером, Авраам встретил Мелхиседека, царя Салимского, *«священника Бога Всевышнего»*. Всего три стиха посвящено этой встрече, но о ней написаны целые богословские трактаты. Слишком уж необычна во всей библейской истории личность Мелхиседека. В аспекте нашего вопроса, важно заметить, что Мелхиседек принес в дар Аврааму хлеб и вино, последний же, в ответ *«дал ему десятую часть из всего»*. Тем самым Авраам положил начало церковному налогу, узаконенному впоследствии Моисеевым законодательством. Десятина, отданная Мелхиседеку, стала прообразом и налога государственного, поскольку получивший ее был не только священником, но и царем. По словам св. апостола Павла: *«Ибо Мелхиседек, царь Салима, священник Бога Всевышнего... которому и десятину отделил Авраам от всего, - во-первых, по знаменованию имени царь правды, а потом и царь Салима, то есть царь мира...»* (Быт 15:20). Авраам стал и примером высочайшей в ветхозаветной истории силы веры, послушания Богу, поскольку продемонстрировал готовность пожертвовать Ему сына Исаака, дороже которого для патриарха не было ничего в его земной жизни (Быт 22).

В повествовании об Аврааме впервые в Книге Бытия встречаются упоминания о сделках купли-продажи. Примечательно, что объектами этих сделок явились не продукты ремесла или земледелия, а рабы, земля и право первородства. Впоследствии, в теократическом государстве ветхозаветных евреев продажа таких активов внутри израильского общества либо вообще запрещалась, либо сильно ограничивалась. В то же время, в отношениях с иноплеменниками, при возможности выбора древние евреи предпочитали дарам куплю-продажу. Обмен дарами объединяет, связывает, способствует возникновению общности между ними. Купля – продажа, напротив, очерчивает границы, не налагает, по ее завершении, никаких обязательств на продавца и покупателя по продолжению отношений, сохраняя между ними дистанцию и способствуя сохранению отчуждения. Оттого и Авраам отказался от предложения Ефрона Хеттеянина получить землю для захоронения на ней умершей Сары в дар, а предпочел купить ее (Быт 23). Первые две описанные в Бытии сделки совершались между уже выделенной Богом семьей Авраама и иноплеменниками и способствовали этой выделенности. Третья же сделка представляет собой продажу прав первородства Исавом Исааку и становится видимым проявлением разделения в семье и вражды

между братьями. Здесь оба брата предстают в неприглядном виде. Данный фрагмент, кроме прочего, еще и прекрасный пример, иллюстрирующий теорию предельной полезности – продажа голодным Исавом права первородства за чечевичную похлебку, предельная полезность которой в тот момент оказалась для Исава большей.

Важно заметить, что последовавшее спустя много лет примирение Исаака и Исава, сопровождалось принесением богатых даров первым второму (Быт 32:13-20).

В жизнеописании праведного Авраама и его потомков неоднократно упоминается о подарках, сделанных с различной целью. Египетский фараон, а несколько позже Авимелех стремились искупить невольную вину перед Авраамом (Быт 12:20, 20:14). Дары стали свидетельством заключения договора между теми же Авимелехом и Авраамом (Быт 21:27). Раб Авраамов преподносит подарки невесте сына своего господина и ее семье в знак благодарности за согласие стать женой Исаака (Быт 24:53). При всем различии мотивов дарения, все они призваны были стать залогом дальнейших мирных отношений.

Обычаи первобытного человечества, не трансформировавшиеся под гнетом товарно-денежных отношений, понимание блага как дара, который *«блаженнее давать, нежели принимать»*, по всей видимости, веками сохранялись у американских индейцев. Встреча после долгой разлуки двух цивилизаций показала, что их взгляды на собственность, обмен и накопление благ существенно различаются. У индейцев существовал потлач, т.е. обычай переходящих даров, немало удививший высадившихся на американский берег европейцев, давших индейцам пренебрежительную характеристику *«индейские даватели»*. Были крайне озадачены и коренные американцы, увидев, что белые пришельцы забрали их подарки безвозвратно. Индейцы ожидали, что европейцы отдадут назад преподнесенные им дары, чтобы процесс дарения не прекращался. По замечанию М.Нотона и Х.Алфорд *«Коренные американцы знали (и мы должны этому учиться), что если подарком не поделиться, то он испортит владельца. Тот, кто использует подарок в целях эгоистического накопления, не позволяя переходить ему из рук в руки, им же и развращается»* (Алфорд, Нотон, 2003:224).

Ветхозаветные жертвы и налоги

Закон Моисеев, ветхозаветная традиция предусматривали как добровольные и обязательные жертвы Богу непосредственно или опосредованно, так и церковный и государственный налоги.

Установленные Законом Моисеевом многочисленные разновидности обязательных и добровольных жертв непосредственно Богу, носили воспитательное и пророческое значение. Важнейшее значение имели жертвы за непреднамеренный грех. В жертву приносились животные, которые, согласно ветхозаветным воззрениям, умирили вместо согрешивших людей. Последствием греха является смерть, но, согласно представлениям древних израильтян, Господь милостиво позволяет искупить грех, совершенный по ошибке, смертью животного. Обряд принесения жертв, подробно описанный в Книге Левит (Лев 4:1, 5:13), символизировал перенесение невольного греха людей на жертвенное животное. Различались четыре вида данной жертвы: за грех первосвященника; за грех всего народа израильского (в этих двух случаях приносилась самая дорогостоящая жертва – телец); за грех начальствующего

приносился козел и за грех простого израильтянина – коза или овца, а в случае крайней бедности – два голубя или горлицы.

Второй тип жертв – жертва всеожожения, когда животное после заклания сжигалось полностью, символизировала полную преданность приносившего жертву Богу. В качестве жертвы всеожожения израильского народа приносили, в частности, ежедневно утром и вечером по одному однолетнему барану (Исх 29:38-42; Числ 28:3). Дополняло жертву всеожожения хлебное приношение (Лев 2), бескровная жертва, состоявшая из хлеба, вина и оливкового масла.

Следующим типом жертв была мирная жертва (Лев 3). Как и в предыдущем случае, в жертву приносился мелкий или крупный скот, однако сжигался лишь их жир (самая ценная часть), что символизировало отдачу Богу самого лучшего, остальное предназначалось для трапезы приносящего жертву и его родственников в знак примирения с Богом.

Предусматривались, наконец, ветхозаветным законом и жертвы повинности (Лев 5). Приносились они с целью возмещения ущерба, нанесенного по ошибке или сознательно. Для полного возмещения полагалось сверх определенного размера внести дополнительно пятую его часть. Обряд приношения этой жертвы почти не отличался от обряда принесения жертвы за грех.

По христианским воззрениям, ветхозаветные жертвы имели для Израиля, прежде всего, пророческое значение, они были, по словам апостола Павла, *«образом и тенью небесного»* (Евр 8:5), т.е. образом принесения Христом Себя в жертву за грехи человечества.

С выделением в теократическом древнееврейском государстве сословия священнослужителей и установлением регулярного богослужения возникла необходимость в церковном налоге. Как уже отмечалось, прообразом его послужила десятая часть военной добычи, отданная Авраамом Мелхиседеку, первосвященнику и царю. Исторически, институт десятины, присутствовал и у многих древних языческих народов, напр. у финикийцев, карфагенян, арабийцев, греков и римлян. У древних евреев десятинная была предписана Законом Моисеевым, согласно которому Израиль должен был ежегодно отдавать десятую часть урожая и приплода скота. *«И всякая десятинная на земле из семян земли и плодов дерева принадлежит Господу; это святыня Господня... И всякую десятинную из крупного и мелкого скота, из всего, что проходит под жезлом десятое, должно посвящать Господу»* (Лев 27:30,32). Помимо прочих целей, десятинная шла на содержание левитов, не получивших наделов при разделе земель после завоевания древними евреями Ханаана (они получили лишь пригородные участки для выпаса скота). Из полученной десятины левиты, в свою очередь, тоже выделяли десятинную на содержание священников (Числ 18:21,24,26-30). Десятинная натуральная, согласно Закону, могла быть заменена десятиной денежной с прибавкой 1/5 части суммы. Это называлось выкупом десятины (Лев 27:31). В семилетнем цикле, завершавшемся субботним годом (в который урожай не собирался, и десятинная не выплачивалась) два года из шести отличались тем, что десятинная должна была приноситься не в святилище, а отдаваться живущим рядом левитам, а также бедным (вдовам, сиротам, а также странникам) (Втор 14:28). Исторические книги Ветхого Завета повествуют о том, что предписание о десятине во многие исторические периоды не соблюдалось или соблюдалось частично. Цари и правители иудейские, напр. Езекия, Немия неоднократно восстанавливали сбор десятины, а пророк Малахия

укорял израильтян за то, десятина выплачивается лишь частично (2 Пар 31:4-12; Мал 3:8-10; Неем 10:38, 12:44, 13:5,12). В новозаветное время фарисеи распространили взимание десятины на все виды доходов и вменяли себе в праведность скрупулезное отделение от всего десятой части, включая мяту, руту и всякие овощи (Лк 11:42; 18:12).

Своеобразной формой церковного налога являлись и предписанные пожертвования в пользу бедных и странников: *«Когда будете жать жатву на земле вашей, не дожидаясь до края поля твоего и оставшегося от жатвы твоей не подбирай, и виноградника твоего не обирай дочиста, и попадавших ягод в винограднике не подбирай; оставь это бедному и пришельцу»* (Лев 19:9).

Предусматривались ветхозаветным учением и разнообразные добровольные прямые (жертвоприношения животных и жертвы на храм) или опосредованные (бедным) пожертвования натуральными продуктами или деньгами и драгоценностями (Лев 22:21,23; Втор 12:6,17; Езд 8). Размер этих приношений определялся, разумеется, внутренним расположением приносящего.

С введением институтов царской власти в Древнем Израиле возникла необходимость и введения государственных налогов. В I Книге Царств описывается переход от теократии к царской власти. Самуил, пророк и последний судья израильский, перечисляя немалые издержки царской власти, которые должен нести народ, упоминает и регулярный налог, дополнительную десятину урожая и приплода скота. Он заканчивает свою речь пророчеством: *«И восстаете тогда от царя вашего, которого вы избрали себе; и не будет Господь отвечать вам тогда.»* *«Но народ не согласился послушаться голоса Самуила, и сказал: нет, пусть царь будет над нами; и мы будем как прочие народы: будет судить нас царь наш, и ходить перед нами, и вести войны наши»* (1 Цар 8:18-20). Народ израильский, таким образом, оценил выгоды царской власти выше издержек на нее. В Книгах Ветхого Завета упоминаются как регулярные прямые налоги (подати), так и косвенные (пошлины) и чрезвычайные налоги. Последние носили, как правило, целевой характер и собирались, например, для постройки храма при царе Соломоне, для выплаты огромной суммы в 1000 талантов серебра (несколько десятков тонн) Ассирийскому царю Фулу, угрожавшему разорить землю Израилеву или для уплаты дани победившему фараону Нехао (3 Цар 9:15; 4 Цар 15:19-20, 23:35). Нередким явлением было, судя по историческим книгам Ветхого Завета, и потеря царями чувства меры при наложении налогового бремени на подданных с одной стороны, и нравственные спады среди подданных, с другой стороны. Усиление налогового бремени стало поводом для разделения единого Царства и появления царств Израильского и Иудейского. Царь Ровоам, послушавшись незрелых советников, сделал попытку увеличить налоги: *«И говорил он по совету молодых людей, и сказал: отец мой наложил на вас тяжкое иго, а я увеличу иго ваше ... И послал царь Ровоам Адонирама, начальника над податью; но все Израильтяне забросали его камнями, и он умер... И отложился Израиль от дома Давидова до сего дня»* (3 Цар 12:14,18-19). Ветхозаветная история свидетельствует о нежелании израильтян платить не только налоги государственные, но и десятину как о явлении периодов религиозных спадов в Израиле (Мал 3:5-12; 3 Цар 12:18-19).

В заключении этой части следует коснуться и древней традиции, о которой несколько раз упоминают авторы книг Ветхого Завета. Речь идет об освобождении от какого-либо налогообложения священников, левитов, певцов и других служителей, живущих за счет пожертвований

и десятины (Быт 47:26; Езд 7:24). Традиция сформировала два принципа: не облагать налогами пожертвования и не допускать двойного налогообложения.

Новозаветное учение о пожертвовании и налоге

В приводимых евангелистами словах Иисуса Христа о налогах, уплачиваемых властителем земным, о церковном налоге и о добровольных пожертвованиях содержится в сжатом виде все новозаветное учение по данному вопросу.

Налог, установленный земной властью должен уплачиваться без ропота и сомнений, даже если эта власть воспринимается как чуждая. Ученики фарисеев с иродианами, искушая Спасителя, спросили Его, позволительно ли иудею «давать» подать римскому императору. *«Но Иисус, видя лукавство их, сказал: что искушаете меня, лицемеры? Покажите Мне монету, которою платится подать. Они принесли Ему динарий. И говорит им: чье это изображение и надпись? Говорят Ему: кесареви. Тогда говорит им: итак отдавайте кесарево кесарю, а божие Богу»* (Мф 22:18-21). Церковнославянский текст точнее передает суть ответа Спасителя: *«... воздадите кесарева кесареви...»*, т.е. отдайте долг императору римскому, который, хоть и является язычником, и завоевателем, взял на себя обязанности (как берет их любая власть) обеспечения безопасности, порядка, суда и пр. По словам св. Иоанна Златоуста: *«Платить дань не значит давать, но отдавать должное; в подтверждение этого Он указывает на изображение и надпись... И людям надобно воздавать должное, и Богу – то, чем мы в отношении к нему обязаны»* (Иоанн Златоуст, 2001:719). Св. апостол Павел более пространно излагает в своем послании к римлянам мысль Спасителя: *«Всякая душа да будет покорна высшим властям; ибо нет власти не от Бога... начальник есть Божий слуга, тебе на добро. Если же делаешь зло, бойся, ибо он не напрасно носит меч: он Божий слуга, отмститель в наказание делающему злое... Для сего вы и подати платите; ибо они Божии служители, сим самым постоянно занятые. Итак отдавайте всякому должное: кому подать, подать; кому оброк, оброк; кому страх, страх; кому честь, честь»* (Рим 13:1-7). О том же пишет св. ап. Петр в своем Первом Соборном послании, подытоживая сказанное лаконичным наставлением: *«Всех почитайте, братство любите, Бога бойтесь, царя чтите»* (1 Петр 2:13,14,17).

Краткими, но исчерпывающими являются поучения Спасителя относительно церковного налога. Один из его видов – десятина. Фарисеи видели праведность в точнейшем соблюдении предписаний закона и тщательно и скрупулезно отделяли и отдавали десятую часть со всех своих доходов. При этом они нарушали гораздо более важные заповеди, первая из которых – заповедь о любви. По словам Христа, отдавать десятину нужно, но этого явно недостаточно для праведности: *«Но горе вам, фарисеям, что даете десятину с мяты, руты и всяких овощей, и нерадите о суде и любви Божией: сие надлежало делать и того не оставлять»* (Лк 11:42).

Очень важный смысл, относительно уплаты налогов вообще и церковного налога, в частности, имеют Его слова, сказанные св. ап. Петру после положительного ответа на вопрос собирателей церковного налога: *«Учитель ваш не даст ли дидрахмы?»* (Мф 17:24-27). Церковный налог в полсикля (две драхмы), который платили ежегодно достигшие 20 лет израильские мужчины, был установлен после вавилонского плена. Средства эти шли на поддержание богослужения в храме. Нет достовер-

ных сведений, был ли этот налог обязательным или он носил добровольный характер. Если он был добровольным, смысл слов Спасителя еще более усиливается. «Как тебе кажется, Симон? Цари земные с кого берут пошлины или подати? С сынов ли своих, или с посторонних? Петр сказал Ему: с посторонних. Иисус сказал ему: итак сыны свободны; но чтобы нам не соблазнить их, пойди на море, брось уду и первую рыбу, которая попадетсЯ, возьми; и, открыв у ней рот, найдешь статир; возьми его и отдай им за Меня и за себя» (Мф 17:25-27). Иисус Христос, как Сын Божий мог не платить церковный налог. Но Он дает ученикам прекрасный урок послушания. Отказ заплатить, к тому же, мог соблазнить его сборщиков, которые в Нем видели лишь пророка или учителя и, вполне вероятно, объяснили бы этот отказ сребролюбием или неуважением к храму. По словам св. Иоанна Златоуста: «Показав наперед, что Он не подлежит подати, потом дает ее; первое делает для того, чтобы не соблазнились ученики; последнее – чтобы не соблазнились сборщики податей. Дает пошлину не как обязанный к тому, но из снисхождения к их слабости» (Иоанн Златоуст, 2001:595). Следует обратить внимание и на то, каким образом были добыты деньги для уплаты налога. В контексте нашего вопроса важно то, что Спаситель повелел Петру потрудиться для того, чтобы добыть статир. Подать не была уплачена, таким образом, из хранившихся у учеников денег, т.е. из пожертвований. Тем самым, ветхозаветное правило, согласно которому пожертвования не должны использоваться для уплаты податей, не было нарушено.

Общий смысл новозаветного учения о добровольных жертвованиях заключается в том, что они должны делаться по внутреннему расположению, а их относительный к возможностям жертвователя размер определяется степенью христианского совершенства. В Новом Завете есть слова о ценности даже небольшой жертвы ради Христа: «И кто напоит одного из малых сих только чашею холодной воды, во имя ученика, истинно говорю вам, не потеряет награды своей» (Мф 10:42). Тем более это касается тех, кто пожертвовал всем, что имел ради Христа. «И всякий, кто оставит дома, или братьев, или сестер, или отца, или мать, или жену, или детей, или земли, ради имени Моего, получит во сто крат и наследует жизнь вечную» (Мф 19:29). Спаситель говорит здесь о втором и третьем даре из великой триады даров: ответном (на первоначальные духовные и материальные блага и саму жизнь, дарованные Богом человеку) даре человека Богу, и, венчающих этот обмен, дарах будущего века. Способность жертвовать является важным критерием христианского совершенства. Отвечая богатому юноше на вопрос о том, чего недостает ему для совершенства, Он предложил ему раздать имение бедным, пожертвовав, тем самым, блага материальные ради благ будущего века. Юноша огорчился, поняв, что это ему пока не под силу (Мф 19:16-22).

Ценность добровольных жертвований определяется не абсолютным, а относительным их размером, богатый и бедный имеют в этом отношении равные возможности, несмотря на различие их состояния. В этом смысл слов Спасителя, сказанных Им ученикам по поводу двух лепт, положенных бедной вдовой в сокровищницу храма: «Истинно говорю вам, что эта бедная вдова положила больше всех, клавших в сокровищницу, ибо все клали от избытка своего, а она от скудости своей положила все, что имела, все пропитание свое» (Мк 12:43-44).

Учение о милостыне в посланиях апостола Павла к Коринфянам

Учение о милостыне, изложенное в посланиях св. апостола Павла к Коринфянам основано на словах самого Спасителя и является толкованием Его учения о «небесных инвестициях», о воздаянии отдающим блага этого мира ради Христа и Его Небесного Царства. Материальные блага, согласно словам Христа, следует рассматривать как средства, ресурсы для приобретения благ вечных и нетленных. Готовность пожертвовать благами этого мира, при этом, выступает критерием христианской веры. Стремящимся к совершенству духовному Он говорит: *«Продайте, что у вас есть, и отдайте как милостыню, сделайте себе вместилища неветшающие, сокровище неисчерпаемое на небесах, куда вор не приближается, и где моль не разрушает. Ибо где сокровище ваше, там и сердце ваше будет»* (Лк 12:33-34). Слабых в вере Спаситель призывает для очищения души подавать в качестве милостыни какую-либо часть дохода или имущества (Лк 11:41). Чистота милостыни соблюдается, при этом, когда она совершается втайне от людей (Мф 6:3-4). Полноценная милостыня совершается радующимся и любящим христианином, осознавшим истинность слов Спасителя *«блаженнее давать, чем принимать»* (Деян 20:35). Милостыня является частным случаем деятельности христианина в земной жизни. *«Давайте и вам будет дано: мерою доброю, нагнетенною, утрясенною, переполненною отсыплют в полы ваши; ибо какою мерою вы мерите, отмерено будет и вам»* (Лк 6:3) - эти слова подводят итог Нагорной проповеди. Отдавайте - это и прощение, и милостыня, и дача займы (не ожидая получить обратно), и благословение проклинающих, почти все, о чем говорит Спаситель перед этим.

Предприниматель расстается со своим капиталом, инвестирует его, веря, что эти инвестиции принесут блага большие, чем, те, от которых пришлось отказаться, превратив сбережения в инвестиции. Подобным образом и ученик Христов, веря словам Учителя, отдает милостыню, радостно надеясь на воздаяние в будущей жизни. Здесь уместно заметить, что инвестиции и кредит, используемые как метафоры и сравнения, позволяют с помощью хорошо всем понятных вещей понять суть взаимоотношений Творца и человека, соотношение целей и средств. Эффект зеркальных сравнений позволяет при помощи приземленных понятий говорить о самых возвышенных духовных состояниях. Такие сравнения употреблял Сам Спаситель (Царство Небесное подобно купцу, ищущему хороших жемчужин (Мф 13:45-46), сокровищу, скрытому на поле (Мф 13:44), такого же рода притчи о талантах и минах, совет Лаодикийцам купить у Господа золото, огнем очищенное, чтобы обогатиться и т.д.); встречаются они и в трудах св. отцов (св. Иоанн Златоуст, например, пишет, что «в деле милостыни человек одалживает Бога» (Иоанн Златоуст, 2004:620).

Совершенная милостыня, по апостолу Павлу, должна совершаться добровольно и радостно, истекая из любящего сердца. *«Каждый пусть дает, как он решил в сердце, не с огорчением или не по принуждению; ибо радостно дающего любит Бог»* (2 Кор 9:7). Ценность такой милостыни наибольшая. Ценность небесная, в отличие от ценности земной, определяется не суммой, не денежной оценкой, а степенью душевного расположения к совершению милостыни, добрым намерением (2 Кор 8:12) и, если говорить о количественных показателях, относительной долей пожертвованного к доходу или имуществу. Две последние лепты вдо-

вы, поэтому, по словам Спасителя, оказались весомее гораздо больших сумм, которые клали в сокровищницу люди богатые (Мк 12:41-44). Св. Иоанн Златоуст, толкуя эту главу Послания, обращает внимание на то, что «добровольно и радостно» - это два необходимых условия совершенной милостыни, «так как щедрость и радушие бывают между собой противоположны и иной, подав много, часто скорбит о том, а иной, чтобы не скорбеть, подает менее...» (Иоанн Златоуст, 2004:638). Гораздо меньшую ценность имеют средства, собранные путем церковного налога, десятины или его разнообразных современных форм. По словам того же Иоанна Златоуста, «корыстолюбие свойственно тем, которые подают принужденно» (Иоанн Златоуст, 2004:638).

Творящий и принимающий милостыню, по мысли апостола Павла, высказанной в XII Главе I Послания к Коринфянам, оказывают благоденствие друг другу. Дача и принятие милостыни - это своеобразное разделение труда или, точнее, различное служение Богу. В указанной главе для иллюстрации идеи различного служения Богу в едином духе и для чтобы показать христианам, каковы в норме должны быть их взаимоотношения с братьями по вере и Господом апостол Павел использует простую и запоминающуюся аналогию с телом человека. В XII главе I Послания к Коринфянам он пишет, что *«как тело одно, но имеет многие члены, и все члены одного тела, хотя их и много, составляют одно тело, так и Христос. Ибо Все мы одним Духом крестились в одно тело, иудеи или еллины, рабы или свободные, и все напоены одним Духом.»* Подобно тому как каждый орган и клетка тела имеет свое предназначение в деле обеспечения жизнеспособности организма, каждый христианин имеет свое служение. При этом, по мысли апостола *«члены тела, которые кажутся слабейшими, гораздо нужнее и которые нам кажутся менее благородными в теле, о тех более прилагаем попечения... Бог соразмерил тело, внушив о менее совершенном большее попечение, дабы не было разделения в теле, а все члены одинаково заботились друг о друге»* (1 Кор 12:22-25). В разделении труда, в разделении служений, таким образом, присутствует и принимающий милостыню. Причем, в нем нуждаются другие не менее, чем он нуждается в них. Развивая эту мысль, св. Иоанн Златоуст пишет, что *«все мы имеем нужду друг в друге. Воин в ремесленнике, ремесленник в купце, купец в земледельце, раб в свободном господине, господин в рабе, бедный в богатом, богатый в бедном, ничего не зарабатывающий в подающем милостыню, подающий в принимающем, - ведь и принимающий милостыню удовлетворяет величайшей нужде, высшей из всех нужд. Если бы не было нищих, то многое бы утратилось для нашего спасения, потому что нам некуда было бы сбывать свое имущество. Таким образом и нищий, который по-видимому, всех бесполезнее, оказывается всех полезнее»*(Иоанн Златоуст, 2004:625).

В своем толковании св. Иоанн Златоуст проводит также и мысль о том, что в силу разделения труда, богатый человек в гораздо большей степени зависим от других, по сравнению с человеком бедным. Стремящийся к богатству для того, чтобы быть независимым, в результате становится зависим от деятельности все большего числа людей. Если действительно не хочешь нуждаться в других, пишет святитель, проси себе нищеты. *«Будучи нищим, если у кого и попросишь, то только хлеба и одежды. А сделавшись богатым, будешь нуждаться и в селах, и в домах, и в obroках, и в достоинстве, и в безопасности, и в славе; тебе понадобятся начальники и не только они, но и подчиненные им жители горо-*

дов и сел, купцы и мелкие продавцы»(Иоанн Златоуст, 2004:626). В этом аспекте православное святоотеческое учение серьезно отличается от современных протестантских и даже католических воззрений. Последние имуществу, находящееся в частной собственности, чаще всего воспринимает как основу независимости и достоинства личности. (Хёффер, 1986: Ч.2, Р.3, Гл.2, п.3).

В XVIII столетии обозначились два направления экономической мысли. Эти направления условно можно назвать линией Дженовези и линией Смита. Первая из них, с тех пор значительно истончилась, вторая же переросла в майнстрим экономической теории. Дженовези, выдающийся итальянский экономист, глава Неаполитанской школы экономической мысли, известный, правда, гораздо менее знаменитого шотландца, продолжил богословско-экономическую линию, восходящую к св.Фоме Аквинскому (его общему благу), св. отцам, ап. Павлу. Члены тела, согласно этому пониманию, созданы Творцом организма для взаимного служения друг другу, и чем лучше они служат Творцу и друг другу, чем в большей степени их деятельность направлена на благо других членов, тем здоровее и сильнее организм. Возвращаясь от образа к человеческому обществу: чем в большей степени альтруистичны в своих мотивах экономические субъекты, тем, по Дженовези, лучше функционирует экономика. В линии Дженовези, таким образом, приоритетным остался нормативный подход.

У Адама Смита, в отличие от Дженовези, помимо того, что позитивный подход становится приоритетным, изменяется и нормативный подход. В «Теории нравственных чувств», где нормативный подход еще преобладает у Смита, он ищет ту грань, за которой отказ от норм приводит к гибели общества: «... если между отдельными элементами, составляющими общество, не господствует взаимная симпатия и любовь, то следует считать, что общество то будет в меньшей степени счастливым и гармоничным, но, тем не менее, оно не распадется... Некоторая часть индивидов может существовать как общество – как, например, общество, состоящее из большого количества купцов – на основе взаимного интереса, без чувств симпатии и любви... Общество, однако, не может состоять из тех, кто постоянно готов и ищет возможности причинить вред и обиду друг другу» (Smith, 2015: II,II,16). В «Богатстве наций», где позитивное преобладает над нормативным, Смит несколько изменяет и свой нормативный подход. Если использовать все тот же образ человеческого тела (автор «Богатства наций», правда, чаще прибегает к техническим аналогиям), то Смит приходит к убеждению, что если желудку помогать переваривать пищу (мыслью или иным образом), то он справится с этим хуже, чем в случае, когда ему не мешают другие органы. Подобно тому, как в здоровом человеческом организме, органы и клетки функционируют без участия мысли, движимые «невидимой рукой» творца, в организме экономическом, экономической системе субъекты экономики лучше всего управляются «невидимой рукой» рынка без участия государства. Члены тела, в понимании Смита, для своего здоровья работают на другие органы. В хорошо известных фрагментах II главы IV Книги «Богатства наций» Смит проводит мысль о том, что свекорыстие является наилучшей смазкой в экономической системе, что общественное благосостояние или богатство нации максимизируется, если не мешать хозяйствующим субъектам стремиться к своей личной выгоде. В нормативном плане у Смита конечной целью становится не

жизнь будущего века, а благосостояние в земной жизни, общественное и частное благополучие. Последующая экономическая наука, в своем майнстриме во всяком случае, базировалась на этой фундаментальной мысли Смита и базируется до сих пор. XX век убедил экономистов в том, что, продолжая аналогию, что организм, органам которого не мешают работать, все-таки может опасно заболеть. Пришло понимание важности макроуровня и, говоря в русле аналогии, здорового образа жизни. Последний, в свою очередь, требует доминирования нормативного подхода. В одной из наиболее успешных теоретических концепций XX века - ордолиберализме такое доминирование присутствует. Не случайно поэтому ордолиберальная доктрина стала основой экономического блока католического социального учения (Голубев К., Лукин С. 2010). Говоря языком используемой аналогии, ордолиберальная концепция полагает, что здоровый образ жизни (*ordo*, порядок) улучшает функционирование организма и работу органов, которым, в определенных рамках (такова позитивная реальность) не мешают работать. Ордолиберализм и производная от него концепция социального рыночного хозяйства стали своеобразным средним путем между слабеющей линией Дженовези и линией Смита. В нем понижается нормативная планка, по сравнению с подходом Дженовези; в отличие же от подхода Смита в ордолиберализме доминирует нормативный подход.

Вернемся к свойствам совершенной милостыни, выделяемым апостолом Павлом в его посланиях к Коринфянам. Щедрому и радостному совершению милостыни способствует уверенность в воздаянии за щедрость как, и прежде всего, в жизни будущего века, так и в земной жизни. *«Кто сеет скупо, тот скупо и пожнет; а кто сеет щедро, тот щедро и пожнет»* (2 Кор 9:6) (На церковнославянском языке это предложение звучит так: *«Сеяи скудостію, скудостію и пожнет; а сеяи о благословеніи, о благословеніи и пожнет.»* Перевод «скупо» и «щедро», судя по словам св. Иоанна Златоуста, не вполне точен. Святитель пишет в толковании на этот стих: «не сказал - скупо, но употребил благороднейшее название бережливого (...); и само действие назвал сеянием, чтобы ты тотчас вспомнил о воздаянии, представил себе жатву, и понял, что (подавая другим) более получаешь сам, нежели даешь... Не сказал ... щедро, но, что гораздо важнее - в благословении» (Иоанн Златоуст, 2004:638). В приведенном фрагменте на церковнославянском языке милостыня в большей степени, чем в синодальном переводе на русский язык предстает исходящей из любящего христианского сердца, орошенного благодатью. Апостол Павел имеет в виду, прежде всего, жизнь будущего века. В следующих стихах, однако, он говорит и о земной жизни христиан и их достатке, который от поданной милостыни не убывает: *«Силен же Бог умножить в вас всякую благодать, чтобы вы, имея во всем всегда всякое довольство, богаты были на всякое доброе дело...»*(2 Кор 9:8). Здесь же апостол пишет и о, если можно так выразиться, дополнительном эффекте милостыни - благодарении Богу от получивших ее: *«Дело этого служения не только содействует восполнению недостатка у святых, но и изливается в обильных благодарениях Богу. На опыте этого служения они прославляют Бога за ваше послушание исповеданному вами Евангелию Христову и за щедрость в общении с ними и со всеми»* (2 Кор 9:12-13).

Коринфяне как и македоняне, судя по рассматриваемым главам, были настолько активны в деле помощи христианам в Палестине, что апостолу Павлу пришлось написать и о том, что такое усердие бывает

чрезмерным. Таковым оно является, если не соразмерено с достигнутым нравственным состоянием и происходит под влиянием кратковременного импульса. В этом случае чрезмерная милостыня может стать причиной гордости и сожаления. Межобщинное и внутриобщинное перераспределение должно быть разумным. Члены христианских общин находятся на различном уровне духовного совершенства и наиболее рациональным является перераспределение до достижения равномерности в потреблении. Апостол, обращаясь к коринфянам пишет, что не должно быть, чтобы *«другим было облегчение, а вам стеснение, но на основании равенства: в нынешнее время ваш избыток пошел на недостаток тех, чтобы и избыток тех пошел на недостаток ваш, для того чтобы было равенство, как написано: у кого много, у того не было лишнего, и у кого мало, у того не было недостатка»* (2 Кор 8:13-15). В обществах, живших по естественной морали, сложилось явление, представлявшее собой ту крайность в добровольном перераспределении, при котором члены общины или племени раздают свое имущество, порой делаясь нищими ради поддержания своего общественного статуса, зависящего от размера даров другим. У североамериканских индейцев оно получило название потлач. Рудименты этого явления можно найти и во многих современных обществах, например, когда люди стремятся сделать ответный подарок большей ценности. Крайностями, таким образом, является как минимальное добровольное перераспределение при вопиющем неравенстве, так и потлач. В том и другом случае целью является утверждение своего более высокого общественного статуса. Коринфянам, по мысли апостола Павла, имеющим заповедь не считать себя лучше или совершеннее других братьев, в норме добровольно перераспределять материальные блага до достижения имущественного и потребительского равенства в долгосрочном промежутке времени. Равенство имущественное, при этом, не является самоцелью, а отражает достигнутый коринфянами уровень духовного развития. На пути от состояния, когда считаешь себя достойным большего, чем другие к состоянию, когда себя видишь достойным меньшего, чем другие люди возможна остановка «равенство». Св. Иоанн Златоуст, толкуя эти стихи, пишет, что апостол Павел «дает наставление умеренное, хвалит подающих милостыню сверх сил своих, но не принуждает делать то же – не потому, чтобы он не желал, но потому, что они были еще слабы. Иначе для чего бы и хвалить македонян...» (Иоанн Златоуст, 2004:623). Апостол Павел при этом далек от коммунистической идеи о том, что равенство имущественное и создаваемый ради этого институт общественной собственности способствует «формированию нового человека». История членов первохристианской общины Иерусалима Анании и Сапфиры, которой автор Деяний уделяет много внимания, достаточно убедительно опровергает эту идею.

Таким образом, совершенная милостыня, по нормативному взгляду апостола Павла, должна, во-первых, совершаться добровольно и радостно, истекая из любящего сердца. Во –вторых, творящий и принимающий милостыню, по мысли апостола Павла, высказанной в XII Главе I Послания к Коринфянам, оказывают благодеяние друг другу. Дающий милостыню должен осознавать, что принимающий ее оказывает ему благодеяние, содействуя его спасению. Дача и принятие милостыни - это своеобразное разделение труда или, точнее, различное служение Богу. Подобно тому, как каждый орган и клетка тела имеет свое предназначение в деле обеспечения жизнеспособности организма, каждый христи-

анин имеет свое служение. В-третьих, щедрому и радостному совершению милостыни способствует уверенность в воздаянии за щедрость как, и прежде всего, в жизни будущего века, так и в земной жизни.

Налоги и пожертвования в практике христианских общин

Апостольская община во время пребывания в ней Иисуса Христа, постоянно проповедуя Евангелие в различных местах Палестины, удовлетворяла свои скромные потребности в пище, одежде и жилище за счет пожертвований народа в натуральной и денежной форме (согласно повествованиям евангелистов, казначеем этой общины был Иуда Искариот (Ин 13:29). Избыток сверх самого необходимого, при этом, раздавался нищим. В период между Воскресением Христовым и Пятидесятницей апостолы на некоторое время вернулись к своим обычным занятиям (Ин 21:3). В первохристианской общине Иерусалима, основанной апостолами после Пятидесятницы, практиковались лишь добровольные пожертвования. Ее члены первоначально жертвовали все свое имущество, точнее объявляли его общим и предоставляли право распоряжаться им апостолам (Деян 4:32). Нужды в церковном налоге не было. Ветхозаветные жертвоприношения потеряли смысл после принесения Спасителем себя в жертву за грехи мира. Вместо них приносилась бескровная евхаристическая Жертва.

Состояние, при котором члены общины отказывались от частной собственности, считая свое имущество непосредственно Господним, продлилось, однако, недолго. Быстрый рост числа последователей учения Христова привел к тому, что в ней стали появляться люди, для которых планка оказалась поднятой слишком высоко. История Анании и Сапфиры (Деян 5:1-11) показывает, что некоторые члены первохристианской общины семейную собственность ставили на первое место. По этой причине, в христианской практике последующих веков воспроизведение имущественных отношений, подобных отношениям в общине апостольской осуществлялось лишь в общежительных монастырях, в которых, наряду с обетами послушания и нестяжания (т.е. отказа от частной собственности) постригаемые в монахи давали и обет безбрачия. Вероятнее всего, семейная собственность стала причиной того, что в других христианских общинах, а впоследствии и в самой общине Иерусалимской не практиковался отказ от частной собственности, а выделялась собственность церковная, церковное имущество. Подобно тому, как не всем дано вынести состояние безбрачия, не всем дано и отказаться от семейной собственности. Тем более, что для этого требуется решение как минимум двух человек.

В этой связи примечателен опыт блаж. Августина, который еще до своего обращения сделал попытку обобществить имущество членов общины, включающей узкий круг лиц, всего около десяти человек. Блаж. Августин и его друзья (один из них Романиан, особенно ратовавший за эту идею, был очень состоятельным человеком) решили сделать складчину из всего их имущества и назначать на год двух экономов из своего числа для распоряжения этим имуществом с тем, чтобы остальные были бы свободны от этих проблем. Плану не суждено было осуществиться. Как пишет блаж. Августин: «А потом стало нам приходиться в голову, допустят ли это женушки, которыми одни из нас обзавелись, а я хотел обзавестись. После этого весь план наш, так хорошо разработанный

ный, рассыпался прахом и был отброшен...» (Августин, 1992:155-156). Много лет спустя, уже став епископом, блаж. Августин все-таки отказался от частной собственности и этим своим примером подвиг на это же своих клириков, не имевших по западно-христианским традициям, семей. Им, по сути, была создана монашеская община в миру. Вступающие в общину, при этом, не обобщали свое имущество, а предварительно раздавали его бедным. Блаж. Августин пишет об этом так: «Я не привнес (с собою) ничего, кроме той одежды, которую всегда носил ... Я начал собирать братьев, разделяющих со мной мой добрый замысел, подобных мне, ничего не имеющих, как и я ничего не имел, и подражающих мне: для того, чтобы точно так же как я продал свой скудный скарб и раздал бедным, одинаково поступили и те, которые хотели быть со мной, чтобы жить сообща» (Зейпель, 1913:116). То, что задумывали блаж. Августин и его друзья в их молодые годы, И.Зейпель называет коммунистическим экспериментом. У них, правда, хватило мудрости не начинать его. В пору же епископства он стал главою общины, приближенной, по своему строю к первохристианской общине Иерусалима.

Церковное имущество христианских общин первых веков, судя по источникам тех лет, формировалось благодаря добровольным пожертвованиям их членов и внешних жертвователей. Есть также свидетельства, о существовании некоего добровольного налога, вводимого, вероятно, когда закономерно несколько ослабевал первый жертвенный порыв составивших общину христиан. Св. ап. Павлом для галатийских христиан была установлена традиция сберегать в первый день недели посылки суммы из своих доходов для последующих пожертвований (1 Кор 16:1-2). По свидетельству св. великомученика Иустина, пожертвования, размер которых определяли сами жертвователи, собирались во время богослужений и поступали в распоряжение епископа. Этот же автор пишет о том, на что, прежде всего, расходовались собранные средства: «Состоятельные и желающие каждый дают по собственному желанию; собранное сохраняется у предстоятеля, а он помогает сиротам и вдовам, также нуждающимся вследствие болезни или другой причины, узникам и проезжающим чужестранцам, и вообще печется о всех, кто терпит нужду» (Зейпель, 1913:67). О добровольном налоге и расходах церковного бюджета сообщает Тертуллиан: «Мы составляем одно целое по общности религии, божественности дисциплины и узам надежды... Председательствуют избранные старейшины, которые заслужили эту честь не деньгами, а добрым свидетельством; ибо ничто Божие не продается за деньги. Если даже есть род кассы, то она образуется не из платы как бы за продажу религии; а каждый вносит свою скромную лепту в известный день месяца или когда хочет, если только хочет и может; ибо никто не принуждается к этому, а участвует добровольно. Это как бы вклады благочестия. Ибо из них расходуются не на пиршества, попойки и бесполезное обжорство, а на содержание и погребение бедных, на мальчиков и девочек, оставшихся без состояния и родителей, на старцев, не могущих уже выйти из дому, на потерпевших кораблекрушение, а также тех, кто находится в рудниках, на островах или под стражей за веру Божию и пользуется пропитанием как исповедник ее» (Зейпель, 1913:67).

Имущественный треугольник: Церковное имущество – жертвователи (налогоплательщики) - государственная собственность

В первые три века христианства в эпоху гонений многократно проводилась конфискация церковной собственности в пользу императорской казны. Миланский эдикт 313 года положил начало новому этапу взаимоотношений Церкви и государства. Направление потока материальных средств сменилось. Вскоре после эдикта, церковная собственность, в том числе недвижимость, конфискованная ранее или проданная частным лицам, была возвращена христианам безвозмездно с компенсацией последним за счет государства. С этих пор государства христианских народов стали способствовать сбору церковных налогов, а порой становились в этом деле посредником. Во втором случае церковный налог становился обязательным и мало чем отличался от налогов государственных. Христианский Восток в большей степени тяготел к централизованной десятине (термин Я.Н.Шапова), христианский Запад – к десятине частной, узаконенной указом императора Карла Великого в 779 году. При этом как на Востоке, так и на Западе в Средние века важнейшим источником дохода была натуральная рента с земельных наделов монастырей и епископских кафедр.

На протяжении русской истории церковные доходы формировались из различных источников. Во все времена одним из них, а в период гонений (1918-1990 гг.), фактически единственным их источником, были добровольные пожертвования. В иные периоды на первый план выходили другие способы получения церковных доходов. Российский исследователь исторического развития форм хозяйствования архимандрит Иероним (Тестин) по преобладавшим способам получения церковных доходов и типу имущественных отношений Церкви со светской властью выделяет в истории Русской Церкви шесть периодов: период централизованной десятины (988-1238 гг.); период натуральной ренты и льгот (1239-1503 гг.); период феодальной ренты и ограничений (1504-1700 гг.); период бюджетного финансирования (1701-1917 гг.); период самофинансирования (1918-1990 гг.); современный период возрождения и поиска (с 1991 г.). Преобладающие способы получения церковных доходов во многом отражали религиозно-нравственное состояние русского общества и верховной власти. За тысячелетие отношения государства и Церкви эволюционировали от сотрудничества при общем бюджете к разделению источников доходов с последующим ограничением церковных имуществ, затем к попыткам встроить Церковь в государственную машину при бюджетном финансировании, а с утерей монархической государственности – к жестоким гонениям на Церковь с лишением ее всех источников дохода, исключая, конечно, добровольные пожертвования, запретить которые государство было не в силах. В контексте нашего вопроса особенно интересны первый, четвертый и шестой периоды, в которые источниками пополнения церковного имущества преимущественно были церковные и государственные налоги.

В период централизованной десятины церковный налог собирался княжеской властью, поступал в княжескую казну, а лишь затем передавался Церкви. Точнее, из собираемой князем дани и других поступлений делались отчисления епископской кафедре. Княжеская власть, при этом, доверяла Церкви выполнение важных функций – торгового контроля, социальной защиты и, частично, суда, а также некоторых других

функций. Со временем право собирать десятину получили сами епископы, что также было формой централизованного церковного налога. В этот период постепенно увеличивались церковные имения, дававшие натуральную ренту, ставшую основным источником церковных доходов к концу XIII века. Исчезновение десятины более всего связано с татарским нашествием. Казна русских князей в течение двух с лишним столетий была обременена тяжелыми даяниями татарам.

С начала XVIII века начался новый период отношений между Церковью и государством в России. Предпринимаемые верховной властью действия, выявляли намерение подчинить Церковь государству сделать ее частью государственной машины, своеобразным духовным ведомством. Не последнее место в попытках огосударствления Церкви занимало экономическое подчинение, выражавшееся в лишении ее собственных источников доходов и превращение в зависимый от государства социальный институт

Превращение церкви в «духовное ведомство» значительно облегчило задачу боготорцам, отделившим Церковь от государства без предоставления каких-либо источников дохода помимо добровольных пожертвований верующих. Более того, приходы были обложены налогом (тем самым облагались налогом добровольные пожертвования), церковное недвижимое имущество подвергалось разрушению, а движимое – периодическим конфискациям.

Основным источником Церковных доходов в современный период церковного возрождения в России и других восточноевропейских странах, начавшийся с конца 1980-х годов, наряду с добровольными пожертвованиями стал косвенный добровольный церковный налог. Десятина в современной практике Русской Православной Церкви отсутствует (в отличие, например, от большинства протестантских деноминаций), поскольку она была бы, по-видимому, слишком тяжким бременем для народа, выздоравливающего после десятилетий атеистической пропаганды. Косвенный добровольный церковный налог проявляется в форме рекомендуемых размеров пожертвований за требы, свечи, и пр. Многими новоначальными христианами рекомендуемый размер пожертвований воспринимается как своеобразная плата за «духовные услуги». В этом главный недостаток косвенного добровольного церковного налога. В то же время, в современных условиях он является своеобразной золотой серединой между церковной десятиной, слишком тяжелого бремени для большинства современных православных христиан и церковной кружкой, через которую проходит слишком малый в сравнении с элементарными нуждами Церкви поток средств.

Сложность состоит также и в том, что современные церковные организации в России и других по преимуществу православных странах все активнее занимаются производством товаров (печатных изданий, церковной утвари, продуктов питания и др.) и оказанием услуг (питание, гостиничные услуги и др.). Доходы от продажи товаров и оказания услуг составляют все возрастающую долю церковных доходов. Зачастую косвенный добровольный церковный налог включается и в цену таких товаров и услуг, что усложняет картину.

В Основах социальной концепции Русской Православной Церкви проведено различие между пожертвованиями и предпринимательским доходом. Пожертвования отнесены к особой форме социально-экономических отношений, отличающейся от всех видов предприниматель-

ской выручки от продажи товаров и услуг. В Основах отмечается (Основы, 7:4), что пожертвования осуществляются верующими людьми Богу, а не священнику; этот добровольный акт совершается верующими в религиозных целях; жертва призвана поддерживать не только служителей Церкви, но и весь народ Божий; жертва, посвященная Богу, неприкосновенна, что подкреплено традицией, соблюдаемой уже несколько тысячелетий. В силу этих причин на пожертвования «... не должны автоматически распространяться законы, регулирующие финансы и экономику государства, в частности, государственное налогообложение...» (Основы, 7:4) более того, «любые посягательства на пожертвования верующих являются преступлением перед людьми и Богом.» В отличие от пожертвований, предпринимательский доход, являющийся вынужденной формой церковных доходов, «может быть облагаем налогами» (Основы, 7:4). Слово «может» употреблено не случайно. Государство может и не облагать церковный бизнес налогами, избрав это как форму компенсации за ущерб, нанесенный в годы диктатуры коммунистической партии посредством конфискации и налогообложения пожертвований.

Церковное предпринимательство отстоит от пожертвований в церковную кружку еще дальше по сравнению с косвенным добровольным церковным налогом, здесь дар умалается, товар возрастает. В этой связи важен поиск новых источников церковных доходов, адекватных современной экономической жизни, религиозному состоянию современных людей и, одновременно, приближенных к дару. В этой связи интересен опыт некоторых европейских стран, в которых гражданам предлагается добровольно отчислять небольшую часть (гораздо меньшую десятины) своих трудовых или иных доходов в пользу избранной ими религиозной деноминации. Они, при этом, имеют полное право не делать никаких отчислений такого характера.

Источники формирования церковных доходов являются неплохим индикатором духовного здоровья общества и показателем его неоднородности. На одном полюсе здесь – добровольная жертва членов первохристианской общины Иерусалима, которые «ничего из имения своего не называли своим, но все у них было общее». На другом полюсе – доходы от предпринимательской деятельности. Где-то посередине находится церковный налог. Государство в истории христианских народов занимало различные позиции: от посредника в сборе церковного налога до разорителя церковного имущества. В целом же направление движения общества к дару или к продаже (форму дара или форму товара принимают их отношения друг к другу или по поводу вещей) с точки зрения христианской экономики свидетельствует о возрастании или деградации этой общности людей.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Августин Иппонский, блаж. Исповедь / Пер. с лат. и коммент. М.Е. Сергеевко. – М.: «ГЕНДАЛЬФ», 1992. – 153с.
2. Голубев К., Лукин С. Теория ордолиберализма и католическое социальное учение: некоторые параллели // Христианское чтение. 2010. № 3. С. 89-112.
3. Зейпель, И. Хозяйственно-этические взгляды отцов Церкви. М., 1913. URL: <http://azbyka.ru/kozyajstvenno-eticheskie-vzglyady-otcov-cerkvi.shtml> (дата обращения 11.10.2015)

4. Иероним (Тестин), архим. Вопросы церковного имущества и хозяйства по материалам Поместного Собора РПЦ 1917–1918 гг. – СПб.: Санкт-Петербургская православная духовная академия. Курсовое сочинение, 2000 г. – 120 с.
5. Иоанн, Златоуст, свт. Беседы на книгу Бытия // Иоанн Златоуст, свт. Полное собрание творений в XII тт. Т. IV. Кн. I. – М.: Златоуст, 1994.
6. Иоанн, Златоуст, свт. Толкование на святого Матфея Евангелиста // Иоанн Златоуст, свт. Полное собрание творений в XII тт. Т. VII. Кн. II. – М.: Златоуст, 2001.
7. Иоанн, Златоуст, свт. Толкование на Второе послание к Коринфянам // Иоанн Златоуст, свт. Полное собрание творений в XII тт. Т. X. Кн. 2. – М.: Радонеж, 2004.
8. Нотон М., Алфорд Х. Менеджмент, когда вера имеет значение. Христианские социальные принципы в управлении современной организацией. Киев: Кайрос, 2003. 358с.
9. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви // Официальный сайт Московской Патриархии. URL: <http://www.patriarchia.ru/db/text/141422.html> (дата обращения 12.10.2015).
10. Толковая Библия, или комментарий на все книги Св. Писания Ветхого и Нового Завета. Т. VIII. СПб., 1907. URL: <http://pravtor.ru/viewtopic.php?p=98415> (дата обращения 12.10.2015)
11. Филарет (Дроздов), свт. Записки, руководствующие к основательному разумению книги Бытия, заключающие в себе и перевод сей книги на русское наречие. Ч. I. М., 1867.
12. Хёффнер, Й. Христианское социальное учение // URL: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/bogoslov/Hoff_HrSoc/02.php (дата обращения 12.10.2015).
13. Храпов, А.В. Византийская империя. Империя и Церковь // Православная энциклопедия. Т. VIII. – М., 2004.
14. Smith, A. Theory of Moral Sentiments // Library of Economics and Liberty. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html> (дата обращения 12.10.2015).

SIARHEI LUKIN

GIFTS, DONATIONS, TAXES: CHRISTIAN DOCTRINE AND HISTORICAL FORMS

Author affiliation. Siarhei Lukin (lukin@bsu.by), Dr., Head of the International Management Department of the Belarusian State University (Minsk, Belarus)

Abstract. The problem of redistribution of income and assets, both within communities and in society at large, is one of the most complex issues in both economic and moral aspect. The article analyzes the New Testament and the Old Testament ideas of the gift, alms, donation and tax, the practice of the Christian communities, relations of redistribution within the triangle “Church – the state – donors (taxpayers)”.

Keywords: gift, sacrifice, donation, tax, tithe, alms, property, potlatch, entrepreneurial income, state tax, church tax, indirect church tax.

UDC 330.87

Стаття поступила в редакцію 26.10.2015 з.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В ЭНЦИКЛИКАХ РИМСКО-КАТОЛИЧЕСКОЙ ЦЕРКВИ ПОСЛЕ РАСПАДА СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье идет речь о том, что реализация «общества благосостояния» продемонстрировала неспособность марксизма создать гуманное и лучшее общество, однако сама его идея отрицает автономию и ценность нравственности, права, культуры и религии, а потому согласна с марксизмом в сведении человека к экономической сфере и удовлетворению материальных потребностей, исключив духовные ценности. Непосредственное создание справедливого общества принадлежит миру политики, тогда как Церковь, будучи заинтересованной в достижении справедливости, призвана действовать путем просвещения ума и воли человека, согласно требованиям общего блага и на основе естественного права.

Ключевые слова: Труд, субсидиарность, христианство, собственность, общество, либерализм, гуманизм.

УДК 330.837.1

Константин Иванович Голубев (gki2@yandex.ru), доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга Белорусского государственного экономического университета, Минск, пр. Партизанский 26, к. 807, +375255221288

Конец XX века ознаменовался крушением социалистической системы и обострением социально-экономических и политических отношений во всем мире. На этот период (конец XX – начало XXI вв.) пришелся понтификат Папы Иоанна Павла II (Karol Wojtyła). Соответственно, в целом ряде энциклик, вышедших во время его понтификата (16.X.1978 - 2.IV.2005) нашли отражение эти события, его понимание их и его представление о человеке, оказавшимся в новых условиях.

В первой же своей энциклике *Redemptor Hominis* (1979) Папа Иоанн Павел II определил, что человек («в конечной истине своего существования, личностного и в то же время общинного и общественного — в кругу семьи, в обществе и в самых разнообразных контекстах...») есть «первый и главный путь Церкви, путь, обозначенный самим Христом, путь, который неизбежно проходит через тайну Воплощения и Искупления» (John Paul II 1979). В энциклике особо выделена важнейшая роль Церкви в гуманизации современного общества, в котором люди, «отходя от Бога», «поддаваясь секуляризации, забывают само значение слова «милосердие». В результате возрастают опасности, порождаемые «материалистической цивилизацией, которая, несмотря на все свои «гуманистические» декларации, утвердила примат материального над личностью». Соответственно, в современном мире растет страх, что человек, обще-

ственные группы, общества и нации «окажутся жертвой злоупотребления властью со стороны других людей, общественных групп и обществ». В свою очередь в качестве цели Папа Иоанн Павел II выделял «цивилизацию любви» (§ 11, 14-15), цитируя Папу Павла VI. Придерживаясь своего рода антропоцентризма II Ватиканского Собора, Папа Иоанн Павел II называл свое учение гуманизмом (Майка 1994, с. 345-346), поскольку термин этот применим в каком-то смысле к Евангелию, которое он определял как выражение изумления перед достоинством и ценностью человека (John Paul II 1979, § 10). При этом он, как заметил Патрик де Лобье, настоятельно напоминал о необходимости осуществления «подлинного гуманизма», который должен быть обращен к Богу, чтобы не обратиться против человека (Лобье 2001, с. 266-267).

Более развернуто эти идеи были отражены в энцикликах *Laborem Exercens* (1981), *Sollicitudo Rei Socialis* (1987) и *Centesimus Annus* (1991). Так, *Laborem Exercens*, вышедшая к 90-летней годовщине энциклики *Rerum Novarum* (1891), положившей начало современному католическому социальному учению, целиком посвящена различным аспектам трудовой деятельности человека.

Папа Иоанн Павел II говорит о том, что человек должен подражать Богу, Создателю в труде, ведь человек создан по подобию Божию. Соответственно, человек призван уподобляться Богу в труде и в отдыхе, так как Бог пожелал представить Свою творческую деятельность в виде Труда и Отдыха. Человек, как субъект труда, должен обладать землею, являясь «образом Божиим», то есть личностью, являясь способным к запланированным и рациональным действиям, способным к самореализации. Независимо от объективного содержания труда, он должен служить тому, чтобы реализовать человеческую сущность (§ 6). Таким образом достоинство труда необходимо искать прежде всего не в объективном (технике и технологии), а в субъективном аспекте. Соответственно необходимо исходить из принципа приоритета труда над капиталом. Т.е. в процессе производства труд всегда – первичная действующая причина, в то время как капитал (совокупность средств производства) остается простым инструментом или инструментальной причиной (§ 12).

При целостном видении, одновременно богословском и гуманистическом человек является владельцем всего сотворенного, данного в его распоряжение в видимом мире. Если некоторую зависимость и можно обнаружить в процессе труда, это – зависимость от Дающего, а также от других людей, труд и инициатива которых требуются для улучшения возможностей нашего труда. Все, что существует в процессе производства и составляет целое собрание «вещей», инструментов, капитала является условием труда. Нельзя утверждать, что это составляет безличный «субъект», помещающий человека и его труд в зависимое положение. Это целостное изображение, в котором принцип первенства личности по отношению к вещам строго сохранен, было разрушено в человеке. В результате труд и капитал были отделены друг от друга и противопоставлены, как две безличных силы. Этот путь содержал фундаментальную ошибку – ошибку экономизма, рассмотрения человеческого труда исключительно согласно его экономической роли. Эта фундаментальная ошибка мысли является ошибкой материализма, ибо экономизм прямо или косвенно предполагает превосходство материального, и непосредственно или косвенно размещает духовное и личное

в положение, подчиненное материальной действительности (§ 13).

Особое внимание Папа Иоанн Павел II уделяет анализу прав трудящихся и перспектив гуманизации трудовых отношений в контексте тех изменений, которые произошли к концу XX века (§ 16-23). При этом он также обращается к тесно связанной с вопросами гуманизации труда проблеме собственности, напоминая значительное внимание к ней, начиная с энциклики *Rerum Novarum* (1891), и опираясь на аргументы, сформулированные Фомой Аквинским в «Сумме теологи». Соответственно, его оценка права собственности радикально отличается от идей марксистского коллективизма и от программы либерального и консервативного капитализма (ибо христианская традиция никогда не поддерживала это право как абсолютное и неприкосновенное). При этом очевидно предполагается наличие определенной иерархии прав, в которой право на частную собственность подчинено праву общего пользования (§ 14-15).

Еще одна социальная энциклика Папы Иоанна Павла II – *Sollicitudo Rei Socialis* вышла в 1987 году и была приурочена в 20-летию энциклики Папы Павла VI *Populorum Progressio*. В ней высказано особое беспокойство, что среди других прав часто подавляется право экономической инициативы. Однако оно является важным не только для индивидуума, но также и для общего блага. Заметим, что принцип общего блага предполагает необходимость совокупности тех условий общественной жизни, которые позволяют и обществам, и отдельным их членам полнее и быстрее достигать своего совершенства. Ограничение права экономической инициативы во имя предполагаемого «равенства» в обществе может абсолютно уничтожить дух инициативы, личное творчество граждан. Вместо творческой инициативы появляется пассивность, зависимость и подчинение бюрократии, которая согласно практическому положению вещей уподобляется «собственнику» материальных благ и средств производства, ставя каждого в положение почти абсолютной зависимости, подобной зависимости рабочего-пролетария при капитализме (Ioannes Paulus II 1987, § 15).

Значительное внимание в энциклике уделено проблемам разделения мира на два вооруженных блока, подозревающих и опасаящихся друг друга (на Западе – система на основании либерального капитализма, и на Востоке – система, вдохновленная марксистским коллективизмом). Эта ситуация характеризуется, как противостояние между двумя концепциями развития индивидуумов и народов, обе из которых являются несовершенным и требуют радикального исправления. Противостояние передавалось развивающимся странам, и таким образом способствовало расширению социально-экономической пропасти между Севером и Югом. Однако социальная доктрина Церкви критически относится и к либеральному капитализму, и к марксистскому коллективизму.

При этом в *Sollicitudo Rei Socialis*, как ранее в *Populorum Progressio*, подчеркивается, что Церковь не предлагает экономические и политические системы или программы и не отдает предпочтение какой-либо из них; но говорит об обязательном уважении в них человеческого достоинства и необходимости обеспечения ей места для реализации своей папской роли в мире. В энциклике Церкви отводится роль «эксперта по гуманности», и отсюда следует ее обязанность расширить свою религиозную миссию в различные сферы, в которых люди прикладывают свои усилия в поиске всегда относительного счастья, в некоторой мере

являющегося возможным в этом мире при соблюдении человеческого достоинства. Социальная доктрина Церкви не претендует на «третий путь» между либеральным капитализмом и марксистским коллективизмом. Это не идеология, ее главная цель состоит в интерпретации фактов, определении их соответствия или расхождения с Евангелием (§ 41).

В энциклике *Centesimus Annus*, вышедшей к 100-летию юбилею *Reverum Novarum*, рассмотрен ее вклад в формирование католического социального учения; а также особенности развития этого учения после событий 1989 года – после падения ряда режимов в Восточной и Центральной Европе. В качестве главного фактора, приведшего к этому крушению, энциклика называет нарушение прав рабочих и утверждает, что стремление к сотрудничеству и евангельский дух сильнее противника, решившего не связывать себя нравственными принципами. В энциклике делается заключение, что не принимать во внимание человеческую природу, которая создана для свободы, не только плохо с нравственной точки зрения, но и невозможно практически. Однако, человек, созданный для свободы, несет в себе язву первородного греха, а потому нуждается в искуплении. Хотя человека влечет к добру, но он способен на зло. Он может поступиться непосредственным интересом, и все же связан им. Социальный порядок будет тем прочнее, чем больше он учитывает этот факт, не противопоставляет интерес личности интересам общества, а стремится их сочетать плодотворно и гармонично. Если люди представляют себе, что раскрыли секрет совершенной социальной организации, в которой зло невозможно, они думают, что имеют право использовать любые средства, даже насилие и обман, дабы воплотить все это в жизнь. Тогда политика становится специфической «секулярной религией», которая вообразила, что она строит рай на земле (Ioannes Paulus II 1989, § 23-26).

Тем более актуальным является предостережение народам Европы, где за годы господства коммунизма и до этого было совершено много несправедливостей; много накопилось ненависти и злобы. В энциклике говорится об опасности того, что в результате краха диктатуры они могут вспыхнуть вновь и вызвать множество бед, если ослабеет нравственное усилие, вдохновлявшее прежде на борьбу (§ 27). После падения коммунистических режимов стал особенно актуальным анализ «общества благосостояния». Хотя эта модель показала неспособность марксизма создать гуманное и лучшее общество, но и она сама отрицает автономию и ценность нравственности, права, культуры и религии, а потому согласна с марксизмом в сведении человека к экономической сфере и удовлетворению материальных потребностей, исключив духовные ценности (§ 19).

Энциклика признает законным стремление к лучшей жизни, но указывает, что это связано с новыми обязанностями и опасностями. При появлении новых потребностей появляется соответствующая концепция человека и истинного блага, возникает феномен потребительства. Если ориентироваться на инстинкты, игнорируя разум и свободу, создается потребительский образ жизни не только недостойный сам по себе, но часто вредный нравственно и физически. Экономическая система, как таковая, не может отличить новые и высшие способы удовлетворения потребностей от искусственных новых потребностей (Ioannes Paulus II 1979, § 36,39), которые препятствуют развитию личности (например,

употребление наркотиков). Экономика составляет только один аспект деятельности человека. Если экономическая жизнь абсолютизируется, производство и потребление товаров становятся центром общественной жизни и единственной ценностью, то причина заключается не только в экономической системе, а в том, что социально-культурная система забыла об этическом и религиозном измерении, ослабела и, в результате, свела себя к производству товаров и услуг. Однако экономическая свобода является только частью свободы человека. Когда она становится автономной, и человек рассматривается в большей степени как производитель или потребитель, а не личность (которая производит и потребляет, чтобы жить), экономическая свобода теряет необходимую связь с человеком, отчуждается от него и угнетает его (Ioannes Paulus II 1979, § 15; Ioannes Paulus II 1987, § 15).

В этом отношении заслуживает внимание обращение энциклики *Centesimus Annus* к анализу отчуждения человека в различных социально-экономических условиях. Опыт стран социализма показал, что коллективизм не только не уничтожает отчуждение, но усиливает его, так как добавляет еще и отсутствие необходимых благ, и экономическую недееспособность. Западное общество, в свою очередь (даже если марксистский анализ отчуждения и неверен), продемонстрировало утрату подлинного смысла жизни. Это можно видеть в явлении потребительства. Не менее очевидно это и в труде, который организуется с целью максимизации прибыли, но не считается с личностью рабочего, необходимостью его участия в истинно солидарном сообществе, оставляя его в системе соперничества, где он является средством, но не целью. Важнейшей задачей является возвращение понятия «отчуждение» в христианскую систему взглядов, признав тот факт, что в современном обществе цель и средство поменялись местами. Если человек не видит ни в себе, ни в других ценности и величия, неотделимых от человеческой личности, он отнимает у себя возможность радоваться своей «человечности» и вступать в дружеские отношения с теми, кого тоже сотворил Господь. Человек обретает себя, свободно себя отдавая. Как личность человек может отдать себя только другой личности или личностям, а в конце концов – Богу (даровавшему ему бытие и имеющему право принять такой дар). Человек отчужден, если откажется выйти за свои пределы и жить, отдавая себя и созидая подлинно человеческое сообщество, направленное к высшей цели – к Богу. Общество отчуждено, если его социально-экономические формы мешают такой самоотдаче (Ioannes Paulus II 1991, § 41).

Особо следует подчеркнуть обращение энциклики *Centesimus Annus* к проблемам собственности, которая признается законной и справедливой, если помогает работать с пользой. Если же она ничему не служит или мешает другим работать, но нацелена исключительно на получение прибыли (на основе недолжной эксплуатации, спекуляции, нарушении рабочей солидарности), она признается несправедливой, злоупотреблением перед Богом и людьми. Тем более, что обязанность зарабатывать хлеб в поте лица своего предполагает соответствующее право, тогда общество, в котором это право не соблюдается, не может быть оправдано с нравственной точки зрения и не сможет достичь социального мира (Ioannes Paulus II 1991, § 43; Ioannes Paulus II 1981, § 14,18).

Соответственно, важнейшей составляющей социально-экономической системы энциклика признает эффективное функционирование

государства, гарантирующего личные свободы, право на частную собственность, стабильную валюту, эффективные общественные механизмы с тем, чтобы трудящиеся могли пользоваться плодами своего труда. Кроме того, государство должно обеспечить реализацию прав человека в экономической сфере, создавая условия для стимулирования деловой активности и занятости, а также препятствуя попыткам монополий тормозить развитие экономики. Допускается и временная подмена государством тех социальных секторов или предприятий, которые слишком слабы, если надо срочно действовать ради общего блага. Причем в качестве важнейшего принципа при осуществлении государством своих функций в *Centesimus Annus* (как и в ряде других энциклик XX в., например, в *Quadragesimo Anno* (1931)) называется принцип субсидиарности, предполагающий, что сообщество более высокого порядка не должно вмешиваться во внутреннюю жизнь сообщества более низкого порядка, присваивая его функции; но должно его поддерживать в случае необходимости и помочь скоординировать свою деятельность с деятельностью остальной части общества с целью достижения общего блага (Ioannes Paulus II 1991, § 48).

Папа Бенедикт XVI (Joseph Ratzinger) свою первую энциклику *Deus Caritas Est* (2005) начал со слов Первого послания Иоанна Богослова «Бог есть любовь, и пребывающий в любви пребывает в Боге, и Бог в нем» (1 Ин 4 : 16), как выражающих суть христианской веры: христианский образ Бога, а также связанный с ним образ человека и его пути (Benedictus XVI 2005, § 1). В энциклике идет речь о троякой задаче, выражающей внутреннюю природу Церкви: в проповеди Слова Божия (*kerygma-martyria*), в исполнении Таинств (*leitourgia*), в служении милосердной любви (*diakonia*) (§ 25). Особое внимание обращается на осознание представителями Церкви важности новой постановки проблемы справедливого устройства общества, которое нашло отражение в движении за справедливую общественную организацию и развитии социальной концепции Церкви. Непосредственное создание справедливого общества принадлежит миру политики. Церковь же, будучи заинтересованной в достижении справедливости, призвана действовать путем просвещения ума и воли человека, согласно требованиям общего блага, на основе здравого смысла и естественного права (§ 27-29).

Во второй энциклике *Spe Salvi*, посвященной христианской надежде, Папа Бенедикт XVI обратил внимание на то, что Отцы Церкви рассматривали общинный характер надежды и спасение как общинную реальность (Benedictus XVI 2007, § 14). Однако с началом Нового времени появляется идея, что весть Христа в строгом смысле индивидуалистична. Наиболее явно это проявилось у Френсиса Бэкона, у которого вера перемещается на уровень исключительно частных и потусторонних дел и становится словно неважной для мира. Это привело к современному кризису веры, представляющему собой в первую очередь кризис христианской надежды. Таким образом, надежда получила у Бэкона новую форму и стала верой в прогресс, который приведет к возникновению совершенно нового мира, царства человека. Прогресс при этом состоит в преодолении всех зависимостей и представляется продвижением к совершенной свободе. Свобода и разум (которые толкуются как находящиеся в противодействии с обязательствами по отношению к вере и Церкви) в силу якобы внутренне присущего им состояния добра, представляются гарантией существования нового совершенного челове-

ского сообщества.

XIX веку также была свойственна вера в прогресс, как новую форму человеческой надежды. Хотя критика богословия уже превратилась в критику политики. В свою очередь прогресс в направлении правильного устройства мира уже представлялся исходящим не из науки, а из научно обоснованной политики, которая умеет распознавать структуру истории и общества и указывает путь к революции. Однако наиболее характерный для этой позиции К. Маркс «забыл, что человек всегда остается человеком. Он забыл о человеке и его свободе. Он забыл, что свобода всегда остается также свободой, даже для зла». В результате, прогресс становится ничем иным как прогрессом зла или, по словам цитируемого в энциклике Т. Адорно, движением «от пращи к атомной бомбе» (§ 20-22).

Следующая энциклика Папы Бенедикта XVI *Caritas in Veritate* (2009) посвящена проблемам современного глобализирующегося мира. В ней указывается, что помимо индивидуального блага, существует общее благо, которое связано с жизнью общества. В глобализующемся мире общее благо и действия для его достижения должны иметь общечеловеческий характер. При этом отмечается (как неоднократно повторялось в ряде энциклик), что Церковь не имеет технических решений и не вмешивается в политику государств, но имеет миссию по утверждению истины, гуманности, человеческого достоинства (Benedictus XVI 2009, §§ 7,9). Папа Бенедикт XVI обращается к идее христианского гуманизма и напоминает слова энциклики *Populorum Progressio* (1967) о том, что истинный гуманизм является направленным к Абсолюту, признающим призыв, который дает истинный смысл человеческой жизни (Benedictus XVI 2009, § 16).

Говоря о социально-экономической стороне глобализирующегося мира, Папа Бенедикт XVI подчеркивает, что рынок не должен стать местом, где сильный угнетает слабого. Не существует рынка в чистом виде, но он формируется культурными конфигурациями, определяющими его и дающими основную направленность (§§ 35, 36, 46, 66).

Здесь снова, как в целом ряде энциклик XX века, идет речь о значении принципа субсидиарности, приобретающего еще большее значение в условиях глобализации. Ибо глобализация, конечно, требует власти, поскольку поднимает проблему достижения общего блага в глобальном масштабе. Однако эта власть должна быть организована на основании принципа субсидиарности и разделения компетенций, чтобы не нарушать принципа свободы, но приносить реальные результаты. При этом возрастает необходимость сочетания в глобализирующейся социально-экономической жизни принципов субсидиарности и солидарности (§ 57, 58).

Папа Бенедикт XVI в энциклике *Caritas in Veritate* (как ранее, например, Папа Павел VI в энциклике *Populorum Progressio*) подчеркивает мысль о том, что экономические структуры и инструменты следует рассматривать как инструменты человеческой свободы. В этой связи большое значение имеет вывод о возможности интегрального развития человека лишь «в климате ответственной свободы» (Голубев К., Лукин С.В. 2010). Необходимо отметить положение *Caritas in Veritate* о том, что приоритетной целью экономической политики государства должно стать обеспечение доступа к устойчивой занятости для всех трудоспособных членов общества. Неустойчивая занятость ведет к социальному

неравенству и, как следствие, к эрозии «социального капитала»: отношений доверия, надежности и соблюдения правил игры (необходимых при любых формах гражданского сосуществования). Это особенно актуально в современных условиях, когда повсюду в мире наблюдаются симптомы морального и культурного кризиса человека (§ 17, 31, 71).

После того как 28 февраля 2013 г. Папа Бенедикт XVI покинул кафедру Римских епископов, на нее 3 марта 2013 г. был избран Папа Франциск (Jorge Mario Bergoglio). Первой энцикликой Папы Франциска стала *Lumen fidei* (2013), обратившаяся к понятию «свет веры», как дара Иисуса Христа (Который говорит о Себе в Евангелии от Иоанна: «Я свет пришел в мир, чтобы всякий верующий в Меня не оставался во тьме» (Ин 12: 46)). Эта энциклика вызывает интерес уже тем, что является результатом труда двух последних Римских Понтификов. Как подчеркивает Папа Франциск, его предшественник, написав энциклики о любви и надежде, подготовил и черновики энциклики о вере. Папа Франциск, в свою очередь, закончил эту «прекрасную работу», внося в нее свои дополнения. Выход этой энциклики также связан и с объявлением 2013 года Папой Бенедиктом XVI Годом Веры. Таким образом, в *Lumen fidei* подчеркивается значение единства добродетелей веры, надежды и любви (ср. 1 Фес 1:3; 1 Кор 13:13) как движущей силы для повседневной жизни человека, противостоящей иллюзорным соблазнам идолов мира сего (Franciscus 2013, § 6-7), о чем шла речь и в энцикликах Папы Бенедикта XVI. Таким образом Папа Франциск посчитал необходимым обратиться к вопросам (в том числе и социальным), которые были актуальны по мнению Папы Бенедикта XVI.

По словам *Lumen fidei*, светом способным освятить все наши общественные взаимоотношения является вера. Как отмечается в энциклике, в современной истории уже были попытки построить всеобщее братство на основе равенства, однако, они показали, что братство, лишённое связи с общим Отцом, как своим первоначальным основанием, не может быть жизнеспособным. Таким образом энциклика говорит о необходимости вернуться к истинной основе братства. По мере развития истории спасения становится очевидным, что Бог хочет создать для всех участие как братьев и сестер в едином благословении, достигающем своей полноты в Иисусе Христе. Ядром библейской веры является любовь Бога, Его конкретная забота о каждой личности и Его план спасения, охватывающий все человечество и все творение, достигающий высшей точки в воплощении, смерти и воскресении Иисуса Христа. Без понимания этого человек теряет свое место в мироздании, он является брошенным на произвол судьбы, отказывающимся от соответствующей моральной ответственности, либо, иначе, осмеливается быть кем-то вроде абсолютного судьи, наделенного неограниченной властью для влияния на окружающий мир (§ 50).

Еще одной энцикликой Папы Франциска стала *Laudato si'* (2015), посвященная проблемам среды, в которой живет человек. Одним из основных понятий энциклики является понятие «интегральной экологии», которое включает человеческие и социальные измерения, в том числе, экологию таких объектов как окружающая среда, экономика, социальная сфера, культура, повседневная жизнь. При этом интегральная экология рассматривается в неотделимой связи с одним из основных принципов католического социального учения – принципом общего блага, которому отводится центральная и объединяющая роль в социальной

этике (Franciscus, 2015, § 137, 156). Рассматривая состояние современного общества в контексте понятия общего блага, весьма актуальным является требование энциклики о необходимости таких политики и экономики, которые служат человеческой жизни. В качестве противоположного явления, как раз свойственного современной жизни, Папа Франциск указывает на оплаченные населением действия в ходе финансового кризиса по спасению банков. Эти действия продемонстрировали ситуацию современного господства финансов, которое не в состоянии обеспечить будущее, но грозит новыми кризисами (Franciscus, 2015, § 189, 196).

В энциклике с тревогой отмечается, что урок мирового финансового кризиса не усвоен. В том числе, продолжается обожествление рынка. Тогда как рынок не является гарантией интегрального развития человека и социальной интеграции. В современном обществе имеют место расточительство (вплоть до того, что около трети произведенных продуктов питания уничтожается) и потребительство некоторых групп, контрастирующее с существованием нечеловеческих лишений. В то время как слишком медленно развиваются экономические институты и социальные инициативы, позволяющие предоставить бедным регулярный доступ к основным ресурсам. Отмечая недопустимость этого, энциклика напоминает важность для экономики и политики такого принципа социального учения как субсидиарность, предусматривающего свободу для развития возможностей субъектов всех уровней и предполагающего ответственность за общее благо со стороны обладающих властью. При этом для обеспечения экономической свободы, от которой все получают пользу, должны быть наложены ограничения на тех, кто обладает большими ресурсами и финансовой мощью. Разговор же об экономической свободе, когда реальные условия не дают многим людям фактического доступа к ней и когда сокращается возможность трудоустройства, приравнивается в энциклике к демагогии (Franciscus, 2015, § 50, 56, 109, 129, 189, 196).

В целом следует отметить, что современный подход к развитию католического социально-экономического учения не планирует разработку конкретной социальной модели. Таким образом социально-экономическая модель должна создаваться трудами людей, находящихся в конкретной исторической ситуации, ответственно воспринимающих проблемы во всех их социальных, экономических, политических и культурных аспектах, а также взаимодействующих друг с другом. Важнейшей задачей является возвращение человека на свое место в мироздании, положив конец его претензиям на роль абсолютного владыки над землей, признав Бога единственным Творцом и Властителем мира. При этом христианское социальное учение призвано выступить в качестве необходимого ориентира для организации общества, признавая и рынок, и предпринимательство, но нацеленные на общее благо.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Benedictus XVI (2005). «Encyclical letter «Deus Caritas Est». URL:http://vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_benxvi_enc_20051225_deus-caritas-est_en (last checked 12 June 2015).
2. Benedictus XVI (2009). «Encyclical letter «Caritas in Veritate». URL:http://vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/

documents/hf_benxvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_en
(last checked 12 June 2015).

3. Benedictus XVI. (2007). «Encyclical letter «Spe Salvi». URL: http://vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_benxvi_enc_20071130_spe-salvi_en (last checked 12 June 2015).

4. Ioannes Paulus II (1991). «Centesimus Annus» Encyclical Letter on the hundredth anniversary of «Rerum Novarum». URL:http://w2.vatican.va/content/johnpaulii/en/encyclicals/documents/hf_jpii_enc_01051991_centesimus-annus.html (last checked 12 June 2015).

5. Ioannes Paulus II (1981). «Encyclical letter «Laborem Exercens». URL:http://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/en/encyclicals/documents/hf_jpii_enc_14091981_laborem-exercens.html (last checked 12 June 2015).

6. Ioannes Paulus II (1979). «Encyclical letter «Redemptor Hominis». URL: http://w2.vatican.va/content/johnpaulii/la/encyclicals/documents/hf_jpii_enc_04031979_redemptor-hominis.html (last checked 12 June 2015).

7. Ioannes Paulus II. (1987). «Encyclical letter «Sollicitudo Rei Socialis». URL:http://w2.vatican.va/content/johnpaulii/en/encyclicals/documents/hf_jpii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis.html (last checked 12 June 2015).

8. Franciscus (2015). «Encyclical letter «Laudatosi'». URL:http://w2.vatican.va/content/francesco/en/encyclicals/documents/papafrancesco_20150524_eniclica-laudato-si.html (last checked 12 June 2015).

9. Franciscus (2013). «Encyclical letter «Lumen fidei». URL: https://w2.vatican.va/content/francesco/en/encyclicals/documents/papafrancesco_20130629_eniclica-lumen-fidei.html (last checked 12 June 2015).

10. Голубев К., Лукин С.В. Теория ордолиберализма и католическое социальное учение: некоторые параллели // Христианское чтение. – 2010. – № 3. – С.89-112

11. Майка, Ю. «Социальное учение католической церкви». – Рим - Люблин, 1994. – 480 с.

12. Лобье, П. (2001). «Три града. Социальное учение христианства». – Санкт-Петербург. 2001. – 412 с.

KONSTANTIN GOLUBEV

**SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF
SOCIETY DEVELOPMENT IN ENCYCLICALS OF
THE ROMAN CATHOLIC CHURCH AFTER THE
COLLAPSE
OF THE SOCIALIST SYSTEM**

Author affiliation. Konstantin Golubev (gki2@yandex.ru), Dr, associate professor of the Marketing Department of the Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus).

Abstract. The article states that realisation of the “welfare society” demonstrated the inability of Marxism to create a humane and better society, however, its idea itself denies autonomy and value of morality, right, culture, and religion, and therefore it agrees with Marxism in reducing a man to economic sphere and satisfaction of material needs, excluding spiritual values. The actual creation of fair society belongs to the world of politics, meanwhile the Church, as being interested in reaching justice, is aimed to act by means of enlightenment of mind and will of a man, in pursuance of requirements of common good and on the ground of natural right.

Keywords: labour, subsidiarity, Christianity, property, society, liberalism, humanism.

UDC 330.837.1

Статья поступила в редакцию 17.10.2015 г.

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Выделены этапы структурных преобразований и развития социальной рыночной экономики. В статье рассмотрены структурные изменения в современной мировой экономике: переход от базовых отраслей, являющихся ресурсоемкими, к наукоемким; ускорение темпов роста услуг; сокращение доли сельскохозяйственного производства в ВВП и одновременный рост его эффективности; повышение в структуре внешней торговли доли продукции обрабатывающей промышленности и сокращение добывающей; возрастание роли малых предприятий в мировом экспорте.

Ключевые слова: структурные изменения, мировая экономика, кризис, экспорт.

УДК 339.9

Галина Владимировна Турбан (TurbanGV@mail.ru), кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета, Республика Беларусь, г. Минск, пр-т Партизанский 26, к. 225. + 375 17 209-78-23

В глобальной экономике в условиях усиления конкуренции социальная рыночная экономика остается неоспоримой моделью, в тоже время она не является неизменной доктриной. Это открытая система, в которой меняются механизмы решения практических задач хозяйственной и социальной политики государств, но она продолжает уравнивать работу рынка с потребностями социальной безопасности. Социальная рыночная экономика предполагает политику укрепления конъюнктуры экономического роста. Если темпы развития производительных сил замедляются или развитие прекращается и даже регрессирует, то это сигнализирует о том, что экономические отношения нуждаются в модернизации (Теоретические основы развития социальной рыночной экономики, 2015). Социальная рыночная экономика предполагает свободу внешней торговли, расширение международного разделения труда в рамках мировой экономики. Учитывая изменчивость конъюнктуры мирового рынка, реализация задач социальной рыночной экономики предполагает структурные преобразования в национальных экономиках.

Этапы структурных преобразований и развитие социальной рыночной экономики

Структурные изменения являются насущно необходимыми для обеспечения динамичного экономического роста во многих странах мира, но в странах с переходной экономикой проблемы экономических пе-

рекосов и неэффективных инвестиций, являющиеся наследием целой эпохи централизованного планирования, придают задаче реструктуризации еще более важное значение. Кроме того, уже последние два десятилетия, показали, что в результате структурной перестройки страны с переходной экономикой значительно дифференцировались по экономическим и социальным показателям и результатам и во многом эти различия обусловлены теми подходами к реструктуризации, которые были взяты на вооружение в разных странах.

Структурная перестройка в узком смысле – это реструктуризация предприятий, закрытие одних, развитие других и т.п. В широком смысле суть структурных преобразований хозяйственного комплекса страны состоит в преодолении глубоких деформаций и формировании новой структуры экономики, соответствующей рыночным условиям, социальным задачам и способной реализовать сравнительные конкурентные преимущества. Речь идет о том, чтобы экономика соответствовала реальным потребностям общества, базировалась на прогрессивных технологиях, могла эффективно функционировать в условиях рынка и интеграции в мировое хозяйство.

Ученые, исследующие различные аспекты структурной перестройки, прежде всего, рассматривали реструктуризацию промышленности. По мнению исследователя Паоло Гаронна (2002, с. 8-9) с начала 1950-х годов 19-го столетия она прошла через несколько этапов и была подобно колебаниям маятника (Организация Объединенных Наций, 2002). Схематично можно выделить три основных этапа реструктуризации промышленности.

Первый этап связан с индустриализацией, сопровождаемой урбанизацией, расширением массового производства и потребления. Характерными особенностями данного этапа является рост размеров предприятий, использование в производстве эффекта масштаба, развитие вертикальной интеграции, специализации и применение активных конкурентных стратегий по завоеванию внутреннего и внешних рынков. Государственная политика на данном этапе была направлена на определение и поддержку стратегических секторов развития национальной экономики, создание системы стимулов, обеспечивающих конкурентоспособность национальных предприятий.

Следующий этап реструктуризации промышленности связан с двумя нефтяными кризисами 1970-х годов, закатом «фордизма» и массового производства, деиндустриализацией и бурным развитием секторов услуг (Организация Объединенных Наций, 2002). Следствием вертикальной интеграции стал перевод многих стадий промышленного производства на подрядную основу, что привело к активному развитию сектора деловых услуг и существенному возрастанию роли малых и средних предприятий. На смену политики промышленных секторов пришла политика производственных «факторов» (Организация Объединенных Наций, 2002). Значительную роль стали играть факторы стоимости рабочей силы, материальных затрат. Стимулировались инновации, активно осуществлялась автоматизация производственных процессов.

Третий этап ознаменовался переходом к рынку в 1990-х годах стран центральной и восточной Европы. Желание избавиться от гнета государства в условиях командно-административной экономики обусловили на начальной фазе переходного периода склонность к использованию «шоковой терапии» и дерегулирования. Однако в дальнейшем

приватизация и либерализация рассматривались как необходимые, но недостаточные условия. Значительное внимание стало уделяться институциональным факторам, модернизации человеческого капитала, обеспечению социальной защиты (Организация Объединенных Наций, 2002).

1. Современная экономика характеризуется новым этапом научно-технического развития, который оказывает большое воздействие как в целом на пропорции мирового хозяйства, так и структуру хозяйственного комплекса отдельных стран. Классическая и неоклассическая экономические школы исходили из того, что рыночная экономика является саморегулирующейся системой, в которой равновесие достигается с помощью работы ценового механизма. Однако финансово-экономический кризис начала 21-го столетия показал, что в постиндустриальной экономике неоклассический механизм саморегулирования уже не действует. Об этом свидетельствуют работы зарубежных ученых Жака Аттали, Дэниела Белла и современных российских экономистов Егора Гайдара, Михаила Делягина, Сергея Глазьева и др. исследователей. Институциональная теория экономической динамики рассматривает неравновесные состояния как нормальную и неизбежную фазу развития социальных институтов и экономической системы. Согласно этой теории, структурные преобразования являются важнейшим этапом развития экономической системы, который должен находиться под контролем власти, общества и бизнеса (см. Кушнарев 2010, с.18).

Ученые, исследующие вопросы «нового роста», подчеркивают важность значения развития «эндогенных моделей» структурной перестройки на основе национальных и местных активов и сравнительных преимуществ (Организация Объединенных Наций, 2002). Предпринимательские способности и культура людей, относительно высокий уровень образования, историческое наследие и п.п. – все эти факторы являются основополагающими условиями для содействия реструктуризации. Вместе с тем сочетание этих элементов должно быть в каждой стране уникальным по своему характеру.

Структурные изменения в современной мировой экономике

Современная мировая экономика характеризуется рядом структурных изменений, которые следует принимать во внимание отдельными государствами.

Прежде всего – это переход от базовых отраслей, являющихся ресурсоемкими, к наукоемким. Наблюдается временная последовательность в приоритетности развития отраслей: сырьевые производства, капиталоемкие производства, материалоемкие производства, наукоемкие производства. С изобретением телекоммуникаций, спутниковой связи, Интернета кардинально изменились способы организации трудовой деятельности. Наука и информация играют сегодня ключевую роль в экономике. Наука является не только непосредственным, но и ведущим фактором в системе производительных сил, инновации становятся основным фактором интенсивного экономического роста.

Активными участниками международной торговли выступают как развитые, так и развивающиеся страны (таблица 1). В 2013 году в первую пятерку стран-экспортеров вошли Китай (11,7% общемирового экспорта), США (8,4%), Германия (7,7%), а также Япония (3,8%) и Нидерланды

(3,6%). За ними следуют Франция (3,1%), Республика Корея (3%), Великобритания (2,9%) и Гонконг (2,8%) (Всемирная торговая организация, 2015).

Мир	2013 г.			1980 г.	
	объем	место	доля	место	доля
Китай	2,209	1	11,7	30	0,89
США	1,580	2	8,4	1	11,09
Германия	1,453	3	7,7	2	9,48
Япония	715	4	3,8	3	6,41
Нидерланды	672	5	3,6	9	3,64
Франция	580	6	3,1	4	5,7
Республика Корея	560	7	3,0	32	0,86
Российская Федерация	523	10	2,8	-	-
Всего мир	18,816		100,0		100,0

Таблица 1 – Изменение позиций стран в мировой торговле товарами, млрд. долл США, %

Структурные изменения в мировой экономике характеризуются значительным ростом роли развивающихся стран в мировой торговле, что усилило международную конкуренцию. Если в 1980 году доля развивающихся экономик составляла 34% в мировом экспорте, то в 2013 году она достигла 49%. При этом существенно увеличилась доля мировой торговли «Юг-Юг» – с 8% в 1990 до 26% в 2013 году, а также «Север – Юг» – с 33% до 39%. Торговля между развитыми странами («Север-Север») понизилась с 56% до 35% (Всемирная торговая организация, 2015). За немногим более чем двадцать лет значительно изменились позиции в мировой торговле Китая и Республики Корея, которые с 30 и 32 мест в 1980 году переместились в 2013 году на 1 и 7 соответственно.

По мнению экспертов международных организаций, в ближайшие десятилетия развивающиеся страны могут опередить развитые государства по темпам роста внешней торговли и валового продукта в 2–3 раза (Международный валютный фонд, 2015). Сохранится неравномерность развития отдельных стран. Наряду с благоприятными перспективами стран БРИКС большой потенциал развития имеет так называемая группа – следующие одиннадцать (next eleven). В эту группу входят Бангладеш, Республика Корея, Египет, Индонезия, Иран, Мексика, Нигерия, Пакистан, Филиппины, Турция и Вьетнам.

Уменьшилась специализация стран в экспортных поставках и рост их схожести с точки зрения экспорта. Улучшение в области транспорта, телекоммуникаций и информационных технологий, наряду с развитием экономической интеграции и большей открытости торговли привели к повышению уровня мобильности стран. Сравнительные преимущества или международные различия в факторах производства во многих странах стали более слабо выраженными. Более очевидными стали сравнительные преимуществ по географическому фактору. Специализация стран не является постоянным фактором. За последние 15 лет она сильно изменилась. Снижение доли высокотехнологичных

товаров в структуре экспорта США и Японии тесно связано с развитием промышленности Китая и перемещением производства в эту страну. Впрочем, этот фактор не является единственным, т.к. уменьшение научно-технической специализации Японии может быть также связано со снижением темпов развития экономики, в США на снижение производства высокотехнологичных товаров повлиял экономический кризис. Еще одним важным показателем являются расходы на НИОКР.

Более разнообразными стали формы работы стран на зарубежных рынках. Значительное развитие получили международная торговля лицензиями, франчайзинг, электронная торговля, международные стратегические альянсы. Глобальные масштабы приобрели цепочки создания добавленной стоимости. Согласно расчетам экспертов UNCTAD, 80% мировой торговли связано с производственными сетями, созданными ТНК, 60% – это непосредственно торговля промежуточными товарами и услугами на различных стадиях производственного процесса (Всемирная торговая организация, 2015). Эффективный доступ к импорту промежуточных ресурсов повышает конкурентоспособность фирм в взаимозаменяемом мире.

Следующий результат структурной перестройки – сокращением доли сельскохозяйственного производства в ВВП и одновременный рост его эффективности. Это объясняется, прежде всего, повышением интенсивности сельского хозяйства, которое приобретает индустриальный характер. Доля сельскохозяйственного производства в ВВП в развитых странах – 2,3%, в развивающихся – 15,4%.

Повышается доли обрабатывающих отраслей в структуре промышленности. Ведущими отраслями в обрабатывающей промышленности остаются машиностроение, электроэнергетика и химическая промышленность. Машиностроение и электроэнергетика по-прежнему непосредственно связаны с научно-техническим прогрессом всей мировой экономики. Машиностроение в развитых странах обеспечивает 28% ВВП, в развивающихся – 27% ВВП. Химическая промышленность развивается, в основном, за счет появления многих видов синтетических материалов, получивших массовое применение в настоящее время. Для легкой и пищевой промышленности характерны низкие темпы роста.

Происходит ускорение темпов роста услуг. Для постиндустриальной структуры экономики прежде всего характерно изменение пропорций между производственной и непроизводственной сферами в пользу последней. При этом процесс повышения удельного веса промышленности уступает место сокращению ее доли, а затем и абсолютной численности занятых в индустриальном секторе хозяйства и материальном производстве в целом. По данным экспертов ВТО за период с 1980 года по 2013 год в целом по миру среднегодовые темпы роста торговли товарами составили 7%, услугами – 8% (Всемирная торговая организация, 2015). В 2013 году объем мировой торговли товарами составил 18,8 трлн. долл., услугами – 4,7 трлн. долл. Отношение мирового экспорта товаров и услуг к суммарному мировому ВВП достигло 34% в 2013 году по сравнению с 20% в начале 1990-х годов. В экспорте коммерческих услуг лидирует с большим отрывом США (14,3%), за ними следуют Великобритания (6,3%), Германия (6,2%), Франция (5,1%) и Китай (4,4%) (Таблица 2).

Мир	2013 г.			1980 г.	
	объем	место	доля	место	доля
США	662	1	14,3	2	10,38
Великобритания	293	2	6,3	3	9,34
Германия	286	3	6,2	4	7,57
Франция	236	4	5,1	1	11,48
Китай	205	5	4,4	31	0,55
Индия	151	6	3,2	25	0,78
Нидерланды	147	7	3,2	7	4,55
Япония	145	8	3,1	6	5,11
Испания	145	9	3,1	9	3,12
Гонг Конг Китай	133	10	2,9		
Всего мир	4 ,644		100,0		100,0

Таблица 2 – Изменение позиций стран в экспорте услуг, млрд. долл. США, %

Лидирующие позиции в экспорте услуг занимают экономически развитые страны. На их долю приходится около 75% от общего экспорта коммерческих услуг. Однако положение развивающихся стран в данном секторе укрепляется по мере их экономического развития и притока иностранного капитала. Это особенно характерно для таких стран Азии, как Китай, Сингапур, Индия, Республика Корея. Так за период с 1980 года по 2013 год позиции в экспорте услуг Китая и Индии изменились с 31 и 25 места на 5 и 6 соответственно.

Изменился состав и характер услуг. В настоящее время услуги глубоко интегрированы в производство, выполняя функции по его обслуживанию. Высоки темпы роста финансовых услуг. Широкое распространение получили отрасли так называемого «духовного производства» (наука, образование). Возможности оказания услуг расширяются в условиях применения Интернет-технологий, активной работы в данной сфере транснациональных корпораций.

Возрастает роль малых предприятий в мировом экспорте. Мировыми лидерами в данной сфере являются Китай, Гонконг, где доля малых и средних предприятий в общем объеме экспорта страны составляет 51%, далее следует Германия – более 40%. В Латинской Америке показатель невелик – 3-5%, в Африке – 0,1%. В ведущих странах мира сектор МСП играет важную роль в развитии экономики и повышении уровня благосостояния населения. МСП, являясь по определению более мобильными и гибкими, способными быстрее реагировать на постоянно изменяющуюся рыночную конъюнктуру, обеспечивают более высокую эффективность деятельности. Именно такие предприятия становятся локомотивом инноваций, обеспечивают быструю генерацию новых рабочих мест и самозанятость населения при относительном сокращении занятости в традиционных областях. Однако данные процессы происходят неравномерно в различных группах стран. По данным Европейской экономической комиссии ООН, в странах ЕС в 2012 году на долю МСП приходится более 98 % предприятий (20,7 млн. субъектов), из них 92 %

микро-предприятия с числом занятых до 10 человек. МСП создает 58% ВВП и обеспечивается до 67 % занятости (87 млн. человек), доля МСП в общем объеме экспорта стран достигает до 47 %, однако только 13% экспортной выручки приходится на рынок за пределами Евросоюза (Всемирная торговая организация, 2015).

Значительное развитие получила внутрирегиональная торговля. Региональные торговые соглашения по данным ЮНКТАД и ВТО охватывают более 50% мировой торговли, в том числе 16% – беспошлинная торговля. В ЕС в 2013 году она составила 75% (Всемирная торговая организация, 2015). Практически все государства за редким исключением являются участниками одного или нескольких соглашений о региональной интеграции. По состоянию на 1 апреля 2015 года в Секретариате ВТО было зарегистрировано 412 Региональных торговых соглашений (таблица 3). Еще около 200 РТС находятся в стадии регистрации.

Тип договора	Итого
Таможенный Союз	18
Таможенный Союз –Ассоциированные члены	8
Соглашения об экономической интеграции	128
Соглашения об экономической интеграции - Ассоциированные члены	6
Зона свободной торговли	234
Зона свободной торговли - Ассоциированные члены	3
Частичное соглашение	14
Частичное соглашение - Ассоциированные члены	1
Итого:	412

Таблица 3 – Количество зарегистрированных Региональных торговых соглашений на 1 апреля 2015 г., шт.

В то время как за период с 1948 года по 1994 год в ГАТТ было направлено всего 123 нотификации, а фактически на конец 1994 года зарегистрировано 49 РТС, из них 45 – по товарам и всего 4 – по услугам. Резкий всплеск в создании РТС приходится на XXI столетие, в течение которого зарегистрировано около 300 соглашений. Наиболее активизировался в этот период времени процесс образования РТС по услугам (рисунок 1).

В настоящее время ежегодно регистрируется в среднем 24 РТС. Более 80% РТС – Зоны свободной торговли (ЗСТ) по торговле товарами и услугами. Таможенных союзов (ТС) создано 18. Все соглашения, по мнению экспертов ВТО, можно разделить на две условных группы. К первой из них относятся так называемые соглашения «ВТО плюс», в которых партнеры договорились о преференциях в областях, регламентируемых правилами ВТО (например, в отношении антидемпинга, компенсационных пошлин, технических барьеров, деятельности государственных торговых предприятий и т.д.). Во вторую группу входят соглашения, в которых намечаются согласованные действия в сферах, не входящих в компетенцию ВТО, – политика конкуренции, движение капиталов, законодательство по охране окружающей среды, борьба с коррупцией и пр., всего 38 сфер. Они получили название «ВТО-Х» (Спартак, 2012).

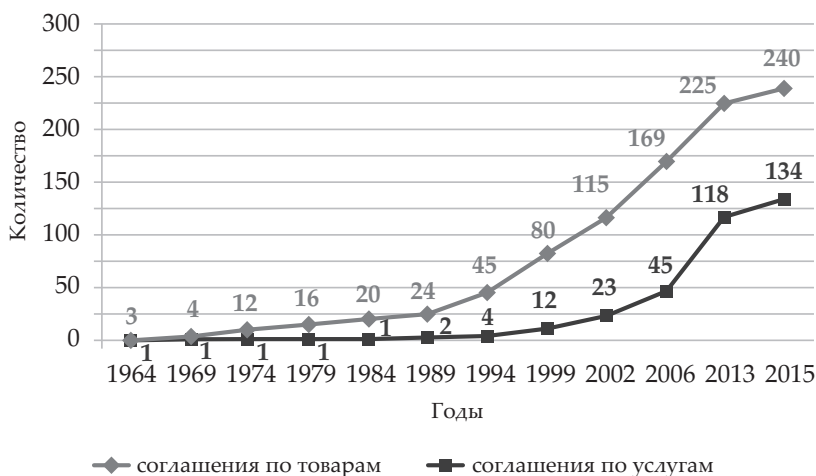


Рисунок 1. Динамика создания Региональных торговых соглашений по товарам и услугам

Таким образом, структурные преобразования сопровождаются изменением отраслевой, региональной и технологической структур, вариацией рыночных долей, которые занимают крупные, средние, малые предприятия на глобальном, национальном, региональных и товарных рынках. В международной практике накоплен богатейший опыт в области структурной перестройки, из которого страны могут извлекать полезные для себя уроки. Но ни политика привлечения прямых иностранных инвестиций, ни техническая помощь не могут заменить стратегический анализ самих государств в целях национального развития и административно-управленческий потенциал в этих странах.

Согласно выводам Конференции ООН по торговле и развитию ЮНКТАД и Всемирной торговой организации, мировая экономика в 2014 году не вышла на путь устойчивого роста. Темпы роста мировой торговли товарами и услугами не вернулись к высоким докризисным показателям. После резкого падения торговли в 2008–2009 годах и быстрого восстановления в 2010 году, темпы роста торговли товарами снизились до 6% в 2011 году и до менее чем 3% в 2012 году и в 2013 году. Поэтому одной из ключевых проблем для бизнеса стран, в экспорте которых велика доля продукции обрабатывающей промышленности, в ближайшие несколько лет станет медленный рост объемов конечного потребления в развитых странах (Международный валютный фонд, 2015).

В 2015 году прирост мировой экономики составит 3,9%, по прогнозу МВФ, что явное ускорение по сравнению с предыдущими двумя годами. Однако мировой экономический подъем по-прежнему характеризуется неравномерностью, и его темпы несколько ниже, чем предполагалось в апреле 2014 года, – говорится в последнем выпуске МВФ «Перспективы развития мировой экономики» (Международный валютный фонд, 2015).

Общей задачей для правительств стран мира является восстановление доверия за счет принятия четких планов как преодоления наследия кризиса, так и решения проблемы низкого потенциального роста на основе структурной перестройки.

Выделяют следующие критерии эффективности экономической структуры:

- величина добавленной стоимости в расчете на единицу продукции и невоспроизводимых природных ресурсов;

- наукоемкость производства или доля прибыли, направляемой на развитие;

- бюджетная эффективность или величина налоговых поступлений в расчете на единицу продукции невоспроизводимых природных ресурсов и прибыли;

- доля продукции, реализуемой за пределами региона, в котором она была произведена.

- социальная эффективность или доля занятых в данном секторе, в том числе, квалифицированным трудом, в общей численности занятых.

- экологическая эффективность или объем выбросов в окружающую среду в расчете на единицу добываемых ресурсов, в том числе, количество выбросов углерода (Кушнарев, 2010).

Международная практика свидетельствует, что успех структурной перестройки зависит от тесного сотрудничества всех заинтересованных сторон: от субъектов хозяйствования и органов власти различных уровней до потребителей. Она предполагает обстоятельное осмысление стратегических целей на пути построения социально ориентированной рыночной экономики, применяемых механизмов и приемлемых издержек реструктуризации.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Теоретические основы развития социально-рыночной экономики. URL:http://blogwar.ru/dengi/teoreticheskie_osnovy_razvitiya_sotsialno_gynochnoy_ekonomiki/ (дата доступа 15.09.2015)

2. Реструктуризация промышленности в европейских странах с переходной экономикой: накопленный опыт и перспективы. Круглый стол, состоявшийся 12-13 февраля 2002 г. во Дворце Наций, Женева, 3 Нью-Йорк, 2002 г. Издание Организации Объединенных Наций ISBN 92-1-116810-4

3. Кушнарев, А. А. Структурные преобразования экономики как особый объект управления // Проблемы современной экономики. – 2010. – N 3 (35) – С.44-65.

4. Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL:<http://www.wto.org/english> (дата доступа 21.07.2015)

5. От стабилизации к устойчивому росту // Годовой отчет 2014 Международного валютного фонда – Вашингтон, DC 20421, 2015. – 89 с.

6. Спартак, А.Н. Перспективы евразийской экономической интеграции и ее позиционирование в глобальном экономическом пространстве // Отделение глобальных проблем и международных отношений РАН .Серия: научные доклады – Москва, 2012. – 54 с.

GALINA TURBAN

STRUCTURAL TRANSFORMATION AS A DEVELOPMENT FACTOR OF SOCIAL MARKET ECONOMY

Author affiliation. Galina Turban, PhD, associate professor, head of the International Business Department of Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus).

Abstract. Stages of structural transformation and development of social market economy are highlighted. The article deals with structural changes in the modern world economy: transition from primary industry, which is resource-intensive, to knowledge-intensive one; accelerated growth of services; reduction of the share of agricultural production in the GDP and simultaneous growth of its effectiveness; increase of the share of manufacturing production and reduction of the mining one in the structure of foreign trade; increasing role of small enterprises in world export.

Keywords: structural transformation, world economy, crisis, export.

UDC 339.9

Статья поступила в редакцию 19.08.2015 г.

ФИНАНСОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ КАК ПРИНЦИП РАЗВИТИЯ ПАРАДИГМЫ МИРОВОГО СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье авторы представили многоаспектное исследование проблем глобальной интеллектуальной собственности (ГИС) как базисного отношения в архитектонике современных хозяйственных систем, что является новейшей предметной и концептуальной областью развития парадигмы глобального социального рыночного хозяйства (ГСРХ). Авторы вводят в научный оборот новый термин – глобального социального рыночного хозяйства и показывают необходимость и узловые направления развития парадигмы. Особое внимание обращено на эффективное управление правами ИС в контексте обострения мировой конкуренции и обеспечения национального хозяйственного суверенитета. По мысли авторов, условия вхождения стран на мировые рынки высокотехнологичной продукции тесно связаны с организацией мировой финансовой системы, и в значительной мере современными финансовыми технологиями управления интеллектуальной собственностью.

Ключевые слова: парадигма мирового социально-рыночного хозяйства, финансово-технологический суверенитет, глобальная интеллектуальная собственность, дефицит производства национальной интеллектуальной собственности.

УДК 339.16

Галина Ивановна Мойсейчик (halina.maiseiczuk@gmail.com), кандидат экономических наук, Национальный банк Республики Беларусь, главный экономист, Республика Беларусь, Минск, 220008, пр. Независимости, 20. +375 17 2202850

Тимур Имранович Фараджов (timurfaradzov@gmail.com), независимый эксперт, Республика Беларусь, Минск, 220108, ул. Казинца, 76-164, +375 17 2916653

Преамбула. Методологический, концептуальный и идейный аппарат парадигмы социального рыночного хозяйства с ее приоритетами демократических ценностей в развитии хозяйственных систем, в отличие от парадигмы либерализма позволяет поставить и системно исследовать проблематику финансово-технологического суверенитета. Ведь финансово-технологический суверенитет – это наиважнейшая проблема прежде всего малых открытых экономик в условиях глобальной хозяйственной, финансово-технологической системы в условиях доминирования группы стран-лидеров, определяющих развитие мировых финансов и технологий. А парадигма социального рыночного хозяйства имеет глубокие, фундаментальные разработки в области анализа институциональной структуры современной экономики и ее трансфор-

мирования в духе демократических ценностей. В эпоху кардинальных и стремительных институциональных трансформаций, которые, к сожалению, происходят не всегда в демократическом и социально-ориентированном русле, а в русле крайнего геополитического эгоизма и даже экстремизма и агрессии, крайне важно не утратить этот фундаментальный аппарат ценностей и способность его применения к новым реалиям хозяйственной жизни. К таким новым угрожающим проблемам современной хозяйственной жизни может быть отнесена, на наш взгляд, тенденция к формированию мировой технологической олигополии и даже монополии, в основе которой – олигополия и монополия на интеллектуальную собственность, следствием которой являются монополия на технологии и управление движением технологий.

Мировая технологическая монополия как системообразующий фактор развития мировой хозяйственной системы.

Данностью развития современной мировой хозяйственной системы становится формирование *мировой технологической монополии*. Ее характеризуют монополия на интеллектуальную собственность, а также монополия на технологии и управление движением технологий.

Появление мировой технологической монополии становится возможным в условиях, когда интеллектуальная собственность становится базовым, системообразующим элементом мировой хозяйственной системы. Вообще говоря, *отношения собственности* формируют базис любой хозяйственной системы, определяют надстройку и характер взаимодействия базиса и надстройки. Они закладывают характер и тип взаимодействия факторов производства (труд, капитал, природа (земля)¹. По уровню и характеру развития производительных сил различают следующие типы хозяйственных систем - *доиндустриальную* (охватывающую первобытнообщинную, рабовладельческую, феодальную общественно-экономические формации), *индустриальную* (капиталистическую, социалистическую формации) и *постиндустриальную* (информационное общество или общество экономики знаний²).

Если в индустриальном обществе базисными были отношения собственности на вещные блага, движимое и недвижимое имущество, то в постиндустриальном обществе, где главной производительной силой становится наука, информация, знания, которые формируют новый технологический уклад, главными в системе становятся отношения интеллектуальной собственности (ИС), включая собственность на финансы и финансовые технологии. Именно указанная область отношений собственности, на наш взгляд, формирует новую значимую область исследований и развития парадигмы социального рыночного хозяйства, определяет ее архитектуру.

Системообразующий характер ИС в системе отношений собственности и всей совокупности социально-экономических отношений в технологически развитых странах (технологической метрополии) проявляется в следующем.

¹ Фактор земля включает в себя сельхозугодия, полезные ископаемые, природные энергоносители.

² Экономика знаний (интеллектуальная, инновационная экономика) – высший этап развития постиндустриального общества, тип экономики, ядром которой служит качественный и количественный рост за счет использования знаний и постоянном технологическом совершенствовании.

Первое. Она определяет профиль, а также движение и изменение факторов производства, способ и характер взаимодействия факторов производства. Происходит преобразование факторов труда и капитала.

Фактор труда уже перестает отождествляться с рабочей силой, как это было в индустриальной формации. В нем выделяется – и это установление становится все более отчетливым – верхняя составляющая. Это – интеллект, талант. Фактор труда охватывает также и свой внутренний преобразующий “двигатель” – образование, науку и *технологии управления*, а далее – искусственный интеллект, виртуальные объекты, когнитивные технологии³, имитационные условия.

Фактор капитала расщепляется на финансовую и технологическую составляющую, в которых тоже происходит выделение главенствующего верхнего, элитарного слоя.

В финансах – это гегемония валют основных мировых эмитентов (США, ЕС, Япония, Великобритания) под предводительством США и господством мирового долларového денежного стандарта. Факт денационализации валют и формирования глобальной валюты отмечали видные экономисты, такие как Хайек, Фридмэн и др. Процессы денационализации валют и формирование глобальной валюты означали формирование института глобальной собственности на мировые финансовые технологии. Глобальная собственность на финансы и финансовые технологии получила закрепление в *мировом денежном стандарте*, который в 21-веке активно эволюционирует от мирового долларového денежного стандарта к мировому электронному денежному стандарту с олигополией основных мировых резервных валют и постепенным преодолением и олигополии за счет расширения состава участников мировой электронной денежной системы.

В технологиях также прослеживаются тенденции к формированию сегмента глобальных высоких технологий, технологий мирового класса, которые определяют развитие мирового производства, и формированию глобальной технологической олигополии, основанной на собственности на мировые технологии, включая финансовые технологии.

Мировая собственность на технологии получила институциональное оформление в виде системы *мировых стандартов интеллектуальной собственности и технологий, которые в настоящее время сформировали так называемую платформу “индустрии-4”*⁴.

В перечень передовых мировых технологий “индустрии-4” входят информационно-коммуникационные цифровые и интернет-технологии (ИКТ), аэрокосмические технологии, биотехнологии, нанотехнологии⁵, технологии извлечения новых видов энергии и производства новых энергоносителей, технологии производства новейшей медицинской техники и лекарственных препаратов и т.д. Такого рода технологии принято называть высокими технологиями, а сектор высоких техно-

³ Информационные технологии, специально ориентированные на развитие интеллектуальных способностей человека.

⁴ Сетевых технологий, основанных на промышленном использовании Интернет на всех стадиях производственного цикла, систем искусственного интеллекта и т.п.

⁵ Нанотехнологии – технологии междисциплинарного научного исследования объектов микромира, а также синтеза и производства новых продуктов, материалов, веществ с заданными свойствами путём контролируемого вмешательства в структуры микромира (атомы, молекулы, частицы) и воздействия на них - прим. авт.

гий по английскому сокращению названия *high technologies* – хайтеком.

Располагает ли определенная страна такого рода высокими технологиями, включая финансовые, и в каких объемах по сравнению с другими странами – от этого зависит ее статус в мировом экономическом сообществе и ее принадлежность либо к *мировой технологической и финансовой метрополии*, либо – наоборот – к *технологической и финансовой периферии*.

Во всех без исключения странах технологической метрополии (США, Япония, страны ЮВА) приняты стратегии по достижению технологического лидерства на мировом рынке (The Lead Market Initiative (LMI). (Fellahi-Brognaux, 2007, p. 16-39)

Группа экономистов Манчестерского университета (Великобритания) пришла к выводу, что стандартизация становится решающим условием формирования рынка. Так, Европейская инициатива по достижению лидерства на мировом рынке делает ставку именно на стандартизацию, стимулируя развитие и использование стандартов в создании лидирующих позиций на мировом рынке, а также поощряя развитие исследований о будущей оценке воздействия роли стандартов и стандартизации по созданию рынков. (Jakob Edler, 2013, p.34)

При этом особенно важно подчеркнуть, что производственная стандартизация идет параллельно, рука об руку со стандартизацией финансовых технологий, в особенности финансовых технологий, основанных на ИС. Так, в 2011 году ОЭСР, а также и ряд развивающихся стран, претендующих на технологическое лидерство (Китай, Индия, Бразилия, Австралия) приступили к реализации программ “поддержки финансов, основанных на ИС”. (OECD, 2013)

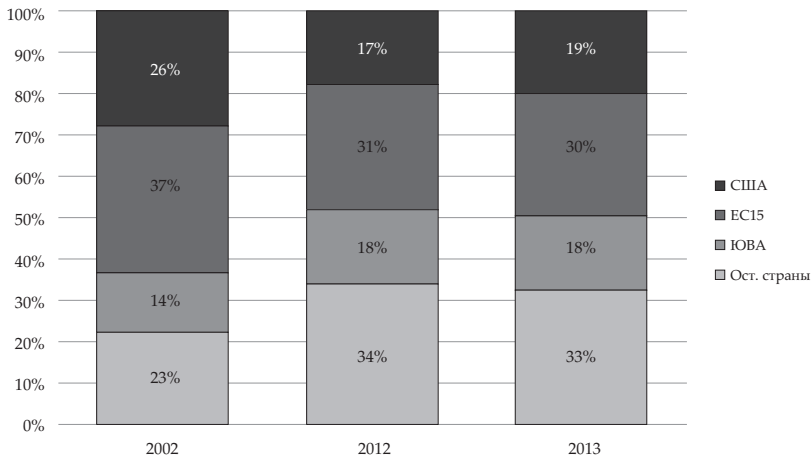


Рисунок 1. Валовое накопление прямых иностранных инвестиций, 2002, 2012 и 2013 гг., %

Источник: United Nations Conference on Trade and Development, 2014

Как результат синергетического слияния факторов труда и капитала и их новой, постиндустриальной, институционализации, возник отчетливо выраженный срез мировых главенствующих технологий, которые определяют производство продуктов и услуг мирового качества и мировой новизны, устанавливают некий мировой стандарт технологий производства промышленных технологий и технологий производства финансов. Он охватывает логистику технологий, прямых инвестиций, мировых финансовых потоков.

О том, как распределен «мир» высоких технологий, дает представление график 2, отражающий данные за 2002 и 2012 годы. Из него видно, что четко выделяются три зоны: США, ЕС14⁶ и Юго-Восточная Азия.⁷ В совокупности эти зоны занимают порядка 90% всего сектора хайтек.

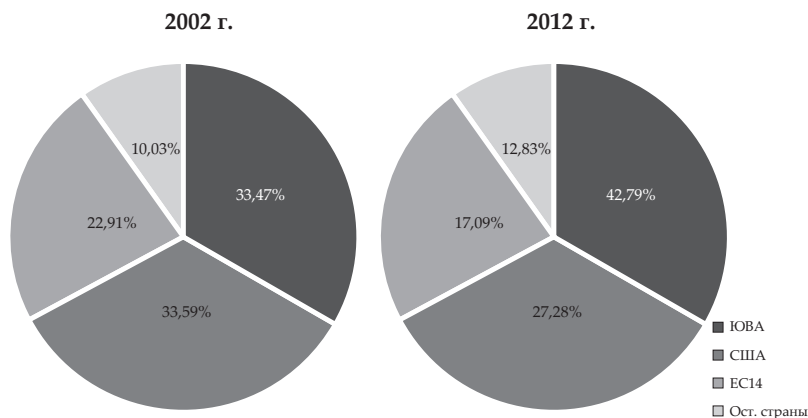


Рисунок 2. Доли стран в высокотехнологическом секторе, 2002 (слева) и 2012 (справа) гг., %

Источник: Science and Engineering Indicators 2014, National Science Foundation.

Второе. Появляется промежуточный или соединительный фактор, который нельзя отнести в чистом виде ни к фактору труда, ни к фактору капитала. Этот фактор – научная информация, а также компьютерные программы, программное обеспечение, базы данных, промышленный Интернет, цифровые технологии. Информационно-технологический фактор становится производительной силой, он проникает во все технологии, определяет профиль дальнейшего мирового хозяйственного развития.

Возникает всеобщая сетевая организация производства и управления, которая пронизывает собой рынок и подчиняет его себе, а также проникает в надстройку и ее институты. В качестве примера подобной организации можно привести модель универсальной сетевой организации экономики и общества Евросоюза, известную под названием Инициатива стратегического лидерства ЕС (B. Fellahi-Brognaux, 2007, p.16)

⁶ Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Нидерланды, Португалия, Испания, Швеция, а также Великобритания

⁷ Китай, Индия, Индонезия, Япония, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Таиланд.

Инициатива Стратегического Лидерства ЕС

Участники:

Европейские правительственные институты, региональные и местные власти,

Организации по стандартизации и иные регулирующие организации,

Бизнес-организации (бизнес), НГО, профсоюзы,

Страховые компании, венчурные компании, Европейские технологические платформы,

Сети (Европейская инжиниринговая сеть, секторальные (отраслевые) сети, кластерные сети)

Институты и программы капитализации интеллектуальной собственности и поддержки финансов, основанных на ИС

Координирующие органы:

Генеральное управление сетей коммуникаций, контента и технологий ЕС,

Цифровые предприятия, НИИ, цифровое информационное сообщество и др. цифровые учреждения.

Информационно-технологический-финансовый фактор воплощается не в материальных активах (машинах, оборудовании, зданиях и сооружениях), а в *нематериальных активах*, являющихся объектами интеллектуальной собственности.

К нематериальным активам относятся:

во-первых, компьютеризованная информация (компьютерные программы, программное обеспечение, базы данных, контент), охраняемые патентами или авторским правом и лицензиями на их использование;

во-вторых, раскрытая информация о результатах научно-технических и опытно-конструкторских и технологических работ (НИОК(Т)Р), охраняемая правом интеллектуальной собственности (патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, сорта растений, породы животных, топологии интегральных микросхем, а также лицензии на их использование);

в-третьих, нераскрытая информация, в том числе содержащая секреты производства (ноу-хау), данные о разведке полезных ископаемых, документация о результатах научно-технической деятельности;

в-четвертых, марочный (брендный) капитал (фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, другие средства индивидуализации)⁸,

в-пятых, гудвилл - совокупность факторов деловой репутации, репутации доброго имени фирмы (бренда), выгоды местоположения, узнаваемости торговой марки и прочих факторов, не идентифицируемых отдельно от фирмы, которая позволяет сделать заключение о будущем превышении прибыльности данной фирмы по сравнению со средней прибыльностью аналогичных фирм.

⁸ Марочный капитал (Brand Equity) -- комплекс качеств, отличающих бренд. Они обуславливают приверженность и лояльность потребителя, основанные на доверии и соответствии ценностей потребителя и бренда.

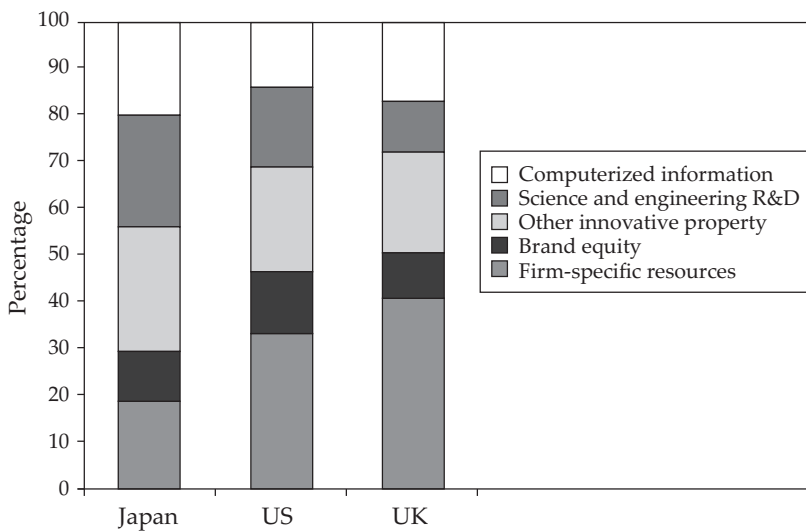


Рисунок 3. Структура инвестиций в нематериальные активы по видам активов:

Компьютеризованная информация; НИОК(Т)Р;
 Другая инновационная собственность;
 Марочный (брендный) капитал,
 Специфические ресурсы фирмы (гудвилл).
 (Япония 2000-2005, США 1998-2000, Великобритания 2004).
 Источник: The Conference Board, 2012

Третье. Внутри каждого из факторов труда и капитала появляется свой преобразующий двигатель – инвестиции в науку и исследования (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки – НИОКР), в нематериальные активы, в информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Из данных, приведенных на рисунке 4, видно, что доля инвестиций в нематериальные активы в ВВП за период с 1990 по 2005 год выросла с 6,5 процента до 11,5 процента в Японии и в США за период с 1990 по 2003 год - с 9 процентов до почти 14 процентов. Тогда как доля инвестиций в материальные активы в ВВП снизилась к 2005 году в Японии до 20 процентов, в США – до 11 процентов.

Существенным образом изменилось *соотношение инвестиций в материальные и нематериальные активы*. Так, в США, как показано на графике, инвестиции в нематериальные активы на рубеже 2000-2001 годов превысили инвестиции в материальные активы. В Японии же явственной точки перелома не наблюдалось, трансформация протекала в виде более плавной конвергенции (сближения) долей инвестиций в материальные и нематериальные активы.

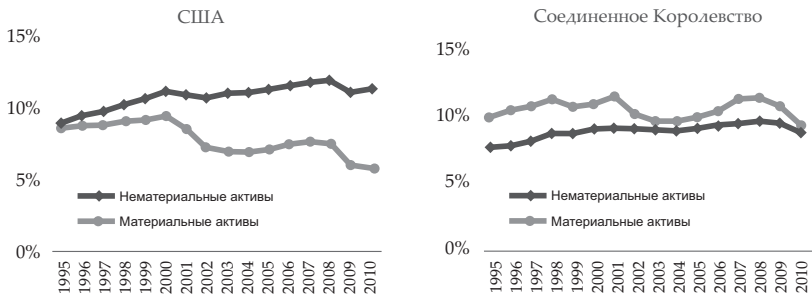


Рисунок 4. Доля инвестиций в материальные и нематериальные активы в ВВП США и Великобритании

Источник: IntanInvets, 2012

Приведенные выше данные о структуре и динамике инвестиций в разрезе материальных и нематериальных активов в США и Великобритании хорошо иллюстрируют факт качественной трансформации хозяйственных систем указанных стран в сегменте их инвестиционных комплексов.

В странах технологической метрополии в более широком страновом представительстве принципиально новое значение приобретают ИКТ, которые становятся неотъемлемой составной частью и движущей силой любых других промышленных технологий, и соответственно – инвестиции в информационные технологии.

В странах технологической метрополии (Финляндия, Япония, Швеция, Великобритания, США) доля инвестиций в ИКТ приблизилась к 20-35% в валовом накоплении основного капитала (Рисунок 5).

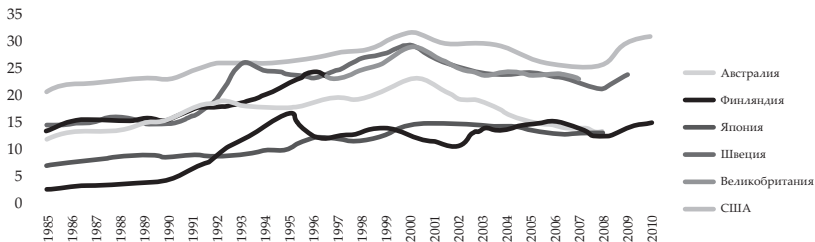


Рисунок 5. Доля инвестиций в ИКТ в валовом накоплении основного капитала, 1985–2010, %

Источник: OECD, Factbook, 2014

Как видно из рисунка 6, за период с 1995-2009 средняя доля нематериальных активов в ВВП в США составила 10,62 процента (материальных – 9 процентов), в ЕС – средняя доля нематериальных активов - 6,6 процента. (материальных – 10,6 процента).

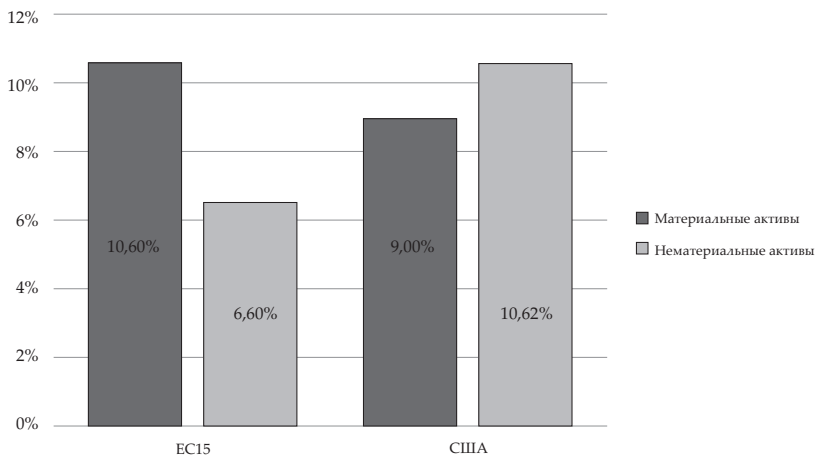


Рисунок 6. Инвестиции в материальные и нематериальные активы, среднее значение, 1995-2009 гг., % к ВВП.

Источник: Intangible Capital and Growth, 2012, p. 32.

За период с 1995 по 2007 рост основного капитала в США составил 64,5%, при этом за счет нематериальных активов он вырос на 33,7% и за материальных – 30,8%. За этот же период в ЕС основной капитал вырос на 47%, в том числе на 19,9% – за счет нематериальных активов и 27,1% – за счет материальных.

Четвертое. Вследствие указанных выше изменений в факторах производства и геополитической и геоэкономической дифференциации стран мира, в странах технологической метрополии происходят существенные изменения в структуре хозяйственной организации, которые можно охарактеризовать как сближение мега- и микроуровней. Современное высокотехнологичное предприятие должно выстраивать свою производственную и маркетинговую стратегию, ориентируясь на глобальные ресурсы, глобальные масштабы производства и глобальные рынки сбыта, планируя изначально в глобальном измерении воспроизводственный “цикл жизни” своих:

- (а) интеллектуальных активов,
- (б) технологий и их распространения (трансфера технологий),
- (с) инвестиций, которые являются производными от интеллектуальных активов и технологий,
- (д) продукции,
- (е) финансов.

При этом распределение интеллектуальных активов, технологий, финансовых инвестиций и продуктов в разрезе ареалов технологической метрополии и технологической периферии планируется таким образом, чтобы закрепить монопольное положение метрополии. В начале “цикла жизни” интеллектуальные, технологические, инвестиционные активы сосредоточены в технологической метрополии, а на последующих стадиях цикла обеспечивается передача морально-амортизированных активов в страны технологической периферии. При этом страны метрополии активно используют в своих целях человеческий и интеллектуальный потенциал тех стран периферии, где он высок (республики бывшего СССР, бывшие социалистические страны

Центральной и Восточной Европы и др.). В этих целях используются сравнительно недавно созданные глобальные сетевые модели производства, работающие на аутсорсинге – то есть привлечении более дешевых факторов производства из разных уголков планеты.

В странах технологической метрополии основной хозяйственной единицей, вокруг которой выстраивается система целенаправленной государственной поддержки по созданию режима благоприятствования и соответствующей институциональной, информационной, финансовой и физической (транспортно-логистической) инфраструктуры, является *мета-предприятие* (дословно *расширительное предприятие extended enterprise*).

Мета-предприятие объединяет в одну цепочку производственные единицы, занятые созданием *идеи, концепта, первообраза технологии, продукта, технологической цепочки, а также логистической и дистрибутивной сети*. Вся эта мета-проективно-производственная система глобальной производственной сети предприятия связана воедино при помощи информационных цифровых технологий, в частности промышленного Интернета.

Мета-предприятие возникает в результате коммерциализации того или иного объекта ИС, будь то патент на научное открытие или изобретение, или полезную модель, или бизнес-метод, или компьютерную технологию. То есть формообразующим ядром предприятий инновационного типа становится объект интеллектуальной собственности.

Конструкция мета-предприятия дает возможность размещать его подразделения в любой точке земного шара и осуществлять *аутсорсинговые*⁹ схемы выкачивания интеллектуальных и материальных ресурсов из других стран, формируя при этом законченный и защищенный правом интеллектуальной собственности продукт.

При этом те страны и те производственные предприятия, которые первыми создают первообразы, технологии, а затем тиражируют их в мировом масштабе, имеют изначально конкурентное преимущество. Оно закрепляется путем взимания монопольно высокой прибыли на новые продукты, а затем путем взимания патентно-лицензионных платежей (роялти, франчайзинг) с покупателей технологий, с продуцентов, купивших права на повтор, тиражирование копий.

Действия по подобным схемам консервируют *технологически зависимое положение стран технологической периферии*.

Отсюда становится понятной приоритетная значимость проприетарной защиты прав интеллектуальной собственности, включая права собственности на информационные технологии. Указанная область становится ареной острой конкурентной борьбы.

Законодательство о патентах на информационные технологии (компьютерные программы, программное обеспечение, базы данных и бизнес-методы) в настоящее время имеют США и Япония. Принятие соответствующего законодательства (Директивы о патентах на компьютерные технологии) в Евросоюзе было сорвано при помощи вето новых стран-членов. Однако они патентуются в составе единых технологий, и

⁹ Аутсорсинг (от английского outsourcing: внешний источник) – передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций (как правило, второстепенных, неключевых, частичных) на обслуживание другой компании-подрядчику, внешнему исполнителю, специализирующимся в соответствующей области путем заключения контрактов с внешними исполнителями на конкурсной основе.

доля патентов на компьютерные технологии в ЕС составляет более 30% общего их числа, что немногим ниже соответствующего показателя в США (36 процентов) и Японии (41 процент). (OECD, 2008)

Вокруг мета-предприятия, как носителя высоких технологий и инноваций, как уже было сказано, выстраивается система мер государственной поддержки – организационная и физическая инфраструктура, которая охватывает бюджетную, налоговую, амортизационную, кредитную политику, политику в области образования и переквалификации кадров, развития необходимых звеньев инфраструктуры.

Пятое. Системообразующая роль интеллектуальной собственности проявляется и реализуется через появление новых институтов государственного и транснационального управления, определяющих политику в деле движения технологий и инноваций, которым отводится главенствующая роль в управлении. Стандарт государственного инновационного управления, обеспечивающий вхождение в транснациональную систему управления высокими технологиями, сегодня характеризует:

– Наличие общенационального координационного органа, ответственного за защиту и продвижение национальных интересов на мировом рынке ИС и обеспечение инновационных приоритетов в деятельности всех органов государственного управления и действующих лиц экономики.

К примеру, в США, в 2005 году создан Президентский совет по инновациям. Его задачей является координация деятельности в области политики образования, промышленного развития, инноваций, бюджета и финансов, занятости. Он должен тщательно прогнозировать и обеспечивать потребности в кадрах новых специальностей и квалификации, необходимых для развивающегося сектора высоких технологий, производства и коммерческого использования новых научных результатов и фундаментальных технологических открытий. В частности, в США приоритетным объявлено математическое образование и мультидисциплинарные специальности в области информационных технологий, биоинформатики, компьютерной химии. (US Innovation Act, 2005)

Подобные координационные органы созданы в ряде других стран технологических лидеров.

– Обязательность вхождения в мировую систему ИС и защита национальных интересов на уровне международных патентов. Наличие мировых патентных ведомств, без регистрации в которых объектов ИС невозможно распространение новых продуктов и технологий, создаваемых на их основе, на мировых рынках. Странами базирования таких ведомств являются развитые страны – США, Япония, Германия, Швейцария. Глобальная патентная система, услуги которой в силу многочисленных барьеров для инородных субъектов и дороговизны услуг носит откровенно дискриминационный характер и является ареной ожесточенной конкурентной борьбы. Глобальная патентная система представлена Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) и патентными системами стран мировой технологической метрополии: США, ЕС, Японии и т.п.

Формирование стратегий национально-государственного суверенитета в условиях монополии на мировую интеллектуальную собственность

Таким образом, интеллектуальная собственность в конечном итоге является собственностью на результаты научных исследований (закрепленные в виде патентов, ноу-хау), собственностью на промышленные технологии и собственностью на финансовые технологии. Она определяет проектирование, создание, передачу и распространение прежде всего новых технологий, включая финансовые¹⁰, мирового уровня.

Качественно новое, системообразующее, значение в ней приобретают инвестиции в нематериальные активы и в информационно-коммуникационные технологии, которые становятся фактором, оказывающим постоянное революционизирующее воздействие на основные производительные силы (человека и средства производства).

Мировая система ИС формирует и закрепляет технологическую монополию стран мира, регулирует распределение и распространение мировых технологий, определяет технологический профиль современного мира и деление стран на страны технологической монополии и технологической периферии.

Система интеллектуальной собственности, закрепляя права на производство и распространение мировых технологий, формирует не только динамику, качество и перспективы экономического роста, но и уровень экономической независимости и благосостояния страны, ее национальный статус. Последний определяется категориями либо *технологической самости (суверенитета)*, либо *технологической зависимости*.

Важнейшими признаками технологического суверенитета являются, на наш взгляд, сальдо баланса торговли интеллектуальной собственностью (ИС), доля страны в мировом экспорте высоких технологий, а также сальдо баланса торговли высокими технологиями.

Сальдо баланса торговли ИС представляет собой результирующий показатель торговли нематериальными активами между резидентами и нерезидентами. Если приобретение иностранных патентов и лицензий в стране превосходит продажу резидентских патентов и лицензий другим странам, то можно говорить о *дефиците производства национальной интеллектуальной собственности*. Такой процесс негативно сказывается на прибыли субъектов, занятых созданием передовых высокотехнологичных товаров и услуг, так как доступ к некоторым необходимым нематериальным активам частично либо полностью блокируется стеной дополнительных материальных затрат. Технологическая зависимость от других стран сдерживает темпы развития наукоёмких и высокотехнологичных отраслей и, тем самым, усложняет становление интеллектуальной экономики страны.

Рассмотрим динамику и структуру расходов и доходов от использования интеллектуальной собственности на рисунке 6¹¹. Расходы – это те средства, которые тратятся на импорт ИС резидентами страны, а доходы, в свою очередь, – это те средства, которые резиденты получают от нерезидентов от экспорта ИС из своей страны в другую. Иными словами, расходы – это импорт, а доходы – экспорт. Эти операции охватывают покупку/продажу, аренду, выплаты по таким нематериальным

¹⁰ Базирующиеся на ИКТ, включая программное обеспечение, базы данных, сетевую структуру и инфраструктуру.

¹¹ ЕС15 включает ЕС14 плюс Люксембург.

активам, как патенты, торговые знаки, авторские права, промышленные образцы и дизайн, ноу-хау, франшизы, лицензии, программное обеспечение, права на кинематографические и музыкальные произведения, телевизионное транслирование, видео- и аудио-контент.

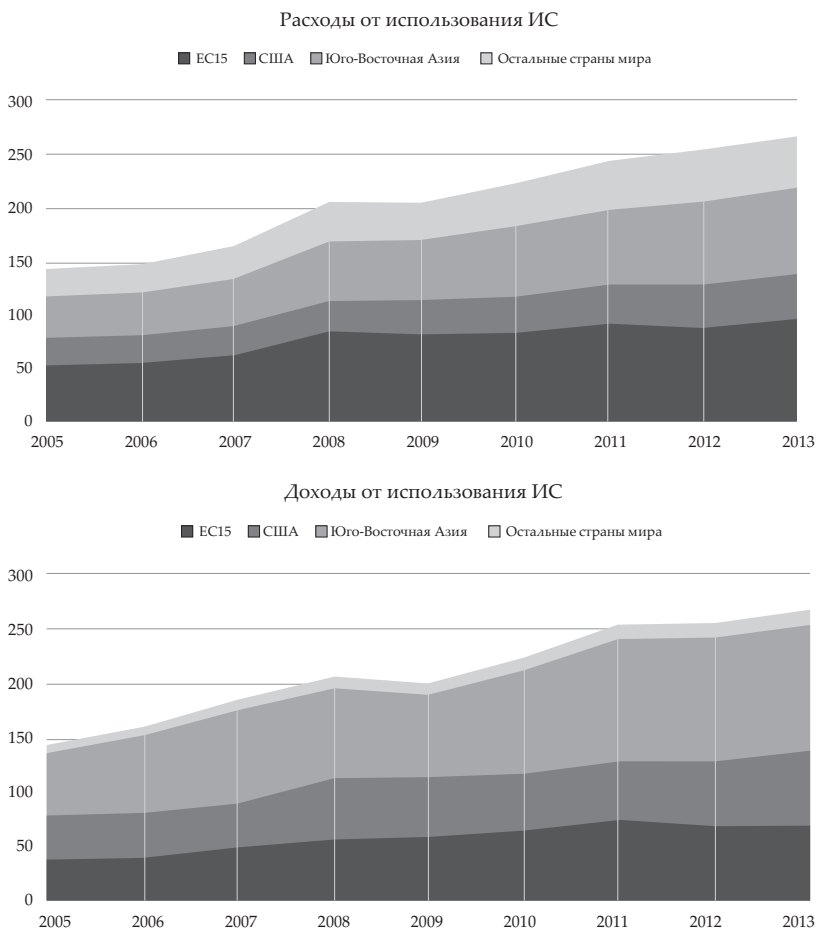


Рисунок 7. Расходы и доходы от использования ИС по странам мировой технологической метрополии, 2005-2013 гг., млрд. долл. США.

Источник: World Development Indicators, World Bank.

В период с 2005 по 2013 годы свыше 81% расходов и свыше 94% доходов от использования интеллектуальной собственности приходилось на мировые технологические ареалы, то есть, страны и регионы мировой технологической метрополии. Примечательно, что из них только США являются чистым экспортером: доходы от продажи прав интеллектуальной собственности в США в несколько раз превышают расходы на их покупку. В 2013 году на долю США пришлось 51,3% мирового экспорта ИС, в то время как импортировано в страну было лишь 14,6% стоимости мирового импорт ИС. “Зеркальный” эффект относительно США имеют

страны ЕС и Юго-Восточной Азии, которые расходуют на приобретение объектов интеллектуальной собственности гораздо больше, чем получают за них сами. Сальдо баланса торговли ИС изображено на рисунке 8.

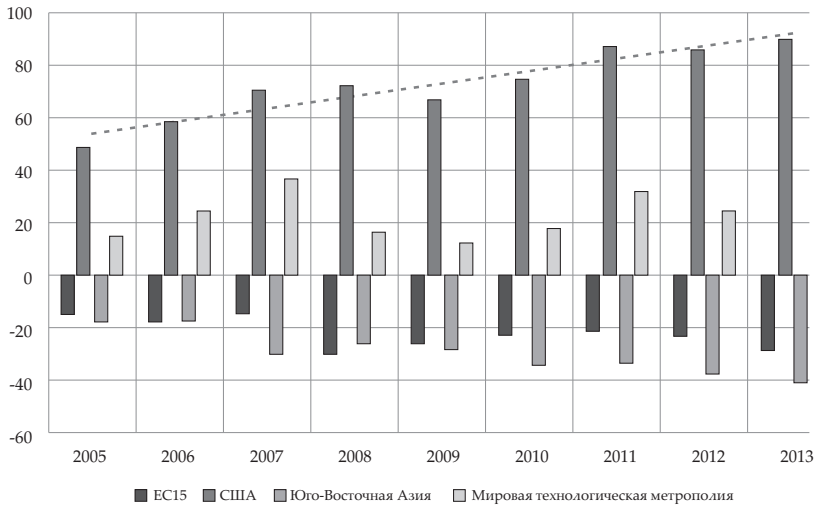


Рисунок 8. Сальдо баланса торговли ИС по мировой технологической метрополии в целом и в разрезе стран и регионов, 2005-2013 гг., млрд. долл. США

Источник: World Development Indicators, World Bank, собственные расчеты.

Таким образом, можно утверждать следующее:

Во-первых, глобальный рынок ИС практически полностью сконцентрирован в руках трех мировых технологических ареалов – США, ЕС и ЮВА. На долю этой лидерской группы приходится порядка 82% всего мирового импорта ИС и свыше 94% мирового экспорта ИС.

Во-вторых, внутри триады мировых олигополистических центров интеллектуальной собственности монопольное положение занимает США, которые являются одной из двух стран мира¹², имеющих положительное сальдо торговли правами ИС, что делает их чистыми экспортерами ИС.

В-третьих, остальные страны мира, то есть страны технологической периферии, имеют возможность реализовать свое право на технологическое лидерство только в весьма незначительном сегменте в качестве производителя и поставщика новых технологий. Доля указанных стран в мировой продаже прав ИС составляет всего процентов 6%.

Право на использование мировых высоких технологий (созданных, как правило, в странах технологической метрополии), у стран периферии несколько шире. Они покупают около 18% мировых прав ИС.

Получаем, что единственной страной мира, которая обладает абсолютным технологическим суверенитетом, являются США. Другие технологические лидеры, принадлежащие к мировой технологической метрополии (ЕС, ЮВА), несмотря на достаточно высокие доли в экспорте прав ИС, являются чистыми импортерами прав ИС.

Среди экспортеров интеллектуальной собственности США занимают уверенно лидирующую позицию. Это подтверждается динамикой

¹² Вторая страна мира – чистый экспортер ИС – Япония.

сальдо по данному виду деятельности за последние двенадцать лет в регионально-страновом разрезе, отображенном на рисунке 9.

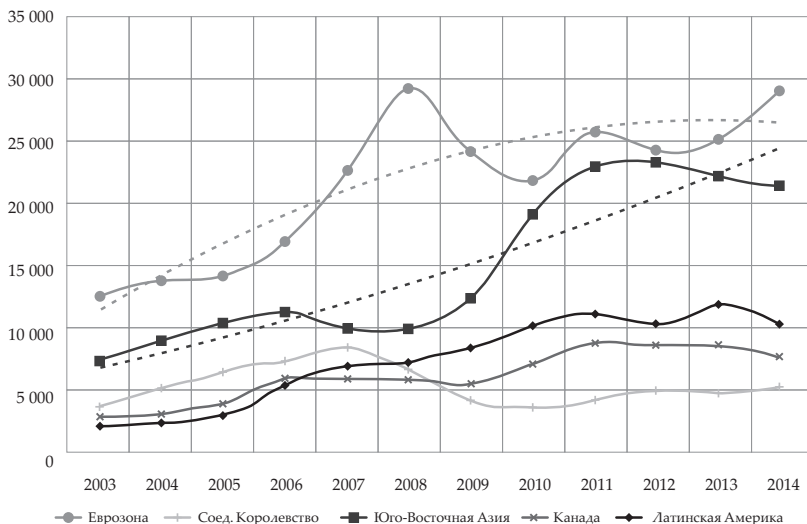


Рисунок 9. Сальдо торговли ИС между США и рядом других стран/зон, 2003-2014 гг., млн. долл. США.

Источник: US Department, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, собственные расчеты.

Как видно из графика, показатель сальдо торговли США правами ИС со странами и регионами мира имеет колеблющийся характер, однако положительную итоговую направленность. Наиболее успешной оказались торговые отношения с Еврозоной, сальдо с которой достигло почти 30 млрд. долл. США в 2008 году. Следом за Еврозоной по объему сальдо идет регион Юго-Восточной Азии, где, кстати, в 2012 году сальдо торговли правами ИС едва ли не сравнялось с сальдо Еврозоны, составив около 23,2 млрд. долл. США против приходящихся на Еврозону 24,4 млрд. долл. США.

При более подробном рассмотрении торговли ИС между США и странами, составляющим мировые технологические ареалы (рисунок 10), видим, что Япония, являющаяся в течение длительного срока одним из самых крупных экспортеров ИС из США, в 2013 году неожиданно стала экспортировать ИС в Соединенные Штаты гораздо больше, чем импортировать из них.

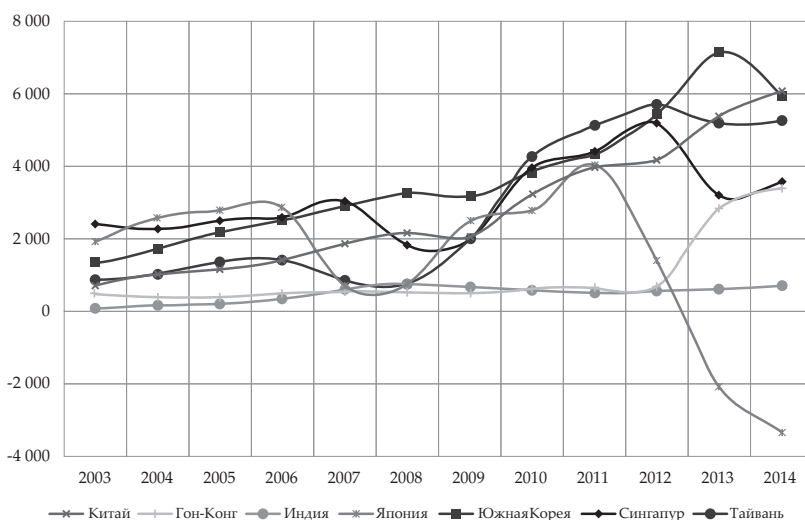


Рисунок 10. Сальдо торговли ИС между США и рядом других стран/зон, 2003-2014 гг., млн. долл. США.

Источник: US Department, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, собственные расчеты.

Начиная с 2000-ых годов темпы роста экспорта ИС из Японии в США стали превосходить темпы роста импорта ИС из США в Японию. Уже в 2013 году сальдо торговли ИС США с Японией стало ниже нуля. Резкий скачок отрицательного значения балансового показателя на почти 3,5 млрд. долл. США в 2013 году продолжился снижением показателя в 2014 году еще на 1,3 млрд. долл. США. С учетом того, что ещё в 2011 году США имело профицит торговли ИС с Японией в 4 млрд. долл. США, падение с момента 2011 года составило порядка 7,3 млрд. долл. США.

Обратим внимание на гибкость системы ИС США, состоящей из “рычагов”, регулирующих регистрацию, перераспределение и защиту прав на объекты ИС, по одну руку, и “кнопки”, определяющих развитие секторов НИОКР, ИКТ и высоких технологий – по другую. Резкое падение показателей торговли США с одной страной не сдвинуло мировые позиции США как мирового технологического ареала. Ухудшение торговли правами ИС с Японией было компенсировано за счет её наращивания с другими странами ЮВА. Среди таких стран, как показано на графике 9, в первую очередь выделяется Гонконг, уровень торговли с которым был практически неизменным в течение всего рассматриваемого периода, но уверенно подскочил в 2012 году. Также был перераспределен экспорт в такие азиатские страны, как Китай, Южная Корея, Тайвань и Сингапур. Кроме того, часть нематериальных активов перетекла в Еврозону, сальдо с которой начало новую стадию роста как раз в 2012 году.

Отметим, что система интеллектуальной собственности, действующая в США, имеет очень сильный потенциал и отличается не имеющей аналогов среди прочих экономических систем мира гибкостью. Это подтверждается и масштабами секторов НИОКР, ИКТ и высоких технологий, и позициями, занимаемыми США, на мировом рынке патентов и лицензий, и способностью в краткий срок диверсифицировать внешнеэкономическую деятельность, связанную с объектами ИС при появле-

нии такой необходимости.

Таким образом, можно сделать еще несколько фундаментальных выводов.

Во-первых, вывод о чрезвычайном динамизме положений стран внутри мировой технологической метрополии, что подчеркивает ранее высказанный нами тезис о неоднородности метрополии, представленной тремя крупными центрами: США, Евросоюзом и Юго-Восточной Азией, которые занимают порядка 90% сектора высоких технологий.

Распределение сил внутри мировой технологической метрополии может меняться. Такое возможно благодаря активной институциональной политике отдельных стран по интеграции в глобальную систему. Примером такой страны может служить Япония, которая в 2013 году сумела сменить дефицит торговли ИС с США на растущий профицит.

Причинами этого выступает целый ряд факторов, включающих национальные традиции, институциональную структуру, нормативно-правовые механизмы и научно-технологическую подкованность населения. Например, правительство Японии ежегодно разрабатывает и внедряет национальные стратегические программы по вопросам создания и защиты ИС. Эти вопросы лежат в компетенции трех научно-технических советов, главный из которых Council for Science and Technology Policy, возглавляемый непосредственно премьер-министром страны. Этими административными структурами были разработаны документы, детально регламентирующие сферу ИС вплоть до 2025 года.

Согласно государственным документам создание и защита ИС является приоритетным направлением развития экономики страны. Основной целью, которую преследует Япония, является доминирование на рынке ИС в ближайшие годы и позиционирование себя как мирового центра создания передовых инновационных технологий. Поэтому в стране максимально стимулируется интеллектуальное творчество, создание передовой правовой системы защиты ИС и активное использование не только отечественных разработок, но также уникальных зарубежных технических решений. Кроме всего прочего, Япония эффективным образом использует зарубежный опыт, в первую очередь опыт США.

Японские правовые механизмы с одной стороны всесторонне обороняют ИС национальных агентов, а с другой стороны выводят на рынок тех японских производителей, которые заняты усовершенствованием зарубежных технологий. Например, в стране применяются следующие популярные рычаги воздействия:

1) Если иностранный субъект хочет попасть на рынок с определенной продукцией, он в обязательном порядке предоставляет всем заинтересованным японским компаниям право получить лицензию на изготовление такой продукции. Причем *ставки по таким лицензиям жестко регламентируются правительством Японии*.

2) Если компания желает использовать иностранную ИС, она должна привести убедительные аргументы и доказательства, что она располагает возможностями эффективно использовать эту ИС. Кроме того, компания обязана не просто использовать ИС, но и заниматься ее усовершенствованиями, так как это должно быть основным мотивом к импорту ИС.

3) Регистрация патента в японском патентном бюро может занять порядка 5-10 лет, в течение которых бюро в свободном доступе может предоставлять информацию о зарубежных патентных заявках япон-

ским производителям, получающим возможность создать на базе иностранной ИС свои решения и внедрить их в производство.

Во-вторых, с глобальной точки зрения, положительным моментом является тот факт, что объемы торговли ИС растут быстрыми темпами из года в год. Субъекты экономик, понимая истинную ценность ИС, стремятся нарастить долю нематериальных активов на своих балансах. Держатели таких активов обладают возможностью организовать высокотехнологичное производство с высокой долей добавленной стоимости.

В-третьих, в силу своей коммерческо-производственной ценности в современном обществе ИС выступает уже не просто как торгуемое «знание», но как системообразующий элемент технологического суверенитета стран.

В-четвертых, ИС превращается в финансовый актив. ИС наряду с другими активами может служить средством накопления, расчета, платежа, гарантии, залога, может стать объектом торгов на бирже или аукционе.

Институты и механизмы, в которых реализуется глобальная система интеллектуальной собственности, служат производству финансовых активов в глобальном масштабе. В результате мировая интеллектуальная или технологическая рента становится частью мировой финансовой ренты.

В-пятых, любая деятельность, включающая в себя интеллектуальную составляющую, требует использования высоко квалифицированных кадров. В результате вырастает спрос на образование, улучшается жизнь всего общества.

В-шестых, всякая технология, используемая современным обществом, брала свое начало в идее, была результатом интеллектуального озарения. Коммерциализация же новых, прорывных идей есть ни что иное, как естественный двигатель научно-технологического прогресса, и вместе с ним - цивилизационного развития.

Основные выводы.

Строение современных хозяйственных систем, как на уровне стран, так и на уровне глобальной экономики и ее транснациональных субъектов, определяет *мировая собственность на стоимость*, которая, на наш взгляд, является ключевой категорией современной политической экономии. Мировая собственность на стоимость состоит из трех детерминант:

мировой собственности финансы и финансовые технологии,
мировой интеллектуальной собственности и собственности на высокие мировые производственные технологии,

мировой собственности на технологии создания и управления стандартами производства финансовых и высоких производственных технологий.

Мировая собственность на финансы и финансовые технологии получила закрепление в *мировом денежном стандарте*, который в XXI веке активно эволюционирует от мирового долларového денежного стандарта к мировому электронному денежному стандарту, основанному на сетевой денежной эмиссии и сетевых транзакциях.

Мировая собственность на технологии получила институциональное оформление в виде системы *мировых стандартов интеллектуальной*

собственности и технологий, которые в настоящее время сформировали так называемую платформу “индустрии-4”. Перевод национальных хозяйственных и производственных систем на стандарты “индустрии-4”. становится важнейшей составляющей стратегий и программ технологического лидерства, принятых в 2000-2010 гг. во всех без исключения странах технологической метрополии (ОЭСР, ЕС) и странах, претендующих на вхождение в мировую технологическую метрополию (Китай, Индия, Бразилия).

Мировая технологическая метрополия характеризуется следующими отличительными особенностями:

глобальный рынок ИС практически полностью сконцентрирован в руках трех мировых технологических ареалов – США, ЕС и ЮВА. На долю этой лидерской группы приходится порядка 82% всего мирового импорта ИС и свыше 94% мирового экспорта ИС;

внутри триады мировых олигополистических центров ИС монопольное положение занимают США, на долю которых приходится 51,3% мирового экспорта ИС и лишь 14,6% мирового импорта ИС. Таким образом, США являются чистыми экспортерами ИС;

страны технологической периферии, имеют возможность реализовать свое право на участие в системе мировых технологий главным образом в качестве покупателя новых технологий. Доля указанных стран в мировой продаже прав ИС составляет всего 6%, в мировой купле – 19%;

возникает всеобщая информационно-сетевая организация производства и управления, которая пронизывает собой рынок, а также проникает в надстройку и ее институты и подчиняет их себе.

Отсюда важнейшими признаками финансово-технологического суверенитета страны либо транснационального субъекта глобальной экономики являются, на наш взгляд: (а) доступ к мировой собственности на финансы и технологии, определяемый характером участия в мировом денежном стандарте, (б) принадлежность к мировой технологической метрополии, (в) суверенное место в системе мировой интеллектуальной собственности.

Программой задачей для Беларуси, России, других стран ЕАЭС является разработка стратегий по достижению финансово-технологического суверенитета, включая стратегии по достижению технологического лидерства (перевода промышленности на платформу “индустрии-4”), создание открытой для участия других стран мира¹³ сетевой технологической инфраструктуры международных электронных транзакций в национальных валютах.

Подводя общий итог, отметим, что именно лидерство на рынке ИС выступает ключевым, фундаментальным фактором, определяющим технологический суверенитет или технологическую зависимость страны или мировой технологической метрополии и, как следствие, влияет на их финансово-хозяйственный уклад. В современной экономике система ИС, которая берет свое начало в человеческих ресурсах и правовых механизмах, устанавливающих правила создания и защиты ИС, становится стартовой площадкой, где формируется распределение мировых высоких технологий, задаются основные тенденции роста и развития экономик мира, закрепляются технологические статусы стран.

Из этого следует, что решение задачи построения *эффективной и при*

¹³ Например, БРИКС

этом демократичной системы ИС должно быть приоритетной проблемой в формировании стратегий развития стран в духе современной парадигмы социального рыночного хозяйства, поскольку от способности страны решить эту проблему и эффективности решения зависит ее финансово-технологический суверенитет. Именно от решения проблемы вхождения на мировой рынок технологий, включая производственные, информационные, финансовые, зависит положение страны в мировой системе интеллектуального творчества, порождаемых ей активах. Создаваемый страной высокотехнологичный продукт, а также способ вхождения той или иной страны в систему мировых технологий определяет ее статус в постиндустриальной хозяйственной формации, основанной на интеллектуальной экономике.

Именно данные концептуальные положения, на наш взгляд, могут быть положены в основу создания парадигмы мирового (глобального) социального рыночного хозяйства.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Fellahi-Brognaux, B. "The Lead Market Initiative". 2009. URL: http://www.fp7.cz/files/istec_news/Fellahi-LMI.pdf (Date of access 22.10.2015).
2. Jakob Edler, Paul Cunningham, Abdullah Gök, Philip Shapira. "Impacts of Innovation Policy". URL: <http://www.nesta.org.uk/wp13-21> (Date of access 22.10.2015).
3. OECD "A New Sources of Growth: Intangible Assets". URL: <http://www.oecd.org/sti/inno/46349020.pdf> (Date of access 22.10.2015).
4. United Nations Conference on Trade and Development, 2014, Data center. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (Date of access 20.10.2015).
5. National Science Foundation. "Science and Engineering Indicators 2014". URL: <http://nsf.gov/statistics/seind14/> (Date of access 25.10.2015).
6. Science and Engineering Indicators 2014 / National Science Foundation. – URL: <http://nsf.gov/statistics/seind14/> (Date of access 14.09.2015).
7. IntanInvest. Cross-country Intangible Investment Data. URL: <http://www.intan-invest.net/> (Date of access 21.10.2015).
8. National Science Foundation. "Asia's Rising Science and Technology Strength: Comparative Indicators for Asia, the European Union, and the United States". URL: <http://www.nsf.gov/statistics/nsf07319/pdf/nsf07319.pdf> (Date of access 25.10.2015).
9. OECD. Compendium of Patent Statistics. Paris, 2008.
10. The Conference Board. Intangible Capital and Growth in Advanced Economies: Measurement Methods and Comparative Results. New York, 2012. –346p.
11. US Innovation Act, 2005, Sec.3 (8).
12. The World Bank. World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (Date of access 25.10.2015).
13. Bureau of Economic Analysis (2014). Survey of Current Business. URL: <http://blog.bea.gov/2014/07/> (Date of access 22.10.2015).
14. OECD (2013). Factbook Statistics. URL: http://stats.oecd.org/BrandedView.aspx?oeed_bv_id=factbook-data-en&doi=data-00647-en (Date of access 25.10.2015).
15. Мойсейчик, Г.И. Соединение финансов и интеллекта как платформа евразийской интеграции// Банковский вестник. – 2014. – №5. –С. 41-49.

HALINA MAISEICZYK, TIMUR FARADJOV

**FINANCIAL AND TECHNOLOGICAL
SOVEREIGNTY AS A DEVELOPMENT
PRINCIPLE FOR A GLOBAL SOCIAL MARKET
ECONOMY PARADIGM**

Authors affiliation. Galina Maiseiczuk (galina.maiseiczuk@gmail.com), PhD, chief economist of the National Bank of the Republic of Belarus (Minsk, Belarus), Timur Faradjov (timurfaradzov@gmail.com), an independent expert (Minsk, Belarus).

Abstract. The authors presented a multifaceted study of the problems of the global intellectual property (GIP) as the underlying relationships in the architectonics of modern economic systems, which is the newest objective and conceptual area of development of the Global Social Market Economy (GSME) paradigm. The authors introduce into scientific circulation a new term - the global social market economy, and demonstrate the need for and nodal directions of the development of the paradigm. Particular attention is paid to the efficient management of IP rights in the context of aggravation of global competition and ensuring of national economic independence. According to the authors, conditions for entry of countries to world markets of high-tech products are closely linked to the organisation of the global financial system, and to a large extent to modern financial technologies of management of intellectual property.

Keywords: Global Social Market Economy paradigm, financial and technological sovereignty, global intellectual property, deficit of production of national intellectual property.

UDC 339.16

Статья поступила в редакцию 29.10.2015 г.

БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИКА: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье определены параметры современного состояния экономики Беларуси, обуславливающие необходимость осуществления системных реформ в национальной экономике Республики Беларусь для повышения ее конкурентоспособности. В свою очередь, осуществление системных реформ, связано с экономическими и социальными издержками в краткосрочном периоде, и затрагивает основные характеристики социального контракта. Определение условий и источников средств для структурной модернизации национальной экономики должны являться основными приоритетами при формировании экономической политики.

Ключевые слова: структурные реформы, национальная экономика, показатели валового внешнего долга, инвестиции, экономическое поведение.

УДК 330.341

Ольга Васильевна Авдей (rabotaeconomy@yandex.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления бизнесом, Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Обойная, 7. +37517 306-00-20

Юлия Валерьевна Чайковская (J1931@yandex.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики, Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ, Республика Беларусь, Минск, ул. Московская, 5. +37517 399-23-93

Переход Республики Беларусь к социально – ориентированной рыночной экономике обуславливает необходимость переориентации ее на новую философию хозяйствования и здесь возникает вопрос, не только готовы ли мы ее применять, но и где взять денежные средства на модернизацию?

Так, в современных условиях успешное функционирование национальной экономики во многом обусловлено эффективной работой инновационного механизма развития субъектов хозяйствования. В инновационной экономике конкурентные преимущества все меньше определяются количеством природных ресурсов, а все больше техническими инновациями и конкурентным применением знаний. Осознание той роли, которую играют инновации в конкурентоспособности предприятий и того, насколько они важны для развития экономики, пришло к нам достаточно давно, и не является уникальным.

Однако, несмотря на всю явность закономерности между конкурентоспособностью национальной экономики и процветанием общества, главная проблема остается открытой – каким же образом можно достичь высокой конкурентоспособности субъектов хозяйствования и на-

циональной экономики.

Для Республики Беларусь этот вопрос стоит особенно остро. Немногим более двадцати лет назад страна обрела независимость, а с нею, в числе прочего, плановую неэффективную экономическую систему и необходимость развить в стране рыночные отношения. Между тем, статистические данные последних лет подтверждают тот факт, что предприятия в Республике Беларусь испытывают серьезный кризис, в том числе и в инновационной сфере. Без активных мер по его преодолению неблагоприятные последствия в ближайшем будущем будут еще более значительными. Кризис инновационной сферы экономики, помимо объективных причин, связанных с советским наследием белорусской экономики, обусловлен также отсутствием целенаправленной государственной политики по повышению эффективности производства в целом и инновационной деятельности, как его важнейшей составляющей, в частности.

Ситуация усугубляется тем, что Республика Беларусь не обладает значительными природными ресурсами, а напротив – нуждается в их импорте. Однако наличие сырьевых ресурсов и изобилие рабочей силы в современных условиях уже не являются главными источниками конкурентных преимуществ. Необходимость технологической модернизации отраслей экономики Беларуси обусловлена тем обстоятельством, что значительное количество продукции все еще выпускается с использованием устаревших технологий, относящихся по применяемой в СНГ классификации к к третьему и четвертому технологическому укладу.

Очевидность существенных проблем в функционировании национальной экономики обуславливают необходимость определения источников для развития экономики Беларуси.

Экономика Республики Беларусь является малой открытой экономикой, где доля импорта составляет около 2/3 валового внутреннего продукта (ВВП). Данное обстоятельство обуславливает потребность в повышении экспорта для сохранения положительного торгового баланса, и, соответственно, в росте конкурентоспособности национальной продукции, для возможности продавать ее на мировом рынке. Таким образом, для белорусской экономики, где объем внешней торговли существенно превышает объем ВВП, определяющее значение имеет текущий счет. Анализ данных, характеризующих состояние текущего счета, показывает достаточно устойчивую тенденцию (за исключением ряда временных факторов) сохранения отрицательного сальдо счета текущих операций (таблица 1) (Национальный банк Республики Беларусь, 2014).

Таблица 1. Показатели счета текущих операций Республики Беларусь за 2009-2014 гг., млн. долларов США

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сальдо счета текущих операций	-6 132,6	-8 280,1	-5 052,5	-1 862,2	-7 567,3	-5 094,0
В % к ВВП	-12,5%	-15,0%	-8,6%	-2,9%	-10,4%	-6,7%

Источник: Платежный баланс Республики Беларусь за 2009–2014 годы <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Analytical6/Annual/>

Не менее важным для характеристики состояния национальной экономики Республики Беларусь представляется и рассмотрение параметров внешнеторговых операций. Сальдо внешнеторговых операций по методологии платежного баланса (соотношение экспорта и импорта товаров и услуг) за последние пять лет является отрицательной величиной, что является следствием отрицательного сальдо экспорта товаров и положительного сальдо экспорта услуг (таблица 2) (Национальный банк Республики Беларусь, 2014).

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Товары и услуги	-5 608,0	-7 500,1	-1 208,9	2 834,0	-2 340,9	-399,5
Товары	7 104,9	-9 288,7	-3 466,8	565,4	-4 593,4	-2 598,4
Услуги	1 496,9	1 788,6	2 257,9	2 268,6	2 252,5	2 198,9

Таблица 2. Показатели внешнеторговых операций Республики Беларусь за 2009-2014 гг., млн. долларов США

Источник: Платежный баланс Республики Беларусь за 2009–2014 годы <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Analytical6/Annual/>

Оценка реального положения дел в белорусской экономике не может быть достоверной и полной без характеристики уровня внешнего долга Республики Беларусь. В конечном итоге, отрицательное сальдо текущего счета должно быть уравновешено совокупностью других финансовых операций. И на показателях платежеспособности страны не могли не отразиться такие тенденции, как сохраняющийся дефицит счета текущих операций, замедление темпов экспорта и поступления валютной выручки в страну, снижение объемов международных резервных активов, рост валового внешнего долга и платежей по его погашению и обслуживанию.

Для определения «цены» сложившейся экономической системы посмотрим данные, характеризующие абсолютные и относительные показатели валового внешнего долга Республики Беларусь (соответственно, таблицы 3 и 4) (Национальный банк Республики Беларусь, 2014).

Показатели	на 1.01. 2010	на 1.01. 2011	на 1.01. 2012	на 1.01. 2013	на 1.01. 2014	на 1.01. 2015
Валовой внешний долг по всем секторам экономики	22 060,4	28 402,7	34 023,1	33 766,0	39 621,1	40 061,4
Обслуживание валового внешнего долга (платежи по основному долгу и платежи по процентам)	6 484,0	5 133,9	6 406,8	6 660,8	6 167,9	11 057,2

Таблица 3. Абсолютные показатели валового внешнего долга Республики Беларусь на 1 января 2010-2015 гг., млн. долларов США

Источник: Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов. <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/QuarterlyDynamics/?yr=2014>

Относительные показатели валового внешнего долга Республики Беларусь традиционно используются в качестве индикаторов платежеспособности страны и безопасного уровня внешнего долга (таблица 4) (Национальный банк Республики Беларусь, 2014).

Показатели	на 1.01. 2010	на 1.01. 2011	на 1.01. 2012	на 1.01. 2013	на 1.01. 2014	на 1.01. 2015
Валовой внешний долг на душу населения	2 322,1	2 995,7	3 594,5	3 568,2	4 184,7	4 225,4
Валовой внешний долг/ВВП, процентов	44,8	51,6	57,9	53,2	54,4	52,8

Таблица 4. Относительные показатели валового внешнего долга Республики Беларусь на 1 января 2010-2015 гг., млн. долларов США

Источник: Абсолютные и относительные показатели. <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/>

Очевидно, что бесплатная медицина, бесплатное школьное образование, дешевые детские садики и невысокие коммунальные расходы оплачены не только налоговыми отчислениями, но и кредитами, взятыми государством из внешних источников. И тенденция роста белорусских долгов вполне устойчива, в отличие от экономического роста.

Государству становится все дороже и сложнее обслуживать валовой внешний долг, включая платежи по основному долгу и платежи по процентам. В 2013-2014 годах суммы по статьям бюджетных расходов на обслуживание госдолга и на социальную политику почти одинаковы. Расходы на обслуживание госдолга в 2,1 раза превышают расходы на здравоохранение и 1,7 раза больше расходов на образование. В 2015 году для покрытия старых долгов белорусское правительство берет новые кредиты и это становится замкнутым кругом.

Как представляется, приведенные данные обуславливают необходимость осуществления системных реформ в экономике Беларуси.

Уровень совокупного внешнего долга, базовые характеристики национальной экономики и ряд других существенных обстоятельств (в их числе, как следствие, и высокий уровень износа основных средств) настоятельно требуют изменения параметров экономической политики.

Теоретически возможны два направления экономической трансформации бывших обществ советского типа в рыночные экономики, а именно, либо стратегия «шокотерапии», либо «градуалистская» стратегия.

В Беларуси, в свое время, в качестве основы для возможных экономических изменений в постсоветский период была определена «градуалистская» стратегия.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики Беларуси и дальнейшая реализация «градуалистской» концепции, по существу являются взаимоисключающими целями.

Практика реализации «градуалистской» стратегии привела к суще-

ствующему положению вещей в экономике. Экономика страны «подпитывается» внешними займами, а значительная часть иностранных инвестиций направляется на обслуживание ранее полученных кредитов (таблица 5) (Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014).

Инвестиции в основные средства	21,5
Инвестиции в нематериальные активы	0,04
Прочие цели (погашение кредитов, займов и процентов по ним; оплата производственных запасов и товаров для реализации и др.)	78,5
Всего	100

Таблица 5. Целевое направление иностранных инвестиций в 2014 году (в процентах к итогу)

Источник: Беларусь в цифрах. Статистический справочник. М.: 2015, С.68. http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_607/

Для создания условий повышения конкурентоспособности промышленной продукции необходимы и иностранные инвестиции (таблица 6) (Беларусь в цифрах, 2015), в то время как в текущем периоде основным источником инвестиций для промышленных предприятий является прибыль данных предприятий.

Виды экономической деятельности	
Транспорт и связь	34,9
Торговля	33,1
Промышленность	22,6
Прочие	9,4

Таблица 6. Поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в 2014 году (в процентах к итогу)

Источник: Беларусь в цифрах. Статистический справочник. Минск.: 2015, С.65.

Посмотрим на возможные направления решения реально существующих проблем национальной экономики за счет совершенствования внешнеэкономического потенциала.

Экспорт минеральных продуктов составил в общей структуре экспорта в 2014 году - 34,2%, при том, что доля машин, оборудования и транспортных средств - 15,2% (таблица 7) (Беларусь в цифрах, 2015).

Виды товаров	Экспорт	Импорт
Машины, оборудование и транспортные средства	15,2	25,3
Продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити)	17,3	14,2

Виды товаров	Экспорт	Импорт
Минеральные продукты	34,2	30,0
Черные и цветные металлы	6,5	9,1
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	15,3	11,8
Прочие	11,5	9,6

Таблица 7. Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь в 2014 году (в процентах к итогу)

Источник: Беларусь в цифрах. Статистический справочник. Минск.: 2015, С.73. Характеристика параметров основных стран - инвесторов в экономику Республики Беларусь свидетельствует о значительном географическом неравновесии (таблица 8) (Национальный банк Республики Беларусь, 2014).

	2011	2012	2013	2014
Иностранные инвестиции	18 878,6	14 329,8	14 974,3	15 084,4
в том числе:				
из стран СНГ	10 339,3	7 086,3	7 448,6	6 519,9
из них:				
Россия	9 440,3	6 691,0	7 281,2	6 274,7
из других стран	8 455,6	7 187,0	7 459,8	8 434,0

Таблица 8. Страны - основные инвесторы в экономику Республики Беларусь, млн. долларов США

Источник: <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignDirectInvestments/>

Неравновесие в торговле товарами и услугами и дисбалансы по торговым позициям, географическое неравновесие внешней торговли и географический товарный дисбаланс являются формами проявления внешнеторгового неравновесия в экономике Беларуси.

При выборе того или иного варианта экономической политики для осуществления столь необходимых экономических реформ, нельзя не учитывать параметры социального контракта в Республике Беларусь. Относительно высокий уровень заработной платы в сочетании с обширным перечнем, дотируемых из государственного бюджета, социальных благ (жилищно-коммунальные услуги, медицина, образование, общественный транспорт и ряд других) обуславливают, во многом, инертность и неприятие белорусскими гражданами возможных экономических преобразований.

Структурная модернизация экономики в краткосрочном периоде обуславливает выбор модели экономической политики для ее осуществления, и, как представляется, это, в свою очередь, обусловит значительные и экономические и социальные издержки. Определение источников средств для осуществления рыночных реформ в национальной экономике, в свою очередь, обуславливает необходимость определения «порога» экономических и социальных издержек.

В качестве своеобразной «подушки безопасности» могут стать в пе-

реходный период депозиты физических лиц. По оценкам Национального Банка Республики Беларусь данные финансовые средства превышают объем золотовалютных резервов.

Депозиты физических лиц в национальной валюте на 01.08.2015 года составили 34,1 трлн. рублей, а депозиты физических лиц в иностранной валюте по сравнению с 1 января 2015 г. увеличились на 178,5 млн. долларов США, или на 2,4%, и на 01.08.2015 составили 7,7 млрд. долларов (Национальный банк Республики Беларусь, 2015).

Базовые экономические ценности населения формируют стереотипы экономического поведения. Знания, навыки и ценности являются основными составляющими стереотипов экономического поведения людей. Характеристика взаимосвязи между культурно-ценностными различиями цивилизаций и их экономическим развитием в экономическом анализе, как правило, признается достаточно очевидной. Современные подходы к пониманию поведения индивида, как правило, включают рассмотрение психологических характеристик процессов принятия решений.

Определение степени этой взаимосвязи и ее влияние на экономический рост является актуальной проблемой для национальной экономики Беларуси.

Многими исследователями отмечается, что существующая система неформальных институтов, а именно, сложившаяся система экономических установок и ценностей граждан Беларуси изменяется медленно. Инерция белорусского «человеческого фактора» является одной из основных причин, обуславливающей медленные темпы экономических преобразований. Можно предположить, что эта инерция связана с тем, что изменения в сознании и стереотипах поведения граждан Республики Беларусь носят преимущественно межпоколенческий характер.

Национальная экономическая культура влияет на экономическое поведение человека. Понятие «антикапиталистическая ментальность», введенное в научный оборот Людвигом фон Мизесом, может быть использовано для характеристики причин антирыночной ментальности, которую можно рассматривать как архетип национальной экономической культуры. Индивидуализм, как ключевая характеристика рыночного поведения, определяет условия функционирования экономических систем. Ограниченность данной характеристики белорусского гражданина, в свою очередь является и следствием и причиной ряда других черт. Высокая зависимость от различных государственных институтов приводит в стране к самоинициируемому патернализму.

В большинстве своем белорусы демонстрируют взаимосвязь трудолюбия с фундаментальными моральными качествами. Иными словами, высокая оценка труда как процесса одновременно отражает неукорененность идеи результатов труда с экономическим выражением (прибыльностью), что в конечном итоге приводит к бедности и ограниченности жизненных возможностей. Такое качество как терпение превращается в равнодушие к обустройству жизни, к сведению потребностей до физиологического минимума, соответственно дозируется и трудовая активность.

Основным источником денежных доходов населения является оплата труда, удельный вес которой остается практически неизменным, как в 2013 г., так и в 2014 году, соответственно – 63,8% и 63,85. Перераспределительное вмешательство государства в процесс формирования дохо-

дов, обуславливает относительно высокую долю трансфертных доходов в общей структуре доходов (21,1% в 2013 г., и 20,9% в 2014 г.). Удельный вес доходов от собственности остается практически неизменным (4,2% в 2013 г., и 3,9% в 2014 г.) (Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014).

Суть возможных трансформаций в белорусской экономике должна состоять в «культивировании» норм экономического поведения, адекватных современной эпохе. Анализ приведенных данных показывает, что в структуре населения Республики Беларусь фактически отсутствует средний класс, а именно он должен составлять фундамент формирующихся рыночных отношений.

Пока в национальной экономике не сформируется средний класс, не будет и основы для упрочения эффективного рынка, и соответствующих ему социальных структур. Успешность стратегии развития государства по принципу «благополучие для большинства» будет определяться динамикой формирования массового среднего класса. Он должен охватить, по крайней мере, 50-55% населения, одновременно со снижением доли населения с доходами ниже минимального потребительского бюджета до 10-15%. Становление среднего класса предполагает формирование новой модели потребления с опорой на белорусский стандарт благополучия, отвечающий потребностям ориентирам данной социальной группы. Речь идет не о «потребительском минимуме», а о нормативах потребления, соответствующих достойному уровню жизни, которые должны быть достижимы для основной массы белорусских граждан. Приоритетной стратегической целью перспективной экономической политики должно стать увеличение численности среднего класса, а трансформация социально-экономической структуры населения и повышение доли среднего класса должны рассматриваться в качестве обобщающего индикатора успешности социально-экономического развития страны.

С учетом всех предшествующих обоснований, вероятно, следует происходящие процессы в белорусской экономике рассматривать не столько как процесс реформирования экономики, а скорее, как процесс трансформации экономической культуры. Следует также отметить, что эффективность данного процесса во многом определяется его концептуальной заданностью.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Платежный баланс Республики Беларусь за 2009–2014 годы. URL: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Analytical6/Annual/> (дата обращения: 4.09.2015)
2. Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов. URL: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/QuarterlyDynamics/?yr=2014> (дата обращения: 3.09.2015)
3. Абсолютные и относительные показатели. URL: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/> (дата обращения: 3.09.2015)
4. Структура денежных доходов населения URL: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/uroven-zhizni-naseleniya/graficheskii-material-grafiki-diagrammy_13/struktura-denezhnyh-dohodov-naseleniya/ (дата обращения: 4.09.2015)

5. Бюллетень банковской статистики, №7, Минск, 2015. URL: <http://www.nbrb.by/> (дата обращения: 4.09.2015)
6. Беларусь в цифрах. Статистический справочник. Минск, 2015. – 747с.

VOLHA AUDZEI, YULIYA CHAIKOUSKAYA

BELARUSIAN ECONOMY: REALITY AND PROSPECTS

Authors affiliation. Volha Audzei (rabotaeconomy@yandex.ru), PhD, associate professor of the Department of Economics and Business Administration of the State Institute of Management and Social Technologies of the Belarusian State University (Minsk, Belarus), Yuliya Chaikouskaya (j1931@yandex.ru), PhD, associate professor of the Department of Logistics of the State Institute of Management and Social Technologies of the Belarusian State University (Minsk, Belarus).

Abstract. The article defines the parameters of the current state of the Belarusian economy that condition the need for systemic reforms in the national economy to improve its competitiveness. In turn, the implementation of systemic reforms is tied with economic and social costs in the short term and affects basic characteristics of the social contract. Stipulation of conditions and sources of funds for structural modernisation of the national economy should become the priority in the formation of economic policy.

Keywords: structural reforms, national economy, indicators of the gross external debt, investment, economic behavior.

UDC 330.341

Статья поступила в редакцию 27.09.2015

АЛЕКСАНДР ДУБЯНСКИЙ

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена вопросам возможного использования теории ордолиберализма в качестве фундамента для создания эффективной системы денежного обращения. В частности, речь идет о формирующейся эффективной денежно-кредитной системе в России. Автор предлагает новую архитектуру денежного обращения на основе использования параллельной валюты.

Ключевые слова: ордолиберализм, параллельные деньги, деньги, денежная система.

УДК 336.01

Александр Николаевич Дубянский (assig@inbox.ru), профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой истории экономики и экономической мысли. Россия, 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62. +7 812-273-4050, +7812-272-0785.

Экономическая ситуация в Беларуси, в России и во многих странах Восточной Европы далека от благополучной. Это обусловлено в значительной мере и тем, что в этих странах так и не были созданы адекватные их уровню экономического развития денежные системы. Денежно-кредитная система, к сожалению, за годы становления капиталистического общества в восточноевропейских странах, так и не стала целостной и эффективной сферой народного хозяйства. Наглядно стала видна высокая зависимость этих стран от внешних финансовых рынков. Все это выносит на повестку дня вопрос о формировании в странах Восточной Европы эффективной денежной системы, которая сделает ее не только независимой от зарубежных рынков капитала, но и позволит обеспечить высокие темпы экономического роста в стране.

Принято считать, что основой немецкого экономического была теория либерализма. В ФРГ она не только получила широкое распространение в научных кругах и среди политической элиты, но и нашла успешное практическое применение. Идеи либерализма, начиная с 1948 г. приобрели статус государственной доктрины, выразившейся в экономической политике немецкого правительства того времени под руководством Аденауэра – Эрхарда. Немецкий либерализм в 1940-1950-х годах не был однородным и делился на два основных течения, а именно на ордолибералов или фрейбургскую школу во главе с Францем Бёмом (1895-1977) и Вальтером Ойкеном (1891-1950) и сторонников социальной рыночной экономики, самым ярким представителем которой был Альфред Мюллер-Арамак (1901-1978). В 1948 г. В. Ойкен и его последователи во Фрайбургском университете начали выпуск ежегодника под названием «Ордо» (Порядок), который играл роль теоретической

трибуны неолиберализма. Сам термин «Ордо», превратился в собирательное понятие, символизирующее «естественный строй... свободного рыночного хозяйства». Впоследствии западногерманское направление неолиберализма под влиянием «школы Ойкена» стало именоваться «ордолиберализмом». Суть концепции заключена уже в ее названии, которое можно было перевести как «Свобода в рамках порядка».

Название статьи предполагает рассмотрение денежной проблематики в ее рамках, однако, в экономической теории ордолиберализма отсутствует целостная концепция денег, на которую можно было опереться как на теоретический фундамент. Основатель ордолиберализма В. Ойкен уделял определенное внимание вопросам сущности денег, но основное внимание сосредоточивал на классификации различных форм денег. Говоря о функциях денег, немецкий ученый отмечал, что «... деньги, хотя и являются в первую очередь средством обмена, регулярно выполняют также и функцию меры стоимости или счетной единицы». (Ойкен, 1996, С.150) Тем самым, немецкого ученого можно отнести к сторонникам функциональной теории денег, считавших, что сущность денег определяется теми функциями, которые деньги выполняют. Ойкен считал, что нужно различать две основные формы денег: «...в первой форме деньги используются и в качестве счетной единицы, во второй – деньги и счетные единицы разделены». (Ойкен 1996, с.150)

Среди сторонников ордолиберализма можно встретить многочисленные утверждения о том, что деньги должны быть здоровыми. Под здоровыми деньгами ими понимаются деньги, лишенные главного их недостатка, а именно инфляционного потенциала. Деньги не должны использоваться правительством в качестве средства решения долговых проблем внутри страны путем их эмиссии. Для Германии такое понимание денег приобретает особое значение, учитывая её богатый инфляционный опыт в XX столетии. Поэтому весьма симптоматичным выглядит заявление В. Ойкена, приведенное Бернгольцем: «Все усилия, направленные на внедрение конкурентного порядка, являются напрасными, пока не обеспечена определенная денежная стабильность». (Bernholz 1989, s.194) Идеалом стабильности многим представителям ордолиберализма виделся золотой стандарт. Однако в современных условиях использование принципов золотого стандарта является неосуществимым. Поэтому попробуем предложить в данной статье возможный вариант денежной системы, базирующийся на общих идеях ордолиберализма.

В целом ордолиберализм отвергает монополизм во всех проявлениях, однако в денежном обращении любой страны центральный банк (ЦБ) является монополистом в денежной эмиссии. Несмотря на кажущуюся объективность такой монополии, не стоит думать, что она является неизбежной и безальтернативной для всех стран. Достаточно подробно проблема возникновения монополизма центральных банков, а значит и государственного монополизма в сфере денежного обращения, описана в классической на эту тему работе В. Смит (1996) «Происхождение центральных банков».

Необходимо отметить, что любое государство всегда стремилось к единообразию во всех проявлениях общественной и экономической жизни. Это стремление к всеобщей унификации в государственном управлении отмечает современный американский исследователь - Джеймс Скотт. В его фундаментальной работе «Благими намерениями государства» на многочисленных примерах продемонстрировано, что

стремление государств или иных управляющих структур упорядочить повседневную жизнь людей и окружающую их природную среду, обречено на провал. «Универсальный метр как главную единицу, сменившую старые, своеобразные способы измерений, можно сравнить с национальным языком, используемым вместо существующей путаницы диалектов. Причудливые идиомы заменил новый золотой стандарт, равно как центральное банковское дело абсолютизма уничтожило местные валюты феодализма». (Скотт 2010, с.56) В этом высказывании отчетливо прослеживается основная идея ученого, состоящая в том, что государство в целях более эффективного управления упрощает экономическую действительность. Вся монография этого автора посвящена анализу различных проектов, с помощью которых государственный аппарат стремился стандартизировать различные проявления разнообразия экономической деятельности для удобства ее администрирования. Наибольшее внимание уделяется рассмотрению таких проектов как: разведение искусственных лесов в Германии в XX в., преобразования в сельском хозяйстве в СССР в 1930—1970-е годы. Несмотря на то, что его примеры посвящены больше преобразованиям природной среды, но думается, что его аналогии допустимы для использования и в монетарной сфере экономики.

В данной статье основное внимание будет сосредоточено на анализе конкурентной ситуации в монетарной сфере, а именно на том, как идея множественности валют в обращении или параллельных денег может быть использована в преобразовании денежной системы России.

Концепция параллельных денег

Обычно, когда речь заходит о параллельном денежном обращении, то подразумевается, что в стране наравне с законной денежной единицей имеет хождение одна или несколько разновидностей денег. Как правило, эмитентом этих денег выступают негосударственные институты, например, частные банки, как в случае с гринбэками в США в XIX веке. Поэтому, если какая-либо разновидность денег приобретала большую популярность, это означало растущее доверие населения к тому институту, который их эмитировал. Наличие нескольких валют находящихся в обращении автоматически предполагает конкуренцию между ними.

Известный экономист, представитель австрийской школы в экономической теории – Ф. Хайек в этой конкуренции видел главный смысл существования параллельных денег, так как только путем конкуренции можно выявить действительно ликвидные и полноценные деньги. (Хайек 1996) «Одним словом, в условиях свободной денежной системы рынок является весьма регулярным и эффективным механизмом, даже когда в обращении находится несколько видов денег». (Ротбард, 2003. с.42) Эти слова принадлежат еще одному экономисту либеральных взглядов, стороннику Хайека американскому ученому –М. Ротбарду.

В условиях множественности валют хозяйственные агенты будут предпочитать нестабильной валюте другую, более устойчивую; но эти деньги не будут монопольно «назначены» правительством, которое, как показало время не способно быть беспристрастным арбитром в системе рыночных отношений, а будут выбраны «рыночным голосованием».

Государство всегда стремилось контролировать денежное обращение, чтобы создать для себя монопольные привилегии в экономике.

Правда монополия всегда имеет и обратную сторону для ее обладателя. «Ведь тогда государство, став единственным оператором рынка, – писал М. Ротбард, – станет и единственным потенциальным нарушителем». (Ротбард, 2003. с.42) Кроме того, государство будет иметь оформленную законом санкцию на нарушения, связанные с порчей денег. Если в Средние века, когда государство не было единственным эмиссионным центром, оно было вынуждено конкурировать с другими эмитентами. (Смит 1996).

По мысли Хайека, в условиях параллельной денежной системы упадет сама необходимость вмешательства правительства в денежную политику, а вместе с ней и возникающая в результате этой политики экономическая нестабильность. Зачастую хаос на рынках капитала происходит по вине государства, решающего при помощи денежной монополии свои политические задачи, например, бюджетные проблемы. Такая позиция Хайека является отражением его ультралиберальных взглядов, которые он неизменно отстаивал во всех своих работах. Очевидно, что подобная точка зрения не имела и не имеет большого числа сторонников как среди экономистов, так и среди реальных политиков. Так, например, У. С. Джевонс возражал Г. Спенсеру (Spenser, 1890), который, как считается, впервые высказал идею о возможности частного выпуска денег и его идеи легли в основу взглядов и Ротбарда и Хайека. Это невозможно в силу действия закона Грешема. Согласно логике этого закона «хорошие» деньги никогда не смогут вытеснить «плохие», а значит, в обращении будут только деньги, выпущенные недобросовестными банкирами, со всеми вытекающими из этого последствиями. Можно было бы согласиться с Джевонсом, если предполагать, что курс валют будет фиксированным по отношению друг к другу, но при отсутствии фиксации курса, закон Грешема не действует. Вернее, этот закон начинает действовать наоборот, и в итоге «лучшие» деньги стремятся вытеснить «худшие» из обращения. Люди будут избавляться в такой ситуации от дешевеющей валюты. Этот процесс может быть весьма длительным и переменчивым, когда валюты меняются местами.

Подобная ситуация наблюдалась в экономике России в начале XIX века. В денежном обращении одновременно находились и неразменные бумажные деньги (ассигнации) и серебряные рубли. Первоначально «худшими» деньгами были ассигнации, а после 1818 г., когда начался рост курса ассигнаций, ими стали серебряные рубли. Все эти драматические изменения в денежном обращении, тем не менее, стимулировали в России устойчивый экономический рост. (Дубянский, 2004, 2013) Однако, в силу ограниченности объема статьи, мы не будем разбирать ситуацию в России начала XIX в., а рассмотрим более близкие к сегодняшнему дню временные периоды.

Советский опыт в функционировании денежных систем

В советской экономике имелся опыт использования параллельных денег в ходе денежной реформы 1922-1923 годов, когда в обращении одновременно находились стремительно обесценивавшиеся «совзнаки» (старые деньги) и вновь выпущенные золотые червонцы. Новая валюта внедрялась в качестве альтернативной меры стоимости и средства обращения, по отношению к «совзнакам». В червонцах предписывалось составлять государственный бюджет, собирать налоги и сборы, взимать

арендную плату и т.д. Для старой валюты оставалась только сфера розничной торговли. Твердого соотношения между червонцем и «совзнаками» не устанавливалось (это основное условие существования параллельного обращения валют), взаимную оценку они получали через биржевые котировки. В итоге новые деньги доказали своё преимущество и червонец плавно и без серьёзных макроэкономических катаклизмов стал единственной валютой. Успешное проведение денежной реформы 1922-1923 гг. было обусловлено вкладом в ее осуществление таких ученых и политиков как: Г. Я. Сокольников (1995), Л.Н. Юровский (1928), Н. Н. Шапошников (1924), Д. А. Лоевецкий (1923) и др.

В дальнейшем в СССР, как и в других социалистических странах, в период после Второй мировой войны, вновь сложилась своеобразная денежная система, основанная на принципах параллельного обращения валют. В экономиках этих стран существовало несколько непересекающихся сфер денежного обращения. Как правило, в одной из сфер обращались наличные деньги, а в другой безналичные деньги, предназначенные для производственного использования. Предприятиям запрещалось иметь денежную наличность за исключением фонда заработной платы. Я. Корнаи отмечал по этому поводу, что «...те денежные средства, которые могут быть использованы на выплату заработной платы в сфере предприятий и учреждений, полностью отделены от денег, ассигнованных на любые другие нужды». (Корнаи, 1990, с.533) Он также указывал на непреодолимый барьер, который существовал между денежными средствами, направлявшимися на текущее производство и инвестиционные нужды. Другими словами, Корнаи выделял три таких параллельных сферы денежного обращения в социалистических экономиках, а именно средства, идущие на потребительские нужды, т.е. зарплата, оборотные средства и инвестиционные ресурсы.

Известный российский экономист и политический деятель Е. Т. Гайдар тоже выделял эти три разновидности денег в советской экономике. Он называл их «ценными бумагами» имеющими хождение в иерархических системах, к таковой он относил и существовавшую в бывшем СССР социалистическую систему. К таким «ценным бумагам», на его взгляд, относились наличные и безналичные деньги, а также лимиты, фонды и прочие разновидности прав на ресурсы. (Гайдар, 1989, с. 47-51).

«Перелив» денег из одной сферы в другую жестко регламентировался командно-административной системой. Деньги могли использоваться только строго по их целевому назначению. Если речь шла о безналичных деньгах, то они должны были идти только на инвестиционные расходы, в свою очередь лимиты и фонды направлялись на получение централизованно распределяемых ресурсов. По словам Корнаи такое разграничение денежных сфер означало лишь частичную «конвертируемость» денег при социализме. Под конвертируемостью венгерским ученым понималась обратимость денежных ресурсов в иные виды активов, говоря современным языком, ликвидность. Наличные деньги были более редкими средствами обращения в экономиках социалистического типа, и, следовательно, они имели более высокую ликвидность, а значит, были более предпочтительными для экономических агентов.

Российский экономист, В. М. Юровицкий отмечал, что существование различных сфер денежного обращения предполагало, что в них обращаются отличающиеся друг от друга виды денег. В зависимости от сферы обращения они делились на так называемые «короткие» и

«длинные» деньги. «Короткие» деньги – это деньги с высокой скоростью обращения к ним относились деньги, получаемые работниками в качестве платы за труд. В свою очередь амортизационные и инвестиционные средства имели более длительный цикл обращения и, следовательно, относились к категории «длинных денег».

Здесь мы сталкиваемся с примером множественности денег, возникающей вследствие их внутренней неоднородности, когда в некоторых взаимосвязанных, но и одновременно обособленных сферах экономической деятельности циркулируют специфические виды денег. Иначе говоря, опыт социалистических экономик и советской, в частности, демонстрирует, что деньги не являются однозначно универсальной категорией как это принято считать в экономической теории.

Видный представитель американской экономической социологии В. Зелизер для анализа таких обособленных зон денежного обращения использует *теории обособленных сфер и враждебных миров*. (Зелизер, 2004, с. 25) Эти теории по своей сути являются социологическими, но могут иметь определенную ценность и для экономистов. *Теория обособленных сфер* предполагает существование двух независимых областей, в которых действуют разные принципы использования денег. Если применить эту теорию для анализа советской системы денежного обращения, то характерные для инвестиционной сферы безналичные деньги должны были использоваться исключительно для инвестиций с наибольшей эффективностью и рациональностью. Наличные деньги циркулировали в потребительской сфере и могли быть потрачены только на приобретение потребительских товаров с целью максимизации их полезности в домашних хозяйствах. *Теория враждебных миров* сводится к тому, что при тесном взаимодействии иногда случающимся между обособленными сферами, по выражению Зелизера, они как бы «заражают» друг друга несвойственными им качествами. Это смешение становится пагубным для обеих сфер, так как разрушает их исходную «чистоту», а значит и утрачивается смысл самостоятельного существования этих сфер. В результате происходит разрушение оболочек этих сфер, что приводит к нарушению их обособленности и в результате наступает экономический кризис. Итогом кризиса является формирование новых сфер обособленной циркуляции денег.

Постсоветская денежная система

В постсоветской экономике предприятия и прочие экономические агенты стремились «обналичить» свои безналичные активы, чтобы приобрести более «сильные» деньги, но сделать это было непросто. Таким путем начиналось «заражение» изолированных до этого сфер денежного обращения. В. М. Юровицкий замечает, что эта стройная система рухнула в конце 1980-х годов, когда появились первые кооперативы, через которые в наличный денежный оборот полился поток «обналиченных» рублей. (Юровицкий, 2004, с. 286.) Именно через кооперативы и произошло окончательное «заражение» потребительской сферы безналичными деньгами, которые достаточно легко теперь могли превращаться в наличные рубли. В. Потанин, владелец компаний «Интеррос» и «Норильский никель», считает что пороки современного русского капитализма были заложены в конце 80-х начале 90-х годов прошлого века. На его взгляд, не приватизация сформировала наш деформированный капитализм, а поток безналичных денег, которые «для госсектора как

деньги не существовали, для совместных предприятий и кооперативов могли превращаться в наличные средства». (Потанин, 2007) В. Потанин считает, что из той эпохи «пошли шальные доходы и российские представления о стандартах сверхрентабельности в сотни процентов». (Потанин, 2007) Трудно не согласиться с такими утверждениями человека, непосредственно вовлеченного в эти процессы.

В начале 1990-х годов этот процесс разрушения изолированных сфер денежного обращения принял лавинообразный характер, ввергнув страну в пучину гиперинфляции. «Все деньги объединились в одно денежное пространство, управляемое через коммерческие банки, в результате чего «короткие» деньги «пожрали длинные». (Юровицкий, 2004, с.287)

Если использовать терминологию Ф. Броделя, то в начале 1990-х годов в России разрушился общественный рынок (public market) с жестким контролем над экономическими отношениями со стороны советского государства и начал быстро формироваться частный рынок (privacy market). Частный рынок является благоприятной средой для первоначального накопления капитала в силу того, что в нем утрачивается прежний тотальный контроль над экономикой со стороны различных общественных институтов. Именно в этот период разрушения старой советской системы с ее всеобщим контролем над денежной массой и доходами в России делались состояния и приобреталась собственность в ходе приватизации. Персональное накопление капитала стало возможным только в условиях частного рынка, на котором еще не установились строгие правила и жесткие ограничения, характерные для общественного рынка. Денежные системы социалистического типа были далекими от совершенства, но они успешно использовали параллельность денежного обращения в первую очередь для экономического роста, а также для контроля сферы потребления.

Естественно, что большинство проектов реформирования денежной системы появилось в России в начале 90-х годов прошлого века, что было обусловлено серьезными инфляционными процессами в российской экономике. В денежном обращении доминировал американский доллар и денежные суррогаты. В России наблюдалась наибольшая диверсификация различных форм квазиденег. Американские исследователи К. Гадди и Б. Икес отмечали следующую классификацию денежных суррогатов.

Во-первых, это взаимные неплатежи, или, иначе говоря, просроченная кредиторская задолженность в больших масштабах. В эти взаимные неплатежи включались также неуплату налогов, невыплату зарплаты и прочие неплатежи. Во-вторых, бартер, т.е. безденежный обмен. Бартерные отношения в России характеризовались сильным завышением относительных цен по сравнению с ценами, выраженными в денежных единицах. Следующей формой квази-денег были взаимозачеты, представлявшие собой неуплату налогов в сумме недофинансирования предприятий из бюджета. Как правило, цены при взаимозачетах завышались, а курс рубля соответственно занижался.

Еще одной формой денежных суррогатов были казначейские освобождения (КО), казначейские налоговые освобождения (КНО), векселя, различные виды местных денег. Кроме того, этими учеными выделялись еще и такая разновидность суррогатов, как расчеты наличными денежными средствами между экономическими агентами в обход банковской системы, так называемый, «черный нал». Последний вид денежных сур-

рогатов – это иностранная валюта, прежде всего доллар США. (Gaddy Ickes, 1998) На лицо были все условия для появления проектов параллельного обращения валют.

Проекты денежных систем, основанных на использовании параллельных валют

Оригинальный проект организации денежного обращения в 2000-х годах был предложен С. А. Дятловым. Его предложения сводились к тому, чтобы вместо огромного количества денежных агрегатов, субагрегатов и прочих денежных суррогатов ввести ресурсно-инвестиционный золотой рубль (Resources Investment Gold Rouble- RIGR). (Дятлов, 2001, с.131) При этом им подразумевалось, что процесс введения новых денег будет постепенным, и в обращении останутся прежние деньги, но с более узкой сферой обращения. Автор считал, что такой рубль имел бы более высокую надежность и стабильный курс, т.к. он был бы привязан одновременно к трем основаниям, а именно: ресурсной, инвестиционно-товарной и золотовалютной базе. Ресурсно-инвестиционный золотой рубль по мысли А. С. Дятлова, представлял бы своего рода синтетический макроэкономический показатель, включающий в себя три составляющих: ресурсный рубль, инвестиционный и золотой рубль. Ресурсный (RR) или экспортный рубль должен был возникать за счет средств от реализации за рубежом экспортных ресурсов. Курс этой разновидности рубля был бы напрямую привязан к цене главного экспортного ресурса России – нефти. «Мы первоначально привязываем RR к цене одного барреля нефти на внешнем рынке, т.е. 1 ресурсный рубль равен 1 баррелю нефти...». (Дятлов, 2001, с.132) Курс устанавливается в начале года, например, если баррель нефти стоил 50 долларов, то и курс ресурсного рубля тоже должен был равен тем же 50 долларам в течение всего года. Если цена нефти изменялась бы, изменялся бы и курс RR. Затем автор предлагал направлять всю массу ресурсных рублей из внешней торговли в инвестиционную сферу для финансирования инвестиционных проектов и нового строительства. В результате ресурсный рубль превращался бы следующей разновидностью – инвестиционный рубль.

Инвестиционный рубль (Investment Rouble - IR) должен иметь целевое назначение, т.е. только для обслуживания материальных потоков инвестиционного сектора экономики и реальное покрытие ресурсами и товарами, реализуемыми на внутреннем рынке. Кроме того, срок действия этих рублей должен был ограничиваться пятью годами – сроком окончания действия пятилетнего инвестиционного периода. Это условие предполагало обязательное расходование этих денег на инвестиционные цели, т.к. накапливать их было бы бессмысленно. Ограниченность использования инвестиционных рублей должна стимулировать быстрое обращение реальных инвестиционных товаров (сырья, оборудования и пр.). В какой-то мере эти рубли напоминали собой, лимиты и фонды, использовавшиеся в советской экономике.

В конце инвестиционного периода масса инвестиционных рублей должна была утилизироваться, и на всю величину накопленных инвестиционных рублей предполагалось выпускать новые деньги – золотые рубли. Золотой рубль (Gold Rouble - GR) в результате получается обеспеченным не только золотом, но и запасами экспортных ресурсов и суммой реально созданных благ. Такое тройное обеспечение золотого рубля позволяло бы, по мысли автора, соблюсти главную макроэконо-

мическую пропорцию между ресурсно-товарной и денежно-кредитной массой, а также стабильность курса RIGR. В результате Россия должна была получить не только устойчивую валюту в качестве средства обращения, но важный ресурс для осуществления реальных инвестиций в свою экономику.

Представленный проект интересен, прежде всего тем, что в нем реализуется принцип параллельности валют. Главное, что каждая сфера экономики получает свой вид денег. Однако есть в этом проекте и спорные моменты. Речь идет о привязке инвестиционного рубля к золоту и мировым ценам на нефть. В неустойчивой экономической ситуации люди обычно обращаются к золоту как гаранту стабильности денежной системы. Обеспечение валюты даже сами дорогими и ценными товарами потенциально чревато еще большей нестабильностью, которая может быть порождена конъюнктурными колебаниями на рынках золота и нефти. В настоящее время все страны мира отказались от металлического обеспечения своих валют главным образом из-за того, что золото, например, обращается на рынке как драгоценный металл и цены на этот металл сильно колеблются. К тому же его запасы в природе слишком малы.

Схожий проект денежной системы предлагал и В. М. Юровицкий. Он также считал, что для разных секторов экономики нужно использовать разные виды валют. Первое, что нужно было бы сделать, по мнению Юровицкого, учитывая советский опыт, это выделить платежно-денежную систему «длинных» денег для инвестиционных целей. При этом эта система должна оставаться составной частью кредитно-денежной системы страны. Источником денежных средств должны были стать амортизационные фонды предприятий. Следующий шаг должен был заключаться в создании институциональной поддержки для инвестиционных денег. Иначе говоря, для нормального обращения инвестиционных денег нужно было создать систему небанковских финансовых институтов для распределения и контроля инвестиционных средств.

Юровицкий особо подчеркивал, что вновь создаваемые институты не должны быть банковскими структурами, то есть коммерческими организациями, функционирующими с целью извлечения прибыли. Так как средства, передаваемые в эти институты являются общенародным достоянием, то «общество вправе иметь определенный уровень контроля за их рациональным и общественно полезным использованием». (Юровицкий, 2004, с.287) Кроме того, Юровицкий отмечает, что средства амортизационных фондов являются, по сути, частной собственностью и поэтому их нужно направлять в специализированные финансовые институты, где частные предприниматели будут их использовать под государственным контролем для достижения общественно значимых целей.

Кстати нечто подобное тому, что предлагает Юровицкий, существовало в ещё древнем Египте. Валюта, которую использовали египтяне, имела отрицательную процентную ставку. В основе древнеегипетской денежной системы находилось хранилище пищевых продуктов. Каждый крестьянин вносил в это хранилище, вернее в его местный «филиал», натуральный вклад, получая взамен «квитанцию» на глиняном черепке, где указывалось количество сданных продуктов и дата вложения. В дальнейшем эта квитанция, называвшаяся «острака» могла использоваться как средство обращения. Так как «острака» имела отрицательную ставку процента, то через некоторое время крестьянин, положивший в

хранилище 5 мешков зерна, через 3 месяца мог получить обратно уже 4 с половиной мешка зерна, за вычетом платы за хранение. Отсюда получалось, что «остраку» выгоднее было использовать как можно быстрее, чтобы она совсем не «усохла». Использовалась эта валюта, прежде всего, как инвестиционные средства, то есть для вложения в ирригационные сооружения, постройки и на подобные расходы. В Египте эта денежная система существовала более тысячи лет вплоть до завоевания этой страны римлянами. (Генкин, 2002, с.129) Подобную денежную систему, основанную на беспроцентных деньгах, предлагал известный немецкий экономист С. Гезель (1904) в своей книге «Естественный экономический порядок». В России идеи Гезеля известны больше в изложении М. Кеннеди (2011) «Деньги без процентов и инфляции». Представляет интерес и книга испанского исследователя Х. Уэрте де Сото (2008), в которой он не только показал историческую подоплеку банковской системы с частичным резервированием, но предложил проект организации банковской системы со 100% резервированием, т.е. с отрицательным процентом. Однако, большинство современных ученых экономистов не разделяют подобные взгляды на устройство денежной системы. Например, немецкий экономист Радермахер Ф-И. полагает, что «отрицательные ставки по процентам означали бы блокировку технологического прогресса, и ...это бы стимулировало бы еще большее потребление ресурсов» (Радермахер 2005, с.214). С подобной точкой зрения трудно согласиться, т.к. наоборот, такая денежная система стимулировала бы экономический рост и научно-технический прогресс. При отрицательных ставках нужно все время инвестировать деньги в производство, постоянно его обновляя. Главное, что в экономике того типа невозможно будет ростовщичество, серьезная социальная и имущественная дифференциация.

В данной статье изложена общая идея построения денежной системы с параллельным денежным обращением в ряде возможных вариантов. Представляется, что денежная система, сформированная на принципах параллельного денежного обращения, в целом соответствует представлениям ордолиберализма о «здоровых деньгах». Однако, современная экономическая теория предполагает, что в любой стране должна существовать только одна универсальная валюта, комплексно выполняющая все функции денег. Выгоду от существования универсальных денег получает, прежде всего и главным образом, сфера обмена. При функционировании универсальной валюты в экономике резко снижаются риски, связанные с неустойчивостью курсов различных видов денег, тем самым, снижаются трансакционные издержки по обмену товаров, оказанию услуг, перемещению рабочей силы и обращения капиталов. Именно к этому стремились европейские монетарные власти вводя евро в Европейском Союзе (ЕС). Стабильность систем, основанных на универсальных валютах, зиждется на «порядочности» центральной власти. Именно для этого центральные банки были выведены из оперативного управления правительствами, и формально являются независимыми в осуществлении денежно-кредитной политики. В реальности объективного контроля независимый ЦБ не может обеспечить, результатом чего является падение ценности денег и развитие инфляционных процессов. Особенно неоднозначно проявляет себя единая валюта, используемая в валютных зонах, наподобие зоны евро.

Априори предполагается, что денежная политика, проводимая

Европейским Центральным Банком (ЕЦБ) должна оказывать единообразное воздействие на экономику всех стран ЕС, т.к. краткосрочная процентная ставка на всей территории еврозоны является одинаковой. Однако, в каждой стране ЕС формирование политических и экономических процессов проходит по-прежнему на национальном уровне, что чревато в будущем потенциальными конфликтами и возможной дезинтеграцией. События последних лет показывают высокую вероятность такого развития событий. Так, вполне реальным становится выход Греции из еврозоны и ЕС. Известный немецкий экономист Хорст отмечал, что: «...единый процент попадает в отдельных странах в различные ситуации». (Зиберт, 2005, с.74) Уровень развития отдельных стран сильно дифференцирован и поэтому использование ими единой валюты вряд ли оправдано, так как эффект от использования такой валюты будет неодинаковым в разных странах. Очевидно, что преимущество в этом случае получают более сильные экономики стран, входящих в ЕС. В итоге вместо выравнивания уровня экономического развития различных стран, входящих в ЕС будет наблюдаться углубление дифференциации.

В первую очередь от универсальной валюты страдает производственная сфера ввиду неоднородности условий хозяйствования в различных отраслях экономики. Так, например, в современной российской экономике в выигрыше находятся отрасли с высокой скоростью обращения денег. В первую очередь это торговля, добыча сырья и другие виды деятельности, не требующие больших первоначальных инвестиций. В свою очередь, в капиталоемких отраслях наблюдаются большие проблемы, обусловленные хронической нехваткой инвестиций в основной капитал.

Создавая современную денежную систему в Беларуси и в России необходимо учитывать эту характерную черту денег. В различных отраслях экономики в зависимости от их специфики можно было бы использовать различные виды денег.

В России, например, особые деньги могли бы функционировать в сельском хозяйстве, строительстве, сфере услуг. Рентабельность большинства сельхозпредприятий очень низка, и, поэтому для них невыгодно использование универсальной денежной единицы. В рамках такой денежной системы большинство предприятий в сельском хозяйстве как, впрочем и в других отраслях, будут убыточны. Экономическая теория предписывает полное прекращение выпуска продукции убыточной продукции и банкротство неплатежеспособных предприятий.

Говоря о неоднородности денег, следует отметить их территориальную дифференцированность. Иначе говоря, в различных регионах страны универсальная валюта проявляет себя не универсально. Например, современный российский рубль имеет разную покупательную способность на территории страны. Интересные данные по этому поводу приводились в журнале *Smart Money*. Так согласно исследованиям, проведенным данным изданием на основании расчета стоимости «корзины Росстата»¹, можно утверждать, что покупательная способность рубля на территории России очень сильно разнится. Если взять в качестве точки отсчета московский уровень цен и уровень доходов, то получается, что москвичи богаче всех остальных россиян. Так «московский» рубль «тяжелее» петербургского на 39 коп, на 69 – пензенского и 62 – казанского. (Литвинов, 2006) Очевидно, что от универсальной валюты получает

¹ Это набор из 83 товаров и услуг стоимость которого ежемесячно рассчитывается Росстатом. Таким образом, определяется индекс потребительских цен (ИПЦ) в стране.

преимущество только московский регион, т.к. «местные» курсы являются заниженными по отношению к «московскому» курсу.

В силу того, что экономика является неоднородной и, следовательно, должны быть неоднородными и деньги, обслуживающие различные сектора экономики. Деньги, циркулирующие в этих сферах экономики, могут выполнять свои функции не в полном объеме, а лишь частично. «Параллельные валюты не являются ни временными, ни переходными». (Генкин, 2002, с.212) Требуется принять их как данность и создавать денежные системы, учитывающие это обстоятельство.

В связи с этим, хочется отметить, что первый фундаментальный принцип кибернетики, который заключается в том, что разнообразие сложной системы требует управления, обладающего некоторым разнообразием. Иначе говоря, значительное разнообразие воздействующих на большую и сложную систему возмущений требует соответствующего им разнообразия ее возможных состояний и форм. Если же такая адекватность в системе отсутствует, то это является следствием нарушения принципа целостности составляющих ее частей (подсистем), а именно – недостаточного разнообразия элементов, что делает систему неустойчивой. В результате функционирование такой системы возможно, но в неустойчивом режиме.

Данный фундаментальный принцип теории управления имеет, на наш взгляд, отношение к рассматриваемой нами проблематике. Как уже отмечалось, экономика представляет собой сложную и неоднородную структуру и, следовательно, деньги, как один из основных инструментов управления народным хозяйством тоже должны обладать адекватным разнообразием форм, а денежная система должна опираться на это разнообразие.

Литература и электронные публикации в Интернет

1. Гайдар, Е. Т. Экономические реформы и иерархические структуры. – М.: Экономика, 1989. – С. 47-51.
2. Генкин, А. Частные деньги: история и современность. – М., 2002. –129с.
3. Дубянский, А. Н. Проблема параллельных денег в Российской империи. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2004 – 246с.
4. Дубянский, А. Н. Категория параллельных денег в русской экономической литературе XIX-XX веков.// Вопросы экономики. – 2013. – №7. – С.111-123.
5. Дятлов, С. А. Ресурсно-инвестиционный золотой рубль как инструмент обеспечения финансовой стабильности и экономического роста в России// Экономическая теория на пороге XXI века. – 2001. – №4. – 44-56.
6. Зелизер, В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 25с.
7. Зиберт, Х. Эффект кобры: Как избежать заблуждений в экономической политике. – М.: Дом интеллектуальной книги, 2005. –74с.
8. Кеннеди, М. Деньги без процентов и инфляции. – М.: МИД «Осознание», 2011. – 148с.
9. Корнаи, Я. Дефицит. – М.: Экономика, 1990. –533с.
10. Литвинов, А. Где рубль крепче. // Smart Money. – 2006. – №40. – С.68-84.

11. Лоевецкий, Д.А. Денежное обращение и государственные займы. – М.: НКФ Фин. -Экон. Бюро, Ред. - Изд. Отдел, 1923. - 48 с.
12. Найшуль, В.А. Многовалютные конкурентные денежные системы. URL: <http://www.inme.ru/previous/mulcu.htm> (дата обращения: 20.08.2015)
13. Ойкен, В. Основы национальной экономии. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
14. Потанин, В. Интервью //Русский Newsweek. 2007. – №6. –12-20С.
15. Радермахер, Ф-И. Баланс или разрушение. – Новосибирск.: «Прайс-куррьер», 2005. –257с.
16. Ротбард, М. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества. – Челябинск.: Социум, 2003. – 379с.
17. Скотт, Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни. – М.: Университетская книга, 2010. – 437с.
18. Смит, В. Происхождение центральных банков. – М.: Институт национальной модели экономики, 1996. – 427с.
19. Сокольников, Т.Я. Новая финансовая политика: на пути к твердой валюте. – М.: Экономика, 1995. –216с.
20. Уэрта, де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. – Челябинск.: Социум, 2008. –257с.
21. Хайек, Ф. А. Частные деньги. – М.: Институт национальной модели экономики, 1996. – 112с.
22. Шапошников, Н. Н. Денежная реформа и устойчивость цен. – М., 1924. –146с.
23. Юровицкий, В. М. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. – М.: ГроссМедиа, 2004. – 286с.
24. Юровский, Л. Н. Денежная политика Советской власти (1917-1927) – М.: Финансовое изд-во. – 399 с.
25. Bernholz, P. Geldwertstabilität und Währungsordnung, Tübingen., 1989. – 86р.
26. Gesell, S. Die Natürliche Wirtschaftsordnung, Rudolf Zitzmann Verlag, Nuremberg, 1904. URL: <http://www.biz-spros.ru/gesell.html> (дата обращения: 10.09.2015)
27. Gaddy C., Ickes B. To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition: WDI Working Paper. 1998. Цит. по: Бродский Б.Е. Лекции по макроэкономике переходного периода. – М., 2005. – 142с.

ALEXANDR DUBYANSKIY

FORMATION OF AN EFFECTIVE MONETARY SYSTEM IN RUSSIA: HISTORICAL EXAMPLES AND POSSIBILITIES OF ITS ORGANISATION

Author affiliation. Alexandr Dubyanskiy (assig@inbox.ru), Dr., Professor, Saint Petersburg State University (Saint Petersburg, Russia)

Abstract. The article is dedicated to the possible use of the theory of ordoliberalism as a foundation for creation of an effective system of monetary circulation. In particular, it deals with emerging mechanisms of effective monetary system in Russia. The author proposes a new architecture of money circulation based on the use of parallel currency.

Keywords: ordoliberalism, parallel money, money, monetary system.

UDC 336.01

Статья поступила в редакцию 29.08.2015 г.

60 ЛЕТ ДИСКУССИИ О КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

В статье показаны основные этапы становления и развития концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), соответствующие исследовательские подходы, а также направления дальнейших исследований в этой области. Рассмотрен широкий спектр подходов к трактовке содержания и форм реализации КСО: от трактовки КСО как традиционной благотворительности до отношения к ней как к неотъемлемому элементу корпоративной стратегии, фактору устойчивого развития компании и общества.

В качестве наиболее значимых как с теоретической, так и с практической точек зрения научных результатов исследований, автор рассматривает концептуализацию проблематики КСО, операционализацию, инструментализацию, профессионализацию и институционализацию корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: Корпоративная социальная ответственность (КСО), корпоративная социальная деятельность (КСД), корпоративная устойчивость, концепция КСО, заинтересованные стороны, гуманизация бизнеса, институционализация КСО.

УДК 330.341

Ольга Алексеевна Канаева (o.kanaeva@spbu.ru), кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет, заведующая кафедрой экономической теории и социальной политики. Россия, 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62, Экономический факультет СПбГУ. +7 812-273-52-25

Феномен социальной ответственности бизнеса стал предметом системных научных исследований в 1950-е годы. Начиная с этого периода и по настоящее время, мы наблюдаем нарастающий интерес к проблематике, ассоциируемой с корпоративной социальной ответственностью (КСО) как со стороны академического, так и со стороны бизнес-сообщества.

Актуальность и востребованность проблематики КСО, релевантных исследований подтверждаются многочисленными международными и национальными инициативами в данной области, созданием международных и национальных исследовательских центров¹, обсуждением проблем социальной ответственности бизнеса и устойчивого развития

¹ В России исследованиям в этой области большое внимание уделяют Ассоциация менеджеров России, Российский союз промышленников и предпринимателей, консорциум «Бизнес и общество» и др. Проблемы повышения социальной ответственности бизнеса рассматриваются в рамках таких международных форумов, как Мировой экономический форум, Всемирный деловой совет по устойчивому развитию, Организация экономического сотрудничества и развития, Коалиция за создание экологически ответственной экономики.

на площадках ведущих мировых форумов. За относительно короткий по историческим меркам период были проведены десятки, если не сотни эмпирических исследований, опубликовано множество монографий и статей. Согласно нашим оценкам, материалы по КСО регулярно публикуются более чем в 30 периодических изданиях (без учета национальных изданий). В последние годы появился ряд специализированных периодических изданий по проблемам КСО и устойчивого развития, в том числе и в России². Проблематика КСО приобретает все более выраженный мультидисциплинарный характер, активно интегрируется в образовательные программы экономического и управленческого направлений (Канаева О, 2012).

Как известно, одним из первых попытку раскрыть содержание понятия «социальная ответственность бизнеса» предпринял профессор массачусетского Williams Colledge Говард Боуэн в своей ставшей классической работе «Социальная ответственность бизнесмена», которая была опубликована в 1953 г. Сформулированные им идеи, вызвавшие широкий резонанс, послужили основой теории КСО, определили рамки и направления дискуссии о природе и содержании социальной ответственности бизнеса. Это дало основание известному теоретику КСО А. Кэрроллу назвать Боуэна «отцом КСО», а его работу – вехой, открывшей современную эру исследования социальной ответственности бизнеса (Carroll A, 1999, с. 269–270).

Таким образом, 2013 г. стал годом своеобразного юбилея – 60-летия с момента начала широкой дискуссии о социальной роли бизнеса в современном мире. Юбилей – это всегда повод для подведения итогов, а в данном случае – и повод наметить рамки (предмет) будущих дискуссий и направления дальнейших исследований в этой области.

Осенью 2012 г. в Университете им. Гумбольта (Humboldt-Universität, Берлин) прошла Международная конференция «Будущее корпоративной социальной ответственности», которая собрала ведущих ученых из многих стран мира, чей вклад в развитие теории КСО трудно переоценить: А. Кэрролла (University of Georgia), Е. Фримена (University of Virginia), Р. Эклса (Harvard Business School), С. Задека и др. (всего более 500 экспертов, практиков, ученых, руководителей предприятий, консультантов, политиков и представителей неправительственных организаций из 50 стран)³. В центре обсуждения оказались итоги многолетней дискуссии о КСО, а также вопрос – есть ли будущее у корпоративной социальной ответственности?

Выступая на этой конференции, один из международно признанных экспертов в области КСО Саймон Задек подвел итоги многолетней дискуссии коротко и определенно: «Мы выиграли эту игру» (The future of CSR, 2012). С такой оценкой трудно не согласиться. Хорошо известно, что идея КСО изначально была воспринята многими экономистами и представителями бизнес-сообщества как угроза самому существованию

² Academy of Management Review, Academy of Management Journal, California Management Review, Harvard Business Review, Business and Society, Business and Society Review, Journal of Business Ethics, Sustainable Development, Social Responsibility Journal и др. В России издается специализированный журнал «Бизнес и общество»; на систематической основе к проблемам социально-экологической ответственности бизнеса и устойчивого развития обращается журнал «Экономика природопользования».

³ 5th International CSR-Conference at Humboldt-Universität zu Berlin. "The future of CSR". October 4–6, 2012.

бизнеса и капитализма. Немало было и тех, кто скептически оценивал возможность найти «бизнес-аргументы» в пользу КСО и убедить компании в том, что социально ответственное ведение бизнеса способно не только принести пользу обществу, но и оказать позитивное влияние на основную деятельность компании, стать фактором формирования ее устойчивых конкурентных преимуществ.

Основанием для столь оптимистичных оценок является то, что в результате многочисленных исследований, острой полемики с оппонентами идеи КСО, благодаря позитивному опыту многих компаний, следующих принципам КСО, удалось развенчать пять наиболее типичных, устойчивых заблуждений или мифов о КСО:

- 1) КСО – вынужденная реакция бизнеса на внешнее давление;
- 2) КСО сводится к благотворительной, филантропической деятельности компаний;
- 3) КСО – это дополнительные обязательства, которые принимают на себя компании (например, в социальной сфере), не имеющие отношения к основной деятельности компании;
- 4) быть социально ответственным невыгодно, поскольку это приводит к отвлечению средств от основной деятельности;
- 5) КСО – удел крупных, финансово успешных компаний.

В настоящее время КСО воспринимается многими бизнес-организациями, работающими по всему миру, не как экзотика, доступная ограниченному числу крупных и глобальных компаний, реакция бизнеса на внешнее давление, а как адекватный ответ на системные вызовы и способ совместно с государством и обществом минимизировать экономические, социальные, экологические риски, условие повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса, его устойчивости в долгосрочной перспективе, возможность содействовать решению глобальных проблем и устойчивому развитию.

В данной статье попытаемся подвести итоги и обозначить наиболее значимые, с нашей точки зрения, результаты зарубежных исследований и обсуждения проблем, ассоциируемых с КСО, а также направления дальнейших исследований в этой области.

К основным итогам прошедшего периода можно отнести:

- накопление огромного массива информации по различным аспектам социальной ответственности и деятельности компаний (этическим, управленческим, экономическим, социологическим, политологическим); формирование обширного (в недостаточной степени структурированного) проблемного поля;
- появление многочисленных концепций, ассоциируемых с проблематикой КСО (по нашим оценкам, не менее 15 концепций, среди которых наиболее широкое признание получили концепции корпоративной социальной ответственности (КСО/CSR-1), корпоративной социальной восприимчивости (КСВ/CSR-2), корпоративной социальной деятельности (КСД/CSP-2), корпоративного гражданства, корпоративной устойчивости и общих ценностей);
- расширение круга релевантных понятий («социальная ответственность бизнеса», «социально-экологическая ответственность», «корпоративная социальная ответственность», «корпоративная социальная восприимчивость», «корпоративная социальная деятельность», «корпоративная устойчивость», «корпоративное гражданство», «корпоративная ответственность», «корпоративная устойчивость и ответ-

ственность»); неоднозначность толкования базового термина «корпоративная социальная ответственность» (по нашим оценкам, в различных международных документах, стандартах, зарубежных и отечественных публикациях можно встретить не менее 50 определений КСО) и, как следствие, возникновение различных подходов к трактовке содержания, принципов, форм реализации КСО, которых компании придерживаются на практике.

Очевидным итогом прошедшего периода является также стремительный рост числа сторонников идей и принципов КСО среди представителей как академического, так и бизнес-сообщества, увеличение числа компаний, следующих в своей деятельности принципам КСО⁴.

В качестве наиболее значимых как с теоретической, так и с практической точек зрения результатов исследования и обсуждения проблем корпоративной социальной ответственности во второй половине XX – начале XXI столетия, на наш взгляд, следует рассматривать: *концептуализацию проблематики КСО, ее операционализацию, инструментализацию и профессионализацию, а также институционализацию КСО.*

Концептуализация проблематики КСО

Как справедливо отмечает Ю. Е. Благов в книге «Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции», важнейшей задачей, стоявшей перед исследователями в области КСО во второй половине XX в., являлась концептуализация проблематики КСО (Благов Ю., 2010, с. 9). Ее решение предполагало необходимость идентификации и формализации проблем КСО, выявления, систематизации и интеграции доминирующих исследовательских подходов и, в конечном счете, необходимость выработки целостной, непротиворечивой системы взглядов на природу и содержание КСО, формирование системы релевантных понятий.

Удалось ли решить указанную задачу? Существуют ли веские основания утверждать, что процесс концептуализации проблематики КСО завершен, и в результате многолетней острой дискуссии сформировалась общепринятая целостная система взглядов на рассматриваемый феномен? Множественность исходных теорий, наличие разных, подчас диаметрально противоположных подходов к пониманию природы и содержания КСО, роли бизнеса в развитии общества, терминологическая неопределенность, неоднозначность толкования понятия «корпоративная социальная ответственность» делают ответы на поставленные вопросы не столь очевидными. Характеризуя современное состояние практики КСО, следует также отметить, что существует весьма широкий спектр подходов к пониманию сути этого явления и соответствующих им моделей поведения компаний: от трактовки КСО как традиционной благотворительности до отношения к ней как к неотъемлемому элементу корпоративной стратегии, фактору устойчивого развития

⁴ Свидетельством расширения круга компаний, осуществляющих корпоративную социальную деятельность, является рост числа опубликованных нефинансовых отчетов. По данным консалтинговой компании CorporateRegister.com, к 2013 г. в мире на регулярной основе публиковали отчеты в области КСО и устойчивого развития более 11 тыс. компаний. В России, в 2013 г., 77 компаний опубликовали свои нефинансовые отчеты в Регистре корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей (Аналитический обзор корпоративной нефинансовой отчетности за 20012–2014 годы. РСПП, 2015).

компании и общества. Такой разброс представлений, безусловно, свидетельствует об отсутствии интегральной общепринятой концепции КСО, четких общепризнанных критериев социально ответственной деятельности компании.

На протяжении последних трех десятилетий зарубежные исследователи не раз предпринимали попытки формализации, интеграции и систематизации взглядов на содержание и формы реализации КСО, разработки интегральной концепции, которые нашли отражение в многочисленных моделях КСО и КСД (корпоративной социальной деятельности – *corporate social performance*). Наиболее широкую популярность получили: трехмерная концептуальная модель КСД А. Кэрролла, отражающая взаимосвязь социальных проблем, совокупности соответствующих социальных обязательств компании и ее корпоративной социальной деятельности (Carroll A., 1979, 504); модель КСД С. Вартика и Ф. Кохрена, которая позволила им определить КСД как «основополагающую взаимосвязь между принципами социальной ответственности, процессом социальной восприимчивости и политикой, направленной на решение социальных проблем» (Wartick S., 1985, 758-769); интегральная модель КСД Д. Дж. Вуд, позволившая определить КСД как систему, включающую «принципы социальной ответственности, процессы социальной восприимчивости, социальные политики, программы и обозримые результаты» (Wood D. J., 1991, 693–695). Однако эти попытки не привели к формированию общепринятой системы взглядов на КСО, их следствием стало возникновение многочисленных концепций (так называемых альтернативных тем). Появление концепций, ассоциируемых с проблематикой КСО, наличие очевидных взаимосвязей между ними свидетельствовало о формировании достаточно сложной концептуальной системы.

В результате в центре дискуссии оказался не только вопрос о содержании базовой исходной концепции КСО, но и вопрос о ее месте в системе концепций, ассоциируемых с проблематикой КСО, и характере взаимосвязей между ними. Оставалось неясным, идет ли речь о концепции КСО или о концепциях КСО, отражающих всю палитру взглядов и подходов к трактовке содержания исследуемого явления, сменяющих, дополняющих или развивающих друг друга. Поиск ответов на эти вопросы поставил исследователей перед необходимостью четкого обоснования места концепции КСО в данной концептуальной системе и, в конечном счете, обоснования правомерности трактовки этой концепции как самостоятельной, развивающейся на собственной основе. Следствием дискуссии стало появление различных точек зрения.

Сторонники одной из них полагают, что концепцию КСО следует рассматривать как исходную базовую теорию, раскрывающую основополагающие принципы взаимодействия общества и бизнеса. Однако в процессе эволюции взглядов на природу и содержание феномена КСО она была поглощена и/или замещена иными концепциями более высокого уровня (например, концепцией стратегического менеджмента, концепцией корпоративной устойчивости). Данная точка зрения послужила основанием для предложения заменить базовое понятие «корпоративная социальная ответственность» иными понятиями, например, такими как «корпоративная ответственность», «корпоративная устойчивость и ответственность», «корпоративно-общественная интеграция» (Carroll A., Shabana K., 2010, 86). Несмотря на это, термин КСО продол-

жает доминировать как в научной литературе, так и на практике.

Сторонники другой точки зрения трактуют концепцию КСО в качестве «зонтичной», покрывающей все производные от нее концепции, возникшие в ходе ее эволюции (Благов Ю., 2010, 216). По их мнению, современное состояние теории КСО позволяет рассматривать «концепцию КСО» не в качестве теории (концепции) как таковой, а, скорее, как отражение большого массива исследований в области экономики, менеджмента, социологии, этики, как достаточно условное, собирательное понятие.

На наш взгляд, наиболее обоснованной является точка зрения, согласно которой в процессе эволюции взглядов на феномен КСО соответствующая концепция не утратила своей актуальности, самостоятельности и идентичности. Однако базовые положения этой концепции претерпели определенную трансформацию под влиянием многочисленных концепций (альтернативных тем), которые обогатили ее содержание, конкретизировали некоторые аспекты и сделали ее практически применимой.

С учетом многоаспектности и многомерности рассматриваемого феномена концептуализация проблематики КСО должна предполагать формирование *концептуальных основ* КСО, образующих *концептуальную модель* (схему, каркас) рассматриваемой концепции. Иначе говоря, речь идет о *совокупности базовых гипотез, теоретических положений и выводов, дающих целостное представление о содержании, принципах и формах реализации КСО* и отражающих доминирующий в обществе исследовательский подход к их трактовке, систему релевантных понятий. Эти положения и выводы призваны дать ответы на ряд ключевых вопросов: о субъектах, объекте и предмете КСО; целях, базовых принципах и сферах ее проявления; о формах и механизме ее реализации; о возможных последствиях (эффектах) КСД для компании, заинтересованных сторон и общества в целом.

Предлагаемая трактовка концептуальной модели КСО не только дает целостное, системное представление о рассматриваемом явлении, но и, что очень важно с точки зрения сложности задач, стоящих перед исследователями проблематики КСО, позволяет сохранять смысловое единство многочисленных концепций, ассоциируемых с ней, перекинуть мостик от теоретических исследований к практике корпоративной социальной деятельности.

Достижение консенсуса по базовым параметрам теории КСО (концептуальным основам) и, как следствие, разработку общепризнанной концептуальной модели КСО можно было бы расценивать как свидетельство завершения процесса концептуализации КСО в рамках доминирующего исследовательского подхода.

Позволяет ли современное состояние теории и практики КСО говорить о достижении такого консенсуса? На наш взгляд, есть все основания утверждать, что в рамках сформировавшегося к концу 1990-х годов и доминирующего сегодня на Западе исследовательского подхода к КСО (который может быть охарактеризован как прагматический, управленческий) сложилось общее понимание содержания (субъекта, объектов, целей, принципов, предмета) и форм реализации КСО.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что отличительной особенностью указанного подхода является переосмысление причин (мотивов) повышения социальной ответственности бизнеса (в качестве

основных мотивов КСО все чаще рассматриваются причины системного характера, связанные с необходимостью поддержания жизнеспособности бизнеса и его заинтересованностью в долгосрочном процветании общества); и признание того, что повышение социальной ответственности компаний – процесс объективный, обусловленный целым рядом экономических, социальных, экологических факторов, многие из которых носят системный, глобальный характер. Характерной особенностью также является триединый подход к трактовке КСО, в соответствии с которым социальная ответственность компании должна проявляться в трех сферах: экономической, экологической и собственно социальной⁵.

В рамках управленческого подхода в качестве формы проявления КСО рассматривается корпоративная социальная деятельность, которая, в свою очередь, трактуется как система, включающая три аспекта (три грани) – «принципы – процессы – результаты», и на практике становится объектом управления. КСО трактуется как фактор формирования долгосрочных конкурентных преимуществ компании и повышения ее корпоративной устойчивости, а в качестве целей КСД – удовлетворение запросов заинтересованных сторон (ЗС). Как отмечают эксперты, в современной научной и деловой литературе практически невозможно встретить определение КСО, не отражающее ориентацию на ожидания ЗС и стремление к устойчивому развитию (Благов Ю, 2010, 219).

Смена исследовательских подходов и соответствующий им пересмотр концептуальных основ КСО, приводящий в итоге к формированию иной концептуальной модели, и есть собственно процесс эволюции концепции КСО. В качестве ее основных движущих сил следует рассматривать *проблематизацию* (расширение проблемного поля) и *дискредитацию* сложившейся концептуальной модели КСО, которые могут быть связаны не только и не столько с появлением новых эмпирических данных (в этом случае можно ограничиться уточнением существующей модели), сколько с трансформацией внешней и внутренней среды ведения бизнеса, следствием которой становится изменение представлений о субъектах, объекте, целях, предмете, принципах и формах реализации КСО.

Формирование концептуальной модели КСО, отражающей доминирующие подходы к пониманию ее природы и содержания и соответствующие им представления о субъектах, объекте, сферах проявления и принципах КСО, имеет не только большое теоретическое, но и практическое значение, поскольку делает возможными *операционализацию* и *инструментализацию* КСО, которые предполагают последовательную конкретизацию целей, предмета, форм, методов и инструментов ее реализации, разработку механизма управления КСД, измерение ее влияния на основную деятельность компании.

⁵ В качестве подтверждения широкого распространения триединого подхода к КСО можно рассматривать нормы, отражаемые в международных нормативных документах (например, Глобальном договоре ООН); требования Международных и Национальных стандартов КСО (например, Национального стандарта по КСО ГОСТ Р ИСО 26000-2012 «Руководство по социальной ответственности»); Международных стандартов нефинансовой отчетности (GRI-4, стандартах AssauntAbility и др.), а также – структуру и содержание нефинансовой отчетности компаний.

Операционализация, инструментализация и профессионализация КСО

В 1990-е годы наблюдался рост интереса к проблематике КСО, отражением чего стали многочисленные теоретические и прикладные исследования, появление новых концепций и идей, оказавших влияние как на формирование современных подходов к трактовке природы и содержания КСО, так и на прикладные аспекты ее реализации. В качестве основных направлений исследований в этот период можно выделить три:

1) исследование роли заинтересованных сторон в формировании деловой и социальной стратегий компании; изучение способов и характера влияния ЗС на деятельность компании; интеграцию методов и инструментов выявления ЗС и их ожиданий в теорию и практику КСО;

2) изучение влияния КСД на основную деятельность компании, поиск «бизнес-аргументов» в пользу КСО и КСД; исследование методов и инструментов оценки ее эффективности;

3) интеграция концепций КСО и стратегического управления; выявление возможных способов интеграции КСО в корпоративную стратегию.

Наибольший вклад в развитие первого направления исследований внесли работы Э. Фримена, А. Кэрролла, М. Кларксона, Д. Дж. Вуд и Р. Джонса, Дж. Поста, Л. Престона и С. Сакса. Теоретической основой изучения влияния ЗС на компанию послужила опубликованная в 1995 г. статья Д. Дж. Вуд и Р. Джонса, в которой была уточнена модель КСД с позиций концепции ЗС, раскрыта роль ЗС как *источника ожиданий* (идентификация запросов и ожиданий ЗС позволяет компании сформулировать исходные принципы КСО, сформировать соответствующую систему обязательств, определить формы реализации КСО), *адресата КСД* (содержанием КСД является удовлетворение запросов ЗС), *субъекта* оценки ее результатов (Wood D., Jones R., 1995). Обоснование триединой роли ЗС способствовало конкретизации содержания КСД, определению этапов формирования и реализации социальной стратегии компании, послужило теоретико-методологической основой разработки механизмов формирования и реализации соответствующих корпоративных политик. Позднее, в 2002 г., Дж. Пост и Л. Престон раскрыли роль ЗС как *источника формирования конкурентных преимуществ* компании (ЗС способны внести существенный вклад в формирование уникальных возможностей (способностей) и ресурсов компании и тем самым оказать позитивное влияние на ее основную деятельность, рост стоимости нематериальных активов и ее конкурентоспособность) (Post J., Preston L. 2002). В 2006 г. Э. Фримен и С. Веламур предложили перейти от идеи КСО к идее ответственности компании перед заинтересованными сторонами (Freeman R., Velamuri S., 2006).

Оценивая в целом вклад концепции ЗС в развитие теории КСО, необходимо отметить, что она позволила:

- персонифицировать социальную ответственность компании;
- специфицировать предмет КСО;
- рассматривать деятельность компании (ее менеджеров), направленную на выявление ЗС и идентификацию их ожиданий (стейкхолдер-анализ), как важный элемент формирования стратегии компании, а управление отношениями с ЗС (стейкхолдер-менеджмент) – в качестве одного из важнейших направлений (этапов) КСД и управленческих

процессов; сформировать более четкие представления об основных функциях менеджеров, методах и инструментах реализации КСО.

Значение этих «прорывов» для формирования современных подходов к трактовке КСО и повышению эффективности КСД трудно переоценить, поскольку они позволили приблизиться к ответу на многие вопросы, стоящие перед менеджерами компаний (перед кем компания должна нести ответственность, что является предметом ее ответственности); перейти от рассуждений об ответственности перед обществом к реализации ответственности по отношению к конкретным группам ЗС; сделать содержание КСД более предметным и понятным для менеджеров компаний. В результате доминирующим исследовательским подходом стал управленческий подход, а дискуссия перешла на новый уровень осмысления проблематики КСО. В центре обсуждения оказались вопросы, касающиеся механизмов, методов и инструментов выявления ЗС и идентификации их ожиданий, управления КСД, оценки ее эффективности. Такой подход к КСО позволяет обозначить в качестве одного из приоритетных направлений исследований изучение прикладных, управленческих аспектов КСО и КСД, профессионализацию последней. Рассуждая о будущем КСО, А. Кэрролл в своем выступлении на упомянутой нами выше конференции подчеркнул, что она должна стать частью повседневной практики управления.

Вторая группа задач, стоявших перед исследователями, заключалась в теоретическом обосновании и эмпирическом подтверждении гипотезы, согласно которой КСД при определенных условиях оказывает позитивное влияние на компанию, ЗС и общество. Актуальность и востребованность изучения влияния КСД на основную деятельность компании и ее финансовые результаты были обусловлены необходимостью поиска «бизнес-аргументов» (business case), способных убедить компании в том, что быть социально ответственными экономически выгодно.

В статье Д. Дж. Вуд «Измерение корпоративной социальной деятельности» (2010) выделяются три этапа и соответствующие им подходы к измерению влияния КСД, сложившиеся за почти полвека исследований: измерение влияния КСД на финансовые результаты деятельности компании; оценка влияния КСД на более широкий спектр параметров (репутацию компании, доступ к ресурсам, инновации, конкурентоспособность и устойчивость компании); выявление влияния КСД на ЗС и общество в целом (Wood D., 2010, 54). Проведенное Вуд обобщение результатов исследований показало, что длительное время основное внимание экспертов было привлечено к изучению влияния КСД на саму компанию и, прежде всего, на финансовые результаты ее деятельности. Вуд отметила, что результаты многочисленных эмпирических исследований, несмотря на оставшиеся нерешенными вопросы относительно методов и инструментов оценки указанного влияния, позволили в целом подтвердить наличие позитивной связи между КСД и финансовыми результатами деятельности компании. Следствием этого стали: активно формирующийся запрос со стороны бизнеса на исследования влияния КСО на основную деятельность компании, ее конкурентоспособность и стоимость, а также потребность в разработке методов и инструментов оценки эффективности КСД.

Вместе с тем многие исследователи подчеркивают необходимость расширения исследований, направленных на оценку (измерение) влияния КСД на заинтересованные стороны и общество. Справедливость

данного утверждения подтверждается тем, что главная идея, лежащая в основе концепции КСД, состоит именно в возможности оценки эффективности деятельности компании с точки зрения удовлетворения запросов ЗС и общества в целом.

Третьим направлением исследований, активно развивающимся с конца 1990-х годов по настоящее время, стала интеграция концепций КСО и стратегического управления, которая осуществлялась по ряду направлений, что нашло отражение в работах многих известных авторов. Среди них в первую очередь хотелось бы отметить работы исследователей, внесших заметный вклад в развитие как теории стратегического менеджмента, так и теории КСО: Э. Фримена, А. Керролла, М. Портера, М. Креймера, С. Задека и их соавторов.

Следствием взаимопроникновения базовых положений указанных концепций стало переосмысление сложившихся к концу XX в. взглядов на содержание и формы реализации КСО, причины повышения социальной ответственности компаний; появление нового подхода к трактовке стратегии фирмы и типологии корпоративных стратегий; обозначение возможных способов интеграции КСО в корпоративную стратегию.

Многочисленные концепции стратегического управления, несмотря на кажущиеся различия, имеют своим предметом выработку целостной системы взглядов на природу и способы достижения устойчивых конкурентных преимуществ компании. Очевидно, что попытки интеграции проблематики КСО в теорию и практику стратегического менеджмента самым непосредственным образом связаны с поиском факторов и условий формирования долгосрочных конкурентных преимуществ. В связи с этим концепция КСО стала рассматриваться в качестве актуального направления теории стратегического управления, в контексте релевантных для теории стратегического управления проблем корпоративного управления, стратегического планирования и стратегических рисков.

К наиболее значимым с точки зрения эволюции концепции КСО результатам взаимопроникновения теорий стратегического менеджмента и КСО следует отнести формирование стратегического подхода к КСО, который предполагает трактовку КСО как структурного элемента стратегии компании и системообразующего элемента корпоративного управления, ориентацию корпоративной стратегии на удовлетворение запросов ЗС и устойчивое развитие. Стратегический подход к КСО в настоящее время воспринимается все большим числом компаний и все убедительнее доказывает свою эффективность.

Наиболее последовательно особенности стратегического подхода к КСО были раскрыты в работах М. Портера и М. Креймера. В целях обоснования большей эффективности этого подхода Портер и Креймер предложили две модели интеграции КСО в стратегию фирмы: модель «реагирующей» КСО (*responsive CSR*) и модель «стратегической» КСО (*strategic CSR*). Данные модели отражают разные подходы к пониманию социальной ответственности компании, разную степень ее вовлеченности в удовлетворение запросов ЗС, разные модели КСД (Porter M., Kramer M., 2006, 91).

Раскрывая особенности модели «стратегической» КСО, Портер и Креймер подчеркивают тесную взаимосвязь КСО и КСД с основной деятельностью компании и ее деловой стратегией. По их мнению, КСО является стратегической, когда она приносит компании существенные

выгоды, связанные с ее бизнесом, особенно путем поддержки основной бизнес-деятельности, и таким образом вносит вклад в эффективность реализации миссии компании. С позиций стратегического подхода КСО рассматривается как источник дополнительных возможностей для компании: «КСО может быть гораздо большим, нежели затратами, ограничениями или благотворительностью – она может быть источником возможностей, инноваций и конкурентного преимущества» (Porter M., Kramer M., 2006, 91). Выявление и реализация возможностей компании одновременно обеспечивать бизнес-эффект и эффект для ЗС посредством своей основной деятельности является важной отличительной особенностью стратегического подхода к КСО. Следует также отметить, что именно стратегический подход к КСО позволяет смягчить противоречия между базовой экономической функцией фирмы – максимизацией прибыли – и корпоративной социальной деятельностью, между созданием ценностей для компании и для общества, между интересами акционеров и прочих ЗС, поскольку реализация модели «стратегической» КСО способствует росту стоимости компании и ее корпоративной устойчивости. По справедливому замечанию американского исследователя П. Мин-Донга, основной отличительной особенностью стратегического подхода является то, что он «не оставляет места для концептуального разрыва между экономической и социальной деятельностью корпораций» (Ming-Dong P., 2008, 62). Последнее может рассматриваться как серьезный бизнес-аргумент в пользу стратегического подхода к КСО.

Результатом реализации стратегического подхода на практике становится производство *общих (разделяемых всеми) ценностей*: для компании – это достижение определенного экономического эффекта, для тех или иных групп ЗС – удовлетворение их запросов, для общества – решение экономических, социальных и экологических проблем. Таким образом, стратегический подход к КСО получил свое логическое развитие в концепциях общих ценностей (или концепции «создания разделяемой ценности» (“Creating Shared Value” – CSV) и корпоративной устойчивости.

Анализ основных результатов взаимопроникновения базовых идей и положений теорий КСО и стратегического менеджмента позволяет сделать вывод о том, что последняя оказала существенное влияние на эволюцию концепции КСО. К наиболее значимым результатам интеграции указанных концепций, непосредственно связанным с формированием стратегического подхода, следует отнести:

- обоснование положения о том, что реализация стратегического подхода к КСО является условием позитивного влияния КСД на основную деятельность компании, ее эффективность, конкурентоспособность и устойчивость;
- отказ от монистического подхода к трактовке целей компании в пользу полистического подхода, в рамках которого корпорация рассматривается как организация, «мобилизующая ресурсы для производительного использования с целью создания богатства и иных выгод...для многочисленных заинтересованных сторон» (Post J., Preston L., Sach S., 2002, 17);
- разработку моделей интеграции КСО в корпоративную стратегию;
- осознание того, что КСД способна не только конструктивно дополнять основную деятельность компании, но и может быть интегрирована

в последнюю, в основные бизнес-процессы, а управление КСД – в систему корпоративного управления.

Следствием стал выход дискуссии о природе и содержании КСО на новый уровень. В центре обсуждения оказались вопросы, касающиеся методов и инструментов вовлечения компаний в КСД, формирования социально ответственных корпоративных стратегий, оценки результатов КСД и ее возможного влияния на основную деятельность компаний, их конкурентоспособность, что позволяет охарактеризовать данный этап исследований как этап *операционализации и инструментализации* КСО. По справедливому замечанию Ю. Е. Благова, в результате интеграции теорий стратегического менеджмента и КСО «современная научная дискуссия в области КСО уже неотделима от стратегической проблематики» (Благов Ю., 2011, 4).

Говоря об основных итогах и результатах исследований проблематики КСО, необходимо обратить внимание еще на одну активно формирующуюся тенденцию, а именно на профессионализацию КСО. Данное понятие относительно недавно стало использоваться в зарубежных публикациях по проблемам КСО и КСД и трактуется по-разному. На наш взгляд, оно должно отражать как минимум три явления, активно развивающихся в настоящее время: во-первых, становление научного, профессионального подхода к управлению КСД; во-вторых, привлечение к управлению КСД специалистов, имеющих соответствующие образование и профессиональные навыки, создание в компаниях соответствующей организационной структуры управления КСД; в-третьих, расширение спектра образовательных программ, направленных на подготовку специалистов в новой профессиональной области – управлении КСД.

Таким образом, активно развивавшиеся в 1980-х – начале 2000-х годов концепции заинтересованных сторон, стратегического менеджмента, общих ценностей, корпоративной устойчивости, привели к радикальной трансформации представлений о природе и содержании КСО: от трактовки КСД как дополнительной по отношению к основной деятельности компании филантропической деятельности к обоснованию ее роли как неотъемлемого элемента корпоративной стратегии, фактора формирования долгосрочных конкурентных преимуществ компании и корпоративной устойчивости. Теоретическая и практическая значимость этой трансформации взглядов столь высока, что позволяет говорить о парадигмальном сдвиге в системе взглядов на феномен КСО.

Институционализация КСО

Доминирование управленческого исследовательского подхода к КСО привело к тому, что вопросы, касающиеся глобальной роли бизнеса в современном мире, степени и форм его участия в разрешении экономических, экологических и социальных проблем, механизма его взаимодействия с иными социальными и экономическими институтами, оценки влияния КСО на экономику и общество, оказались на периферии дискуссии.

Вместе с тем анализ эволюции концепции КСО показал, что в конце XXв. произошла принципиальная трансформация взглядов на роль бизнеса в современном обществе, его целевые функции, содержание и формы проявления его социальной ответственности; наметилась тенденция формирования социально ответственного мышления и поведе-

ния участников экономической деятельности и, как следствие, – социализации, гуманизации и экологизации бизнеса. Указанные тенденции свидетельствуют о формировании иных ценностей, норм, правил и ограничений, регулирующих поведение субъектов хозяйственной деятельности, об иных мотивах, определяющих характер принимаемых ими решений и возможности их реализации.

В настоящее время продолжается активный поиск моделей и механизмов, позволяющих минимизировать противоречия между бизнесом и обществом, экономической эффективностью и социальным развитием, экономическими и социальными функциями бизнеса, монистическим и полистическим пониманием ценностей и целей компании. Если «десять лет политика капиталистических стран основывалась на поиске компромисса между социальным развитием и экономической эффективностью», то в настоящее время все очевиднее становится стремление найти ответ на вопрос, каким образом эти противоречия могут быть преодолены (Kitzmueller M., 2010, 35). Все более широкую поддержку получает точка зрения, сторонники которой полагают, что указанные противоречия непосредственно связаны с особенностями сложившейся экономической модели (модели современного капитализма) и в рамках этой модели не могут быть преодолены.

Трансформация экономической модели предполагает, как минимум три условия: появление новых технологий (смену технологического уклада); изменение правил, которыми руководствуются субъекты хозяйственной деятельности (формирование иной институциональной среды); готовность хозяйствующих субъектов к восприятию указанных изменений (соответствующий образ мышления и поведения). Реализация этих условий, таким образом, предполагает необходимость выработки системы принципов, норм и правил (институтов), отвечающих современным вызовам и составляющих основу новой экономической модели.

В рамках дискуссии, разворачивающейся в настоящее время вокруг будущего капитализма и экономического мироустройства, все чаще говорится о том, что одним из основополагающих принципов новой экономической модели должен стать принцип взаимной социальной ответственности субъектов хозяйственной деятельности. Последнее предполагает повышение социальной ответственности бизнеса, роли компаний как социального института.

Следствием этого, на наш взгляд, является процесс трансформации и замещения институтов, образующих институциональную среду современной экономики, системой социально-экономических институтов постиндустриальной экономической модели. Среди них особое место занимает институт КСО. Таким образом, речь идет о процессе *институционализации* КСО, под которой мы понимаем процесс трансплантации, формирования и закрепления релевантных норм и ограничений, обретения ими устойчивости, встраивание института КСО в институциональную среду новой экономической модели.

Формирование норм КСО, обретение ими устойчивости актуализирует исследования процесса ее институционализации. Новая волна интереса к обозначенным проблемам возникла в первое десятилетие XXI столетия, о чем свидетельствует ряд интересных публикаций. Исследования отдельных аспектов процесса институционализации КСО нашли отражение в работах Р. Акермана, Дж. Муна, М. Китцмюллера,

Дж. Кемпбелла и др. Среди отечественных исследователей, в работах которых в той или иной степени затронуты сформулированные нами вопросы, можно назвать Г. Б. Клейнера, В. М. Полтеровича, Л. И. Полищука, Н. В. Пахомову, С. Ю. Глазьева, С. П. Перегудова.

Исследование процесса институционализации КСО поставило перед учеными ряд вопросов: каковы основные причины (факторы) становления института КСО; каковы его основные характеристики, особенности и функции; можно ли воздействовать на процесс формирования данного института, каким должен быть механизм контроля и принуждения к следованию соответствующим нормам и правилам; как соотносится данный институт с другими социальными и экономическими институтами (например, с законодательно установленными нормами и правилами, государственным регулированием экономики). Последнее, в свою очередь, делает необходимым анализ сравнительной эффективности института государства (выполняющего функции макроэкономического регулирования, регулирования отрицательных внешних эффектов, производства общественных благ) и института КСО.

Поскольку обоснование процесса институционализации КСО является относительно новым направлением исследований, оно не получило развития в традиционной управленческой литературе по КСО и является предметом исследования экономистов в рамках институционального и эволюционно-институционального направлений экономической науки, а также социологов, традиционно занимающихся проблематикой социальных институтов. Этим, в частности, объясняется отсутствие целостной концепции, раскрывающей процесс становления, развития и закрепления, восприятия института КСО, так же как и общепринятого подхода к трактовке понятия «институт КСО». На наш взгляд (основываясь на общепринятых трактовках понятия «институт»), последний можно определить как относительно устойчивые (по отношению к изменению интересов и/или поведения субъектов), формализованные и неформализованные нормы и правила, определяющие характер решений (бизнес-решений), принимаемых бизнес-организациями, регулирующие взаимодействие компаний с ЗС и обществом и, с одной стороны, накладывающие определенные ограничения на их деятельность, с другой – предоставляющие компаниям дополнительные возможности.

Институт КСО, так же как и любые другие институты, имеет свой жизненный цикл с характерными стадиями становления, закрепления, развития, трансформации. Следует отметить, что на этапе становления институциональных норм КСО происходит не только их апробация, но и формирование потребности значимой части общества в данном институте, следствием чего становится появление соответствующего общественного запроса, заключающегося в поиске модели взаимодействия общества и бизнеса, бизнес-организации и ЗС, позволяющей гармонизировать их интересы. Посредством разнообразных информационных каналов (СМИ, научные публикации, общественные дискуссии) такой запрос доводится до потенциальных носителей этих норм, в данном случае до бизнес-организаций. Далее начинается этап поиска норм и правил, отвечающих ожиданиям ЗС. Этот поиск осуществляется своеобразными институциональными лидерами, т. е. компаниями, которые в числе первых стали носителями институциональных норм КСО, как правило, сначала неформализованных. На следующем этапе происходит их формализация (закрепление в различные рода экологических и

социальных стандартах, стандартах социальной ответственности), увеличение количества фактических носителей этих норм, распространение позитивной информации о выгодах следования им и, как следствие, закрепление института КСО. Устойчивости данного института способствует формирование социально ответственного мышления у субъектов хозяйственной деятельности.

Очевидно, что процесс институционализации КСО не завершен, в связи с чем данный социально-экономический институт можно охарактеризовать как формирующийся. В процессе развития института КСО будут происходить его адаптация к меняющимся условиям, институциональной среде, рекомбинация и трансформация существующих институтов. В качестве основных признаков завершения этого процесса следует рассматривать: формирование устойчивой системы общепринятых корпоративных норм и ценностей, базирующихся на принципах КСО; повышение роли компаний как социального института; закрепление релевантных КСО норм и ограничений в сознании и практической деятельности, обретение ими устойчивости.

Дальнейшая эволюция института КСО должна идти, на наш взгляд, в направлении от микроэкономического к макроэкономическому уровню. В связи с этим особую актуальность приобретают исследования влияния феномена КСО на рынки, экономику и общество. Попытка такого анализа представлена в работе Маркуса Китцмюллера «Экономика и КСО». Автор указывает на смещение акцентов в исследованиях: если первоначально внимание исследователей привлекал «вопрос о том, существуют ли в принципе какие-либо экономические обоснования КСО», то в последнее время все больше внимания уделяется «вопросу о том, как КСО влияет на экономику и рынки», т. е. выявлению и структурированию макроэкономических аспектов КСО (Kitzmueller M, 2010, 785-795). Речь идет о новом понимании рынков, конкуренции и управления бизнесом, адекватном формирующейся постиндустриальной экономической модели, о переходе к иному типу экономического роста – экологически безопасного и социально справедливого. Особенно активно это направление исследований развивается в контексте формирования концепции «зеленой экономики». Последнее означает возвращение к макроэкономической и макросоциальной проблематике, но уже на новом уровне осмысления феномена КСО.

Правомерно ли говорить о конце эволюции концепции КСО, или, перефразируя название известной статьи, о конце истории КСО? На наш взгляд, для этого нет никаких оснований. Во-первых, в рамках операционализации КСО существует много нерешенных проблем, например, проблема оценки эффективности КСД, проблема интеграции КСО в стратегию компании. Во-вторых, как было показано выше, в настоящее время формируется новый исследовательский подход к КСО – институциональный. Таким образом, налицо расширение проблемного поля (проблематизация КСО), охватывающего проблемы: концептуального и прикладного характера; системного, институционального уровня и микроуровня (отдельной компании); экономические, социальные, экологические и чисто управленческие проблемы.

Завершая краткий обзор основных результатов исследований проблематики КСО, отметим, что глубокие системные изменения, происходящие в социально-экономической и геополитической сферах, вызванные сменой технологических укладов, кризисом современной

модели капитализма и переходом к его постиндустриальной модели, глобализацией и обострением глобальных проблем, потребуют дальнейшего переосмысления сложившихся подходов к пониманию роли бизнеса в современном обществе и его социальной ответственности. Последнее свидетельствует о неизбежной реконцептуализации КСО. О конце «истории» КСО можно будет говорить тогда, когда принципы социальной ответственности будут встроены во все бизнес-процессы по всей цепочке создания стоимости, а КСД станет частью повседневной практики управления. В этом случае, давая характеристику социально ответственной компании, слова – «это просто хорошая компания» можно будет заменить словами «это просто хороший бизнес».

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Канаева, О. А. Корпоративная социальная ответственность: проблемы интеграции в образовательные программы подготовки экономистов // Вестн. С.- Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. – 2012. – № 3. – С.157-172.
2. Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: вызовы управленческому образованию // Вестн. С.- Петерб. ун-та. Сер. 8: Менеджмент. – 2010. – № 2. – С.143-156.
3. Bowen, H. Social responsibility of the businessman. – New York: Harper & Row, 1953. – 538 p.
4. Carroll, A. Corporate social responsibility: evolution of a definitional construct // Business and Society. – 1999. Vol. 38. – N 3. September. – P.269-270.
- 5 The future of CSR? 5th International Conference in Berlin .URL: <http://www.csr-hu-berlin.org/past-csr-conferences/2012-5th-csr-conference/> (дата обращения 07.04.2015).
6. Dahlsrud, A. How Corporate Social Responsibility is Defined: an Analysis of 37 Definitions // Corporate Social Responsibility and Environmental Management. –2008. –Vol. 15. Is.1. – P.1-13.
7. Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. –СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 272 с.
8. Аналитические обзоры РСПП по нефинансовой отчетности за 2008–2012 годы URL: <http://www.rspp.ru> (дата обращения 18.03.2015).
9. Благов, Ю. Е., Иванова Е. А. Корпоративная социальная ответственность в России: уроки национального доклада об инвестициях// Росс. журн. менеджмента. –2009. Т. 7. – № 1. – С.16-26.
10. Carroll, A. A three-dimensional conceptual model of corporate social performance // Academy of Management Rev. – 1979. – Vol. 4, № 4. – P.504-566.
11. Wartick S. L., Cochran P. L. The evolution of the corporate social performance model // Academy of Management Rev. – 1985. – Vol. 10, N 4. – P.758-769.
12. Wood, D. J. Corporate social performance revisited // Academy of Management Rev. –1991. –Vol. 76, N 4. – P.693-725.
13. Carroll A., Shabana K. The business case for corporate social responsibility: a review of concepts, research and practice // Intern. J. Management Rev. – 2010. – Vol. 12. – Is.1.
14. Портер М., Креймер М. Капитализм для всех // Harvard Business Rev. –Россия. – 2011. №3, март. – С.33-45.

15. Elkington, J. Towards the sustainable corporation: win-win-win business strategy for sustainable development// *California Management Rev.* –1994. – Vol. 36, N 2. – P.44-48.
16. Elkington, J. Cannibals with forks. The triple bottom line of 21st century business. –Oxford: Capstone Publishing, 1997. – 214p.
17. Steurer R., Langer M. et al. Corporation, stakeholders and sustainable development I: theoretical exploration of business – society relations // *J. Business Ethics.* – 2005. –Vol. 61. – Is.3.
18. Freeman R., Velamuri S. A new approach to CSR: company stakeholder responsibility. In: *Corporate Social responsibility: reconciling aspiration with application / ed. by A. Kakabadse, M. Morsing.* New York: Palgrave Macmillan. – 2006. – P.9–23.
19. Wood D., Jones R. Stakeholder Mismatching: A theoretical problem in empirical research on corporate social performance//*Intern. J. Organizational Analysis.* – 1995. – Vol. 3. Is. 3. – P.229–267.
20. Corporate Register. URL:<http://CorporateRegister.com> (дата обращения 07.04.2015).
21. Post J., Preston L., Sach S. Redefining the corporation: stakeholder management of organizational wealth. – Palo Alto (CA): Stanford University press, 2002. – 346 p.
22. Carroll A., Hall J. Strategic Management Processes for Corporate Social Policy / *Strategic Planning and Management Handbook / ed. by W. R. King, D. I. Cleland.* – New York: Van Nostrand Reinhold Co, 1987. – 412p.
23. Wood, D. Measuring Corporate Social Performance A Review // *Intern. J. Management Rev.* – 2010. – Vol. 12. Is.1. – P.51-72.
24. Porter M., Kramer M. Strategy and Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // *Harvard Business Rev.* – 2006. – Vol. 84, N 12. – P.67-72.
25. Ming-Dong, P. A review of the theories of corporate social responsibility: its evolutionary path and the road ahead // *Intern. J. Management Rev.* – 2008. – Vol. 10. N 1. – P.34-44.
26. Porter M., Kramer M. Creating Shared Value: How to Reinvent Capitalism – and Unleash a Wave of Innovation and Growth // *Harvard Business Rev.* – 2011. – Vol. 89, N 1/2. – P.62-77.
27. Dyllick Th., Hockerts K. Beyond the business case for corporate sustainability. *Business Strategy and the Environment.* 2002. Vol 11. Is. 2. P. 130.
28. Post J., Preston L., Sach S. Redefining the corporation: stakeholder management of organizational wealth. Stanford University press, Palo Alto (CA), 2002. – P.17.
29. Благоев, Ю.Е. Эволюция концепции КСО и теория стратегического управления // *Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8: Менеджмент.* – 2011. – Вып. 1.
30. Miller J. I., Guthrie D. Institutional Determinants of CSR. The Rise of Corporate Social Responsibility: An Institutional Response to Labor, Legal, and Shareholder Environments. – 2007. – 46p. URL: <http://guthrie-associates.com/publications/csr/Guthrie-CSR-as-an-Institutional-Response.pdf>. (дата обращения 06.03.2013).
31. The CSR Salary Survey. A report by Acona, Acre and Ethical Performance. March, 2008. – 16 p.
32. Frostensen, M. CSR as Managerial Knowledge – but of what and for what? // *Mercury Magazine (Special Issue on Emerging Markets).* – 2012. –

Vol. 1, N 2. – P.68-70.

33. Kitzmueller, M. Economics and Corporate Social Responsibility / 21st Century Economics: A Reference Handbook. Vol. 2 / ed. by Rhona C. Free. SAGE Publications, 2010. – 788p.

34. Logsdon J., Wood D. Business citizenship: from domestic to global level of analysis // Business Ethics Quarterly. – 2002. – Vol. 12. Is.2. – P.155-158.

35. Campbell, J. L. Institutional Analysis and the Paradox of Corporate Social Responsibility // American Behavioral Scientist. – 2006. – Vol. 49, N 7. – P.925-928.

36. Campbell, J. L. Why Would Corporations Behave in Social Responsible Way? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility // Academy of Management Review. – 2007. – Vol. 32, N 3. – P.946-967.

37. Перегудов С. П., Семенов И. С. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии. М, 2008. – 447 с.

38. Полищук, Л. И. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопр. экономики. – 2009. – № 10. – С.56-67.

39. Полтерович, В. М. Трансплантация институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С.24–25.

40. Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Малышков Г. Б. Структурные преобразования в условиях формирования «зеленой» экономики: вызовы для российского государства и бизнеса // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3. – С.7–15.

OLGA KANAeva

60 YEARS OF DEBATE ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: MAIN TRENDS AND RESULTS

Author affiliation. Olga Kanaeva (o.kanaeva@spbu.ru), PhD, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Department of Economics, Head of the Department of Economic Theory and Social Policy (Russia, St. Petersburg).

Abstract. The article examines various aspects of the concept of institutionalisation of corporate social responsibility for the entire period of its existence. The author analyses a wide range of approaches to the understanding of this phenomenon and corresponding behaviours of companies: from the traditional interpretation of CSR as charity to viewing it as an integral part of corporate strategy, a factor of sustainable development of the company and society. According to the author, further evolution of the institute of CSR should go in the direction from the microeconomic to macroeconomic level.

Keywords: corporate social responsibility, business, society, humanisation, company, competitiveness.

UDC 330.341

Статья поступила в редакцию 27.10.2015 г.

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(3), 2015

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

Web: era-oikonomos.org
Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

Константин Голубев

(главный редактор) – доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор Белорусского государственного экономического университета (Минск, Беларусь);

Юлия Чайковская

(выпускающий редактор) – кандидат экономических наук, доцент Белорусского государственного университета (Минск, Беларусь);

ПЕРЕВОД: Светлана Носова

Подписано в печать
Формат издания 70x100/16, усл. печ. листов 7.8
Тираж 100 шт
Печать цифровая
Отпечатано:
220112 г. Минск, ул.