МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

WNE

THE WORLD OF NEW ECONOMY

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

№ 2 (8), 2010 г.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ НАВИГАТОР

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
Экономические знания должны быть понятными и полезными

НОВАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ
Б. М. Смитиенко, В. Н. Титов.
Объединенная Европа и Россия – что впереди?

БИЗНЕС-БЛОГ
Н. М. Ульянова.
Рецепты успеха фирм-газелей в строительстве

СИТУАЦИЯ
А. В. Гусев.
Финансовые пирамиды в России: новейшая история и институциональные характеристики

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОРТАЛ
Н. Х. Вафина.
Интернет-магазин

ПОРТРЕТЫ
В. В. Думный.
Две ипостаси Йозефа Шумпетера

RUSSIAN AUTHORS IN ENGLISH
Н. Н. Думная.
Сетевой рост компаний: вклад в экономическое благосостояние нации

LIBRARY
Новая серия «Популярные финансы» продолжается

The World of new Economy – [WNE:/идентификация и параметры.wne]

© Журнал «**МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**». © Оригинал-макет ООО «Фининформсервис НИКА».

Автор проекта **Н. Н. Думная**, организатор проекта **В. Н. Володина, А. В. Можарова**.
Дизайн и академическая архитектура оригинал-макета **В. Н. Володиной**.
Техническое решение **И. В. Крыловой, М. В. Каштанова**.
Свидетельство ПИ № ФС77-29915. Издается с 2007 г. усл. печ. л. 6,5. Тираж 1000 экз.
Издатель ООО «Фабрика книг».
Адрес: 125468, Москва, Ленинградский пр-т, д. 49 (здание Финакадемии), ауд. 401.
Тел.: 8 (499) 943 95 78, e-mail: info@worldneweconomy.ru.
www.worldneweconomy.ru, www.worldneweconomy.com.

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

INFORMATION NAVIGATOR

EDITOR'S-IN-CHIEF COLUMN ▸ Economic knowledge should be clear and useful

INNOVATIONS AND TRENDS ▸ B. M. Smitienko, V. N. Titov. United Europe and Russia: What ahead?

BUSINESS WEB LOG ▸ N. M. Ulianova. Recipes of success of firms-gazelles in building

SITUATION ▸ A. V. Gusev. Financial pyramids in Russia: the contemporary history and institunional characteristics

EDUCATION PORTAL ▸ N. H. Vafina. Internet shop

PORTRAIT OF THE PERSON ▸ V. V. Doumny. Two faces of J. A. Shumpeter

RUSSIAN AUTHORS IN ENGLISH ▸ N.N. Dumnaya. Company growth through networks: contributing to the economic Well-being of the nation

LIBRARY ▸ A new series of brochures «Popular Finance»

The World of new Economy – [WNE:/редакционный совет.wne]

Главный редактор Думная Н. Н. – д. э. н., профессор Финансового университета при Правительстве РФ
Зам. главного редактора Юданов А. Ю. – д. э. н., профессор Финансового университета при Правительстве РФ
Зам. главного редактора Генкин А. С. – д. э. н., действительный член РАЕН, исполнительный директор Консалтинговой Группы «АСПЕКТ». Научный редактор Володина В. Н.– главный редактор журналов «Банковские услуги», «Финансы, деньги, инвестиции».
Выпускающий редактор – Муравьева А. В.– к. э. н.
Ответственный секретарь – Сергеева А. Е.
Редакционный совет.
Россия: д. э. н., проф. Б. М. Смитиенко – председатель совета; д. э. н., проф. В. В. Герасименко; к. э. н. А. Ю. Грибов; д. э. н., проф. Я. М. Миркин; д. э. н., проф. А. А. Пороховский; к. э. н. В. В. Разумов; д. э. н., проф. Д. Е. Сорокин; д. э. н., проф. А. В. Холопов; к. э. н. Р. Н. Семин; Л. М. Кветной.
Иностранные члены: доктор, проф. Д. Диккинсон (Великобритания); доктор, П. Леоче (Италия); доктор, проф. А. А. Мазараки (Украина); доктор, проф. Н. Павлов (Болгария); доктор, проф. Т. Хаймер (ФРГ); доктор, проф. С. Хан (США)

Журнал издается при содействии: Финансовая академия при Правительстве РФ, Блумсбергский университет (штат Пенсильвания, США), Университет г. Бари (Италия), Университет Саленто (Италия, г. Лечче), Франкфуртская школа финансов и менеджмента/ Университет (Франкфурт-на-Майне, Германия).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПОНЯТНЫМИ И ПОЛЕЗНЫМИ

Наш журнал одновременно и теоретический, и практический. В новом году практическая сторона будет усилена. В каждом номере читатель найдет «руководство к действию». Этот номер не составляет исключение.

Представлены статьи, которые охватывают все уровни экономической активности: от международного до национального и, наконец, фирменного.

Сделан акцент на российскую проблематику. Каждый автор, анализируя ту или иную проблему, задается вопросом – а как дела в России. При этом идеология развития должна исходить из того, что середнячки никогда не выигрывают. Нам нужны выдающиеся результаты, чтобы не быть вечно догоняющими.

Одна из целей журнала – сделать экономические знания интересными, понятными и полезными. Поэтому, начиная с этого номера, регулярно будут публиковаться совсем практические статьи для читателей, которым жить в новой компьютеризированной и виртуализированной экономике. Первая публикация такого рода посвящена Интернет-магазину.

Желаю приятного и полезного чтения.

Главный редактор – Думная Наталья Николаевна,
Заслуженный работник высшей школы РФ,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой микроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ

ОБЪЕДИНЕННАЯ ЕВРОПА И РОССИЯ – ЧТО ВПЕРЕДИ?

Б. М. СМИТИЕНКО
проректор по учебной работе, заведующий кафедрой
«Мировая экономика и международный бизнес»
Финансовый университет при Правительстве РФ, д. э. н., профессор,
Заслуженный работник высшей школы РФ

В. Н. ТИТОВ
Первый заместитель Президента –
Председателя Правления ВТБ

Рассматривая в настоящее время, на исходе первого десятилетия XXI века, комплекс проблем, связанных с местом, ролью и перспективами России в глобализирующейся мировой экономике, можно вполне определенно выявить ряд объективно существующих «узлов» внешнеэкономического взаимодействия нашей страны и, соответственно, векторов ее внешнеэкономической политики (и внешней политики в целом). Одним из важнейших здесь является сегодня и, несомненно, будет таковым в перспективе европейский вектор внешнеэкономической политики РФ. При этом нельзя не учитывать то немаловажное обстоятельство, что в современной ситуации мы имеем дело с Европой, где давно уже реализуются объединительные и даже интеграционные процессы (прежде всего в рамках Европейского союза). Состоявшийся 31 мая – 1 июня 2010 г. юбилейный, 25-й саммит Россия – ЕС подтвердил особую значимость эффективных взаимоотношений указанных партнеров (хотя и не привел к давно ожидаемым результатам, например, подписанию Базового соглашения о сотрудничестве между Россией и ЕС).

ИДЕИ ОБЪЕДИНЕНИЯ ЕВРОПЫ

Имея сегодня дело с явлением, которое можно определить как «Объединенная Европа», отметим тот немаловажный факт, что идеи объединения Европы (а, значит, и взаимодействия нашей страны с этой объединяющейся Европой) не являются детищем лишь второй половины XX столетия, когда начались процессы европейской экономической интеграции. Такого рода идеи возникли очень давно, еще в начале XVI столетия об этом писал Эразм Роттердамский[1]. Позднее эти идеи в различных вариациях развивались и другими выдающимися мыслителями, учеными, философами, политиками, писателями. Так, например, идеи «Единой Европы» были основными в работах Эмерика Крюссе, в «Великом плане» герцога де Сюлли (XVII век), в европейских проектах Уильяма Пенна и Шарля де Сен-Пьера (XVIII век) и т. д.

Обращаясь сегодня, в начале XXI столетия, к работам этих мыслителей и политиков, можно увидеть идеи, которые очень близки современным подходам к процессам единения Европы. Так, на-

пример, Уильям Пенн, один из руководителей квакерского движения в Англии, опубликовал в конце XVII века работу под названием «Очерк о настоящем и будущем мире в Европе». Это было по существу новое слово в развитии «европейской идеи», поскольку в нем сочетались попытки соединить христианский гуманизм и пацифизм с прагматическим подходом, позволявшим учитывать реальную политическую структуру Европы, разделенной на множество государств. У. Пенн разносторонне охарактеризовал выгоды, которые можно получить от обеспечения мирного порядка в Европе. Это не только сохранение человеческих жизней и плодов человеческого труда, восстановление авторитета христианства и воплощение его нравственных идеалов, но и позитивное воздействие мира в Европе на экономическую и культурную жизнь – развитие ремесел, торговли и путей сообщения в Европе, строительства, образования, искусства. Одной их центральных идей У. Пенна было создание «Европейской лиги или конфедерации». Её высшим органом должно было стать собрание представителей европейских государств (конгресс, верховный совет, парламент или палата). При этом главную функцию этого европейского форума У.Пенн связывал с мирным разрешением конфликтов между странами или (в ситуации, когда одна из конфликтующих сторон не подчиняется принятому решению и прибегает к насильственным методам) санкционированием и организацией совместных действий остальных государств с целью принудить ее к подчинению и возмещению ущерба пострадавшей стороне.

Идеи европеизма в XIX столетии развивались параллельно с идеями универсализма и космополитизма. Определенную популярность в этот период приобрел лозунг «Соединенных Штатов Европы». Так, в 1849 г. в своей речи на Парижском конгрессе мира именно эту мысль развивал знаменитый французский писатель Виктор Гюго. Характерно, что и он видел Россию в качестве непременного участника мирной, процветающей Европы. В начале XX века идеи создания «Соединенных Штатов Европы» стали снова популярными (как известно, к ним обращался в своих работах и В. И. Ульянов (Ленин).

Характерен подход У. Пенна к определению участников Европейской лиги: он называет при этом все европейские государства, завершая их перечень на востоке Польшей и тогдашней Курляндией, но считает, что «было бы достойным и справедливым» принять в эту лигу «турок и московитов». Прогноз У. Пенна в значительной степени состоялся (Турция уже многие годы стремится вступить в нынешний Европейский союз, а Россия имеет опыт реализации Соглашения о партнерстве и сотрудничестве с ЕС), а в его комплексном взгляде на европейское сотрудничество видны самые современные по нынешним меркам подходы.

ПРЕДПОСЫЛКИ ЕВРОПЕЙСКОЙ ОБЩНОСТИ

Ясно, что для европейской общности объективно существуют естественные и исторические предпосылки. Это географические факторы, связанные с относительной компактностью территории Европы (особенно ее западной части) в сравнении, например, с необъятными просторами Азии и других материков, преобладанием равнин, не разделенных горными хребтами, существованием множества судоходных рек. Впрочем, эти же предпосылки имели и негативные последствия для европейских государств, облегчая вторжение врагов. Исторически при этом расшатывалась родоплеменная замкнутость, возникали межплеменные связи, рождались, исчезали и снова возникали государственные образования, объединявшие различные этнические группы, соответственно перекраивались государственные границы. Как обоснованно пишет в связи с этим Ю.А.Борко, складываются типичные черты европейца: «высокая мобильность, относительная открытость, готовность к межнациональным контактам, способность к восприятию чужого опыта»[2].

При этом Европа на практике никогда не была единой ни этнически, ни политически. Только в самом начале ее истории периодически возникали «квазиконтинентальные» государства, искусственно объединенные силой и охватывавшие полностью или частично Западную, Южную и Срединную Европу: Древняя Римская империя (I–IV века н.э.), франкская империя Каролингов (первая половина IX столетия) и Германская, или Священная, Римская империя. Следует отметить, что именно последняя часто упоминается как прообраз единой католической и монархической Европы. Возникнув во второй половине X века и номинально просуществовав до 1806 года, Священная Римская империя уже с самого своего создания была достаточно «рыхлым» и неустойчивым образованием, фактически конгломератом феодальных государств и их владений. Поэтому ее роль как одного из первых проводников «европейской идеи» была незначительной.

Видимо, существенно большее значение имели духовные истоки европеизма, связанные со взглядами на Европу как на регион, который являет миру свой особый – европейский – тип цивилизации.

Однако эти прекрасные идеи единения Европы на практике длительное время находились в очевидном контрасте с европейскими реалиями, которые были совсем другими – династические распри, религиозная и национальная рознь и нетерпимость, конфликты и войны. Показательно в этом смысле высказывание У. Черчилля, напомнившего о том, что Европа является «самым возделанным регионом на земле», «источником христианской веры и христианской этики», «родиной большинства творений культуры, искусства, философии и науки». Назвав в качестве причин европейской трагедии «серию ужасных националистических ссор», У. Черчилль предупредил, что крушение или порабощение Европы вернуло бы ее к «временам раннего Средневековья со всей жестокостью и убожеством»[3]. Нельзя, впрочем, считать, что сегодняшняя Европа представляет собой идеальный образец межнациональной гармонии, здесь есть свои проблемы и противоречия, однако острота их в сравнении с указанными периодами в целом снизилась.

ИДЕИ ЕДИНЕНИЯ ЕВРОПЫ НА ПРАКТИКЕ

На практике идеи единения Европы были реализованы лишь во второй половине 50-х гг. XX столетия, когда она вступила на путь международной экономической интеграции. Можно полагать, что именно тогда начался переход Европы от националистических антагонизмов к иному ее состоянию и качеству, которое определяют как «солидарная Европа».

Идея единой Европы приобрела практический смысл в результате совпадения во времени и взаимодействия четырех основных факторов[4]. Первый из этих факторов связан с трагическим опытом двух мировых войн, в основе которых были конфликты взаимоотношений именно в Европе. И выбор здесь оказывается достаточно очевидным: либо мир – либо закат европейской цивилизации, который предсказывал еще в 1918 г. Освальд Шпенглер. В основе второго фактора лежит тот факт, что завершился в целом процесс «кристаллизации» западной экономический системы, главными составляющими которой являются рыночная экономика, дополненная механизмами социальной защиты, политическая демократия, правовое государство (несмотря на сохраняющиеся в этих областях проблемы). Третьим фактором стала далеко зашедшая интернационализация экономической жизни и понимание того, что протекционистские барьеры не только тормозят экономический и социальный прогресс, но и создают предпосылки возрождения национализма, что чревато новыми конфликтами и войнами. Четвертым фактором стала идея единой Европы как особого типа цивилизации, основанной на культурном наследии греко-римской античности, христианской этике, гуманистических традициях времен Ренессанса, Реформации и Просвещения, принципах либерализма.

Фактически возникло явление, которое иногда определяют как «европейское сознание», в основе которого лежит понимание Европы как чего-то большего, чем простого конгломерата народов, которым по объективным историческим причинам приходится быть соседями (и в этом смысле составляющей «европейского сознания» является европейское «добрососедство»). Одновременно с этим развивались положения не просто об уникальности, но и особой исторической «избранности» Европы, при этом весь остальной мир рассматривался как «не Европа» (в чем проявлялись определенный снобизм, высокомерие в отношении «остального мира»).

Если первая половина XX века была для Западной Европы периодом упадка, то во второй половине столетия она добилась серьезных успехов и по существу вступила в период нового возрождения. Определяющую роль в этом позитивном развитии Западной Европы (к которой затем подключился ряд стран Центральной и Восточной Европы) играет процесс международной экономической интеграции. В рамках этого процесса были пройдены этапы зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка, формирования экономического и валютного союза. Сейчас решаются задачи более тесной политической интеграции. Впрочем, продолжающееся расширение Европейского союза, на наш взгляд, в значительной мере усложняет решение этих задач и делает само интеграционное образование в Европе менее концентрированным и более «рыхлым» и аморфным. Начавшийся в 2008 г. мировой финансово-экономический кризис негативным образом отразился на развитии экономики Европейского союза и интеграционного процесса в его рамках, прежде всего на развитии экономического и валютного союза («зоны евро»). Наиболее остро весной 2010 г. эти проблемы проявились в Греции, что даже поставило под сомнение перспективы дальнейшего развития зоны евро и потребовало принятия странами ЕС ряда совместных мер, в частности, формирования масштабного «стабилизационного» фонда объемом 750 млрд. евро.

Безусловно важно то, что в последние годы в рамках Европейского союза были действительно достигнуты качественно новые, более высокие и достойные человека социально-экономические стандарты жизни и реализована впервые в новой истории комбинация «свободы и достатка» для большинства[5], что для современной России является одной из острейших проблем.

ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ЕВРОПЕЙСКОГО ЕДИНЕНИЯ

Вместе с тем, не следует преувеличивать значения объединительных тенденций во взаимодействии стран, входящих в настоящее время в состав Европейского союза, как в экономической, политической, социальной, культурной и других сферах. На практике все оказывается делом более сложным и противоречивым. Учитывая это, известный специалист в области западной культуры Ж.Барзун пишет, что не плюрализм, а сепаратизм стал сильнейшей тенденцией рубежа тысячелетий, идеал плюрализма дезинтегрировал и сепаратизм занял его место, возобладала идея, что «салат лучше, чем плавильный тигель»[6]. Хорошо известны тенденции сепаратизма в Великобритании (Северная Ирландия, Шотландия, Уэльс), во Франции (бретонцы, корсиканцы, баски и эльзасцы), на севере и юге Италии, в Испании (каталонцы и баски) и т.д. В значительной степени общей тенденцией для большинства стран ЕС является снижение рождаемости, депопуляция коренного населения и, одновременно, резкий рост иммиграции, особенно мусульманского населения. Не случайно, в Западной Европе получил распространение термин «Еврабия». Как пишут авторы доклада Национального совета по разведке США «Глобальные тенденции – 2025: Трансформированный мир», «Новые члены ослабят совокупную силу Европейского союза. Мусульманские иммигранты сделают Европу более пестрой и менее консолидированной. Пробным камнем расширения влияния Европейского союза

будет вопрос о приеме Турции до 2025 г. Европа будет в большей степени зависимой от России в сфере энергии. Более других сблизятся с Россией Германия и Италия»[7].

ЕВРОПА НА МИРОВОЙ АРЕНЕ

Действительно, степень влияния Европы на мировой арене будет зависеть от ее способности достичь большего политического единства. Вступление в перспективе в ЕС новых восточноевропейских государств может осложнить его последующее эффективное экономическое развитие. Возможное вступление в ЕС Турции влечет за собой как угрозы (из-за масштабов Турции и ее религиозных и культурных отличий), так и благоприятные возможности (в том случае, если между ней и другими членами ЕС будет достигнуто взаимопонимание по основным вопросам). «В процессе «притирки» могут быть найдены новые решения, которые помогут Европе адаптировать и интегрировать свое растущее мусульманское население»[8].

Впрочем, примерно на протяжении четырех десятилетий, до относительно недавнего времени успехи западноевропейских стран, входящих в состав ЕС, не вносили кардинальных изменений в соотношении сил между США и Западной Европой, и разрыв в макроэкономических показателях между ними был значительным. Однако сейчас, после формирования Экономического и валютного союза, повышения роли евро в мировой валютной системе и увеличения числа стран-участниц ЕС с 15 до 27, ситуация изменилась.

Европейский союз становится все более авторитетной экономической и политической силой на мировой арене. В связи с этим Европейскому союзу так или иначе придется определиться в своих отношениях с «бесспорным» лидером «западного мира» – Соединенными Штатами Америки. Одновременно с этим в мировой экономике и политике все больше выходит на передний план фактор не просто Китая, но и «большой китайской («конфуцианской») экономики», а также Индии и Бразилии, входящих вместе с Россией в такое новое образование, как BRIC. Поэтому Европейскому союзу нужно «определяться» в своих взаимоотношениях не только с США, но и новыми растущими лидерами мировой экономики.

Та добровольная зависимость от США, на которую согласилась и к которой в определенной степени привыкла Западная Европа (несмотря на имевшиеся здесь «отклонения» – например, устойчивый антиамериканизм в послевоенной Франции) во времена «холодной войны», в настоящее время уже не вполне согласуется с новой ситуацией в мировой экономике и политике. И отстоять свои позиции в новом мире Европа сможет только при условии единства, хотя как обоснованно пишет Ю. А. Борко, «в новое столетие она вошла тремя колоннами – интегрированная Западная Европа, жаждущая интегрироваться Центральная Европа и задержавшаяся на развилке истории Восточная Европа вкупе с несколькими государствами, расположенными в западной части Балкан. И для каждой из этих трех групп проблема «единой Европы» выглядит по-разному»[4]. Можно полагать, что ситуация в данной области постепенно изменяется в интеграционном направлении, но происходит этот медленно и весьма противоречиво.

РОССИЯ И ЕС

Вместе с тем идеи единой Европы немыслимы без России, потому что история нашей страны тесно переплетена с историей Европы. Россия – важнейшая составная часть Европы, хотя она представляет собой крупнейшее в мире евразийское государство. Значение России для остальной Европы (разумеется, при объективном анализе) трудно переоценить.

Об этом свидетельствует вся история наших взаимоотношений. Действительно, первое русское государство – Киевская Русь – возникло на торговом пути «из варяг в греки». В период татаро-монгольского нашествия именно Россия «закрыла собой» Западную и Центральную Европу, сама оказавшись на три долгих столетия под татаро-монгольским игом. Сбросив с себя татаро-монгольское иго, Россия в конце XV века возобновила свои политические и торгово-экономические связи с Европой. Упорные войны России с Оттоманской Портой положили в конце концов пределы османской экспансии в Европе. Именно о Россию разбились бредовые идеи Наполеона и Гитлера о мировом господстве. Поэтому исторически современная Европа и европейская цивилизация самим своим существованием во многом обязаны именно России. Можно вполне уверенно утверждать, что европейская цивилизация никогда не вышла бы на свой современный уровень без вклада в нее культуры, науки и образования, медицины, литературы, музыки и живописи России. Понимание этого очевидного факта присутствовало еще в письме выдающегося немецкого ученого Готфрида Вильгельма Лейбница Петру Великому, в котором он отмечал, что Россия могла бы стать христианским мостом, связывающим Европу и Китай в целях высшего синтеза цивилизации[9].

Россия трижды предпринимала решительные попытки преодолеть экономическое и культурное отставание от передовых европейских государств – первый раз при Петре Великом, затем в период между отменой крепостного права и началом Первой мировой войны, третья попытка имела место после 1917 г. При этом первые две попытки принесли временный успех и сблизили Россию с Европой, но своей конечной цели не достигли. Третья попытка догнать развитые страны Запада, которая была предпринята коммунистической властью в СССР, успеха не имела и фактически завершилась распадом союзного государства и усилением отставания от развитых европейских стран. Сейчас руководство России активно работает в направлении преодоления этого отставания, усилившегося в результате поспешных мало продуманных и во многом авантюристичных реформ 1990-х годов, и в начале XXI столетия здесь произошли позитивные сдвиги. Однако мировой финансово-экономический кризис 2008 г. затормозил социально-экономическое развитие России, что, конечно, негативным образом проявляется и в нашем взаимодействии с Европейским союзом.

Есть и другая, не менее важная сторона российского вклада в общеевропейское развитие, связанная с отрицательным опытом развития. Как обоснованно пишет акад. Н. П. Шмелев, «без романтических мессианских устремлений России и ее кровавых ошибок, современная европейская цивилизация вряд ли сумела бы найти тот баланс между человеческой инициативой и социальной ответственностью, между экономической эффективностью и общественной солидарностью, который составляет сегодня основу ее политической и социально-экономической стабильности и ее растущего международного влияния»[10].

Идеи сближения России и Европейского союза нашли свое отражение в ряде доктрин, концептуальных документов. В их числе – концепции «общеевропейского дома», «конфедерации Западной и Восточной Европы» (Ф. Миттеран), «Европы концентрических кругов» (Ж. Делор), таких религиозных доктрин, как концепция «христианской цивилизации», «европейского блага» и др. Уже в XXI веке появились концепции «Большой Европы», «Европы друзей» и др. В основе данных концепций и доктрин лежат объективные процессы интернационализации всех сфер общественной жизни Европы. Хотя восточная стратегия ЕС унаследовала основные принципы стратегических подходов конца XX века, однако в ней появились новые моменты – политического, экономического и геостратегического характера. Как отмечал, в частности, Дж. Пиндер, коллективная стратегия предусматривала «диалог политиков высокого уровня», создание «стабильной и открытой, плюралистической демократии

в России, основанной на принципах правового государства и поддержания процветающей рыночной экономики». Он также подчеркивал, что Россия становится фактором стабильности и формирования нового европейского порядка, и призывал в связи с этим к активному сотрудничеству с Россией для обеспечения европейской стабильности, содействия глобальной безопасности и поиска ответов на общий вызов на континенте[11].

КОНЦЕПЦИЯ «ЧЕТЫРЕХ ОБЩИХ ПРОСТРАНСТВ»

В настоящее время отношения России и Европейского союза претерпевают определенную эволюцию. Главное состоит в том, что они перешли от деклараций к непосредственной практике экономического и политического взаимодействия. В условиях перехода к новому миропорядку вопросы партнерских взаимоотношений России и Европейского союза приобретают огромное значение именно в аспекте единства Европы и повышения ее авторитета на мировой политической и экономической арене. Нас объединяют цивилизационное, культурное и, несмотря на конфликты между конфессиями в предшествующие столетия, религиозное родство, отношения взаимозависимости и общая заинтересованность в обеспечении национальной, европейской и общемировой безопасности. Несмотря на имеющиеся проблемы, в целом реализуются идеи концепции «четырех общих пространств»: пространства внешней безопасности; пространства внутренней безопасности, свободы и порядка; общего экономического пространства; общего культурного и образовательного пространства. При всей обобщенности и некоторой «расплывчатости» этих ориентиров взаимного сотрудничества они, тем не менее, определяют основное направление и основной «лейтмотив» движения России и Европейского союза навстречу друг другу, их сближения и взаимопроникновения во всех основных сферах общественной жизни.

Эти идеи «четырех общих пространств» были сформулированы в мае 2001 г., когда в ходе очередного саммита «Россия – ЕС» в Санкт-Петербурге председателем Европейской комиссии Р. Проди была выдвинута идея создания Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП), поддержанная руководством России. Указанные идеи ОЕЭП, предварительно разработанные в аналитических и прогностических центрах ЕС, выступают как ответ на вызовы современной эпохи: кардинальные геополитические и геоэкономические сдвиги и «новый гегемонизм» США, современные требования научно-технической революции в условиях глобализации, социальные изменения, происходящие в Европе. Можно сказать, что концепция Р. Проди представляет собой продукт традиционной восточной стратегии Европейского союза с учетом специфики начала XXI века. При этом ее глубинный смысл, как и ранее, связан с преодолением раскола Европы на ее западную и восточную части, а также с «освоением» экономического и цивилизационного пространства Восточной Европы на основе европейских (западных) ценностей. Однако, несмотря на отмеченные обстоятельства, выдвинутая Р. Проди идея ОЕЭП имеет основательное, глубокое содержание, так как она отражает прошлое, настоящее и возможные перспективы сближения двух гигантских географических пространств. Важно то, что данная концепция направлена на придание новых импульсов стратегическому партнерству России и Европейского союза, повышение конкурентоспособности этих полюсов развития, геополитической значимости и усиления роли как ЕС, так и России в «Большой» или Объединенной Европе.

ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Анализ главной – экономической – составляющей сотрудничества России и ЕС показывает, что к настоящему времени не удалось в полной мере реализовать те направления экономического взаимодействия, которые были зафиксированы еще в 1994 г. в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Российской Федерацией и Европейским союзом (оно начало действовать в 1997 г.). Многие положения СПС устарели (например, в нем не учитывается уже состоявшееся признание Евросоюзом рыночного статуса экономики России) и не соответствуют достигнутому современному уровню экономического взаимодействия России и ЕС, а также перспективам его дальнейшего развития. В настоящее время высказываются вполне обоснованные мнения о необходимости заключения, в дополнение к СПС, специального соглашения по инвестиционным вопросам в целях повышения роли финансовых органов ЕС в финансировании и гарантировании в России частных инвестиций стран – членов этой организации. Однако мировой финансово-экономический кризис 2008 г. во многом осложнил решение данной проблемы.

В ходе намечаемого формирования в перспективе Общего европейского экономического пространства сторонам придется подготовить ряд других соглашений и программ, которые неизбежно выйдут за рамки СПС. Изменение или замена СПС новым соглашением потребуется и в случае вступления РФ в ВТО, что фактически сделает ненужной значительную часть его положений.

Принципиальная проблема реализации СПС состоит в том, что оно фактически явилось «декларацией о намерениях», и вопрос о том, что означает «стратегическое партнерство» между Россией и ЕС, пока еще остается открытым. Остается также открытым вопрос о том, способны ли Россия и ЕС подняться на тот уровень отношений, который соответствует понятию стратегического партнерства. Характерно, что на саммите Россия – ЕС 31 мая – 1 июня 2010 г. в Ростове-на-Дону вопрос о СПС даже не рассматривался, а вместо него обсуждались проблемы «Партнерства для модернизации». По СПС у переговаривающихся сторон накопилось к настоящему времени много нерешенных проблем и взаимных претензий – от несовпадения мнений по Энергетической хартии до «разности потенциалов» в иерархии фундаментальных ценностей, которые выстроены с обеих сторон.

На саммите в Санкт-Петербурге в сентябре 2003 г. идея Общего европейского экономического пространства конкретизировались в идеи «системы пространств», а концепции ОЕЭП было дано расширительное толкование. Стали рассматриваться четыре пространства – общеэкономическое пространство; общее пространство свободы, юстиции и внутренней безопасности; внешней безопасности и, наконец, общее пространство науки и образования, включая культурные аспекты. Как обоснованно показывает проф. Л. И. Глухарев, «система пространств» – это не статичная структура, а процесс с собственной экономической базой и политической логикой, который становится многомерным и приобретает несколько измерений: экономическое, политическое, геополитическое, цивилизационное и др. И создание четырех указанных пространств представляет собой длительный, сложный, конфликтно-компромиссный процесс. Действительно, Европейский союз развивается на основе западных цивилизаций, а Россия – на базе евразийских, где немаловажное значение имеет мусульманский фактор. В этой связи система «четырех пространств» неизбежно будет полицивилизационной. Ее динамика будет зависеть и от духовно-нравственных факторов, так как толерантность и общность мировоззрения являются важными факторами сотрудничества и разрешения конфликтов[12].

Определенный успех в последние годы был достигнут в реализации таких инициатив Евросоюза, как «Северное измерение» и «Еврорегионы». Первая их них начала реализоваться в 1999 г.

Её важной составной частью является развитие трансграничного сотрудничества между сопредельными административными единицами стран-участниц (Финляндия, Швеция, Норвегия, Исландия, государства Балтии, Польша и Россия). «Еврорегионы» представляют собой по существу локализованную форму внешнеполитического трансграничного взаимодействия отдельных членов Евросоюза со странами-соседями (в том числе и с Россией). Учреждение в марте 2009 г. Европейским советом новой инициативы – «Восточное партнерство», к которой были привлечены шесть государств (Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Молдавия, Украина) было отрицательным образом оценено в России, где эта инициатива рассматривается как вызов со стороны Евросоюза в регионе, который Российская Федерация считает зоной своих интересов. Проблема состоит в том, что согласно широко распространенной в России точке зрения, Европейский союз, декларативно выступая за отмену разделительных линий в Европе, на практике способствует их созданию и укреплению и принуждает постсоветские страны, связанные определенными политическими и правовыми обязательствами с Москвой, делать стратегический выбор между Европейским союзом и Россией[13].

ПРОСТРАНСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Огромное значение приобретает сотрудничество России и Европейского союза в области науки и образования. Новым этапом в стратегии ЕС является переход к «Европе знаний». Европейским советом на совещании в Лиссабоне в марте 2000 г. было принято решение о превращении экономики ЕС в первом десятилетии XXI века в «наиболее конкурентоспособную и динамичную экономику в мире, о переходе к экономике, основанной на знаниях». Одновременно была поставлена задача формирования европейского пространства научных исследований и нововведений[14]. Лиссабонский процесс выводит на качественно новый уровень процесс унификации высшего образования, связанный прежде всего с Болонской конвенцией, участником которой с 2003 г. является и Россия, и продвигает его на уровень интеграции, формируя европейское пространство образования и науки в масштабах ЕС (27 стран).

В конечном итоге движение к «обществу знаний» в рамках ЕС неизбежно становится общеевропейским процессом, включая и Россию. И сотрудничество ЕС и России по формированию ОЕЭП и «системы пространств» может дать этому процессу новый импульс и широкие перспективы. Формирование общего европейского образовательного пространства предполагает не унификацию, а координацию, взаимообогащение национальных систем образования и образовательных культур при сохранении национального своеобразия и цивилизационных различий. Роль России, имеющей огромный интеллектуальный потенциал, культурное наследие и мощные образовательные ресурсы, в этом процессе должна быть весьма существенной, Россия способна придать этому процессу новые мощные импульсы.

Россия активно сотрудничает с Европейским союзом в области охраны окружающей среды. Именно идя навстречу пожеланиям Евросоюза и выступая при этом против позиции США, Россия в октябре 2004 г. ратифицировала Киотский протокол в области охраны окружающей среды (который, подчеркнем, до сих пор отказываются подписывать США).

В мае 2006 г. Россией и Европейским союзом были подписаны важные для двух сторон соглашения о реадмиссии и облегчении визового режима. Проблемы отмены виз во взаимодействии Россия – ЕС рассматривались и на ростовском саммите 31 мая – 1 июня 2010 г., однако своего положительного решения не получили.

ПРОСТРАНСТВО ЕВРОПЕЙСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Наконец, трудно переоценить место России в формирующейся системе европейской безопасности.

В связи с отмеченными обстоятельствами становится понятным, почему впервые в истории став в мае 2006 г. председателем Комитета министров Совета Европы (СЕ), Россия выступила с лозунгом «Европа без разделительных линий». Это отвечает долговременным интересам России и ее действительному стремлению к объединению Европы на демократических, цивилизованных началах.

Оценивая сложившиеся к настоящему времени формы и направления взаимодействия России и ЕС, следует отметить, что Россия по традиции, а также, разумеется, и с учетом своих собственных национальных интересов взаимодействует не только с наднациональными структурами Евросоюза и новыми руководителями ЕС, прежде всего с его президентом Херманом Ван Ромпеем, но и с отдельными странами – членами ЕС. Характерно при этом, что двустороннее сотрудничество оказывается нередко существенно более плодотворным и продвинутым. Лиссабонский договор в данном случае сохраняет «окно возможностей», конкретизируя в правовом поле ЕС вариант развития сотрудничества с третьими странами в формате групп заинтересованных стран-членов (ст. 20 Договора о Европейском союзе и ст. 326–334 Договора о функционировании Европейского союза). Такое «продвинутое сотрудничество» может осуществляться группой стран в составе не менее девяти заинтересованных стран-членов (при условии открытого членства в проекте). Важно, что тем самым из отдельных сфер отношений Россия – ЕС могут устраняться деструктивно действующие государства. Однако, к сожалению это «продвинутое сотрудничество» в направлении третьих стран не распространяется на сферу общей внешней политики и политики безопасности и сферу обороны. Определенную возможность развивать «продвинутое сотрудничество» дает и поощрение приграничной кооперации в формате регионов двух и более стран-членов Евросоюза и России, и к действующим в настоящее время в данной области шести проектам можно было бы добавить новые. Кроме того, уже признанным элементом институционального механизма становится «Группа евро», за которой кодифицировано право принятия самостоятельных решений без вмешательства стран извне «еврозоны», что открывает дополнительные возможности оперативного взаимодействия Европейского центрального банка и Центрального банка РФ (в том числе и по мерам преодоления и профилактики финансово-экономических кризисов)[15].

МНОГОВЕКТОРНАЯ ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Вместе с тем, укрепление экономических и политических позиций России в современном мире не сводится, естественно, только к развитию взаимоотношений с европейскими странами и такой, объединяющей многие из них, структурой, как Европейский союз. Более того, на общехозяйственное развитие Российской Федерации начинает негативно влиять сложившийся в последние годы гипертрофированный «евроцентризм» во внешнеэкономических связях в ущерб другим их направлениям. На торговлю с ЕС в настоящее время ориентировано почти 85% российской внешнеторговой инфраструктуры и основная часть кредитных заимствований. Локомотивом же мирового хозяйственного развития в начале XXI века выступает Азия. Но на восточное направление ориентировано всего около 1/5 внешней торговли России. В числе прочего, это усугубляет экономическое отставание Сибири и Дальнего Востока России, куда «сигналы роста» из ЕС не доходят или доходят лишь весьма слабо.

Россия, как крупнейшая в мире с точки зрения своей территории евразийская страна, объективно должна развивать многовекторную внешнюю политику. Это касается взаимоотношений с США,

Китаем, Индией, другими государствами и их объединениями и союзами. Важнейшей сферой экономических и политических взаимоотношений России является постсоюзное пространство, где решаются задачи развития эффективных связей с сопредельными странами – бывшими республиками СССР. Здесь актуальны проблемы дальнейшего совершенствования экономических и политических взаимоотношений в рамках Союзного государства России и Белоруссии, Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России, Евразийского экономического сообщества.

Учитывая то, что к середине XXI столетия, по имеющимся сегодня оценкам, Китай по масштабам ВВП превзойдет США, Индия приблизится к Китаю, а центр международной экономической, а, возможно и политической жизни переместится в Азиатско-Тихоокеанский регион, Россия не может развивать плодотворные взаимовыгодные отношения с ними, оставаясь только в рамках европейской «идентичности». Поэтому специфическое евразийское положение России, предопределяющее ее значительные геополитические и геоэкономические преимущества, объективно требует активной многовекторной внешней политики.

В основе взаимоотношений со всеми этими странами, их группировками и союзами лежат прежде всего национальные экономические и политические интересы России. Реализация этих интересов на практике предполагает динамичное социально-экономическое развитие России на основе модернизации ее экономики, восстановление и упрочение ее позиций и авторитета как ведущей мировой державы.

---

1. *Цит. по: Rougemont D. The Idea of the Europe. – N.Y. – L., 1966. P. 86.*
2. *Борко Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2003, с. 45.*
3. *Churchill W. A Speech at Zurich University, 19 September 1946 //Brugmans H. L'idee europeenne, 1920–1970. Bruges, 1970. P. 373.*
4. *Борко Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе. – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2003, с. 426–427.*
5. *См.: Гринберг Р. Россия и Евросоюз: как совместить их интересы и ценности //Человек и труд, 2006, № 2, с. 13.*
6. *Barzun J. From Down to Decadance: 500 Years of Western Cultural Life. N/Y.: Harper-Collins Publishers, 2000. P 25.*
7. *Global Trends 2025: A Transformed World. National Intelligence Council. November 2008. www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html*
8. *Уткин А.И., Федотова В.Г. Будущее глазами Национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025 года. Изменившийся мир. – М.: Институт экономических стратегий, Международная Академия исследований будущего, 2009, с. 87.*
9. *Сборник писем и материалов Лейбница, относящихся к России и Петру Великому. – СПб., 1873, с. 207–312–313.*
10. *Шмелев Н.П. Россия и современная Европа: взгляд с двух сторон //В монографии «Европа перемен: концепции и стратегии интеграционных процессов» /Под ред. Глухарева Л. И. – М.: Крафт+, 2006, с. 17–18.*
11. *Пиндер Дж. И., Шишков Ю. Евросоюз и Россия: перспективы партнерства. – М., 2003, с. 155.*
12. *Европа перемен: концепции и стратегии интеграционных процессов /Под ред. Глухарева Л.И. – М.: Крафт+, 2006, с. 144–149.*
13. *См.: Бусыгина И., Филиппов М. Евросоюз: от частного к общему //Россия в глобальной политике. – М., 2010, № 1, с. 130.*
14. *Opter pour la croissance: connaissance, innovation et emploi dans une societe fondee sur la cohesion. Commission Europeenne. 2003. P 17.*
15. *См. подробнее: Иванов М. Лиссабонский договор и интересы России //Россия в глобальной политике. – М., 2010, № 1, с. 142–145.*

РЕЦЕПТЫ УСПЕХА ФИРМ-ГАЗЕЛЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ[1]

Н. М. УЛЬЯНОВА,
студентка Финансового университета
при Правительстве РФ

Строительство является одной из наиболее важных отраслей отечественной экономики. Ее состояние во многом определяет уровень развития общества и его производственных сил. По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны.

В строительной отрасли действуют около 70 тысяч строительно-монтажных организаций. трансформационные процессы в экономике страны и разгосударствление крупных государственных и монтажных трестов привели к резкому увеличению числа малых и средних строительно-монтажных организаций различных форм собственности.

В таких условиях не может не возникнуть вопрос, в чем же состоят секреты успешного строительного бизнеса в России?

Подчеркнем, что речь идет именно о строительных фирмах, а не о фирмах-риэлторах, которые получают непомерные прибыли (в соотношении с себестоимостью), держа цены на недвижимость очень и очень высокими. Что это за правила и принципы, которых придерживаются успешные строительные и монтажные предприятия, ДСК и ССК, производственные объединения и промышленные группы?

Прежде всего, следует обрисовать сложившуюся на строительном рынке ситуацию, характеристики и возможности, действующих здесь конкурентов. Вообще говоря, положение в этой отрасли весьма неоднозначно. Одни фирмы объединяются в крупные группы, выполняющие весь спектр работ, от проектной и инвестиционно-девелоперской до риэлторской (например, ГК ПИК или ОАО «Дальэнергомонтаж», входящий в состав крупнейшего инжинирингового холдинга ОАО «Группа Е4»). Другие же остаются независимыми и сами находят подходящие заказы.

Важной особенностью строительства является то обстоятельство, что большинству строительных компаний уже исполнился не один десяток лет. Длительная история самостоятельного существования имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К первым, несомненно, относится накопленный опыт, связи на рынке, устойчивый коллектив. Одновременно, однако, в наследство от

предприятий, строивших в свое время БАМ или электрический «каркас» Дальнего Востока в 50-ых годах прошлого века, современным компаниям достались и устаревшая технология, и исчерпавший ресурс технический парк.

В 1990-ые годы положение большинства предприятий было совсем тяжелым. Общее кризисное состояние отечественной экономики, спад инвестиционной деятельности, высокие темпы инфляции, кризис неплатежей вызвали сокращение спроса на недвижимость более чем в 3 раза. Инфляция, съедающая оборотные средства, порочная амортизационная политика (проедание амортизационного фонда) и многие иные факторы дополнительно осложняли положение хозяйствующих субъектов в этой сфере.

Положение изменилось с началом активного экономического роста, который не просто затронул строительную отрасль, но и предопределил строительный бум. За четыре года (с 2004 по 2007) ежегодный объем строительства жилья вырос в 1,5 раза. Строительный бум из столицы распространился и в регионы, где рынок жилья развивается по московскому сценарию: точечную застройку вытесняет массовая. В 2006 г. темпы строительства превысили показатели 2005 г. в 78 из 84 субъектов Федерации. В 2007 г. было сдано около 60 млн. м^2, из них 10–12 млн. м^2 - в одном только Московском регионе. Такими темпами жилье в России не строилось со времен СССР, когда в лучшие годы вводили до 80 млн. м^2 в год[2].

Другими словами, внешняя обстановка в строительстве – в отличие от многих других отраслей – способствовала появлению фирм-газелей. Более того, априорно можно допустить, что в строительстве помимо «истинных газелей» вероятно появление и «ложных газелей», чей успех обусловлен не эффективной предпринимательской хваткой самих фирм, а общей перегретой конъюнктурой рынка.

Анализ группы строительных компаний[3] позволяет выделить следующие черты подлинного успеха:

1. **Активная инвестиционная деятельность по замене/приобретению оборудования**. Как уже отмечено, это - важная составляющая успешной стратегии развития. Из исследованных фирм активными действиями в данном направлении особо отличились ЗАО «ПМК-98» (сравнительно молодая, но перспективно развивающаяся строительная организация, работающая в нескольких регионах: ЯНАО, Республике КОМИ, Ненецкого автономного округа и др.) и ЗАО «Гатчинский ССК», о котором речь пойдет позже.

2. **Снижение себестоимости производства**. Рецепт, отчасти связанный с первым, т.к. замена оборудования может идти одновременно с переориентацией производства на более экономичные технологии (экономичные во всех смыслах, включая и временные затраты). Известно, что в строительстве даже незначительное снижение издержек по сравнению с конкурентами порой играет наиважнейшую роль в создании конкурентных преимуществ.

3. **Поиск новых ниш и нереализованных потребностей покупателя**. Переориентация на более перспективные рынки. В строительстве большинство перспективных ниш, безусловно, связано с рынком жилья. Причем эффект дает строительство именно широко востребованной недвижимости. Общая идеология проектов должна быть направлена на производство массового, доступного среднему классу жилья с максимальным количеством одно-, двухкомнатных квартир.

4. **Приобретение конкурентных преимуществ через внедрение более совершенных, уникальных технологий**. Подчеркнем, что этот фактор приносит успех не только и не столько в связи со снижением издержек, сколько в связи с появлением более конкурентоспособной конечной

продукции. В нашем случае речь может идти, например, о более совершенной звукоизоляции, как у трехслойных стеновых панелей, использующихся в панельном строительстве уже упомянутым здесь Гатчинским ССК или о технологии микротоннелирования, наиболее эффективном методе строительства, реконструкции и ремонта коммуникаций, применяющийся НПО «Мостовик».

Рассмотрим подробнее, как изложенные принципы применяют на практике некоторые из исследованных фирм.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ГАТЧИНСКИЙ ССК»

«Гатчинский ССК» – одно из самых известных в Северо-Западном регионе предприятий, выпускающее панели для строительства жилых домов и административных зданий, а также железобетонные конструкции широкой номенклатуры. Панельные дома, построенные ГССК, считаются лучшими в Санкт-Петербурге. Кроме того, комбинат является единственным в регионе предприятием, серийно строящим школы и детские сады. Технология изготовления железобетонных конструкций позволяет ГССК возводить коттеджи, гаражи и складские помещения. В 2000 году предприятие вошло в состав ПО «Ленстройматериалы».

Для Северо-Западного региона России создание в 1974 году Гатчинского ССК имело огромное значение. За первые шесть лет работы комбинат построил почти 800 объектов для сельского хозяйства. В 80-е годы в «ассортименте» ГССК появились школы и детские сады, административные здания и торговые центры. Комбинат начал вести строительство в Новгородской, Горьковской, Вологодской, Ивановской областях, Набережных Челнах.

В 1992 году, уже в условиях рыночной самостоятельности предприятие было переориентировано на перспективную нишу – строительство жилых домов. Два года спустя государственная комиссия приняла первый четырехэтажный дом в городе Петрокрепость, Ленинградской области. Затем ГССК активно наращивал свои возможности на перспективном субрынке: приступил к строительству пяти- и семиэтажных, а с 2002 года шестнадцатиэтажных зданий. Комбинат постоянно работает над качеством и «товарным видом» продукции. Из общей градостроительной застройки построенные из панелей завода здания выделяются декорированными каменной крошкой фасадами и цветной кровлей, отделанной металлочерепицей.

За последние 10 лет комбинат построил в Ленобласти и Санкт-Петербурге 41 дом общей площадью 270 тыс. м^2. Все четыре типовых рецепта успеха проявляются в стратегии ГССК весьма отчетливо.

Во-первых, ГССК ведет активную политику обновления оборудования. Управляющая компания ЗАО «Ленстройтрест» провела большие инвестиции в производство (около 6 млн. евро), повысив эффективность и качество производимой продукции.

Во-вторых, для снижения издержек система теплоснабжения комбината была переведена с пара на продукты сгорания природного газа. Одновременно решалась и задача повышения качества крупнопанельной продукции, поскольку переоснащение системы тепловой обработки железобетонных изделий с пара на газ повышает прочностные и эстетические характеристики изделий.

В-третьих, ГССК активно продвигается на новые рынки, развивая перспективную технологию сборно-монолитного каркаса (считается, что рынок каркасного жилья может в будущем составить

около 50%, т. к. это гораздо более быстрая – около 4 этажей в месяц – и дешевая технология, чем то же кирпично-монолитное и панельное строительство). С ее помощью можно возводить современные строительные объекты различного назначения, требующие больших свободных площадей со сборными и сборно-монолитными перекрытиями. В компании уверяют, что эта технология позволяет снизить себестоимость работ до 30%.

Основу линии каркасного домостроения составили передовые технологические системы «Аркос» и «Рекон», позволяющие строить здания высотой до 30 этажей, с высокими потребительскими характеристиками и свободной планировкой. Подобные технологии, по мнению экспертов, по¬зволят сделать каркасное домостроение одним из наиболее перспективных направлений в современном отечественном строительстве. Ведь до недавнего времени оно считалось «непрестижным» из-за отсутствия на рынке необходимых высококачественных материалов. Теперь ситуация должна измениться.

Элементом конкурентных преимуществ можно назвать и то, что областные власти также делают ставку на развитие этого технологического направления. «Для области это имеет огромное значение. Особенно в рамках программы «Доступное жилье». Новая технология позволяет быстро и с низкой себестоимостью возводить дома с любыми фасадами, легко вписывая их в архитектурный ландшафт. По каркасной технологии можно возводить и торговые центры, и промышленные здания, что актуально для всех районов области», – считает губернатор Ленинградской области Валерий Сердюков[4].

Помимо собственного строительства, фирма продвигает изделия своего производства на объекты других застройщиков. Так, уже получен заказ от компании «ИВИ-93» на строительство дома в Пушкине. Интересуются технологией также фирмы «ЮИТ Лентек», «Эталон-ЛенСпецСМУ», «М-Индустрия». Например, один из топ-менеджеров холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» сказал: «Я не думаю, что каркасное домостроение резко начнет вытеснять тот же монолит, но оно создаст на рынке новую нишу»[5].

Кроме того, компания не собирается отказываться и от традиционного панельного строительства, на которое она поставляет материалы под маркой «Оптима». На этом субрынке у фирмы также есть уникальные для региона технологии. Благодаря использованию трехслойных стеновых панелей, которые состоят из двух слоев тяжелого армированного бетона и утепляющего слоя пенополистирола, показатели энергосбережения и звуконепроницаемости сравнимы с добротной кирпичной стеной. Толщина такой панели 400 мм. Ее применение позволяет экономить до 40% теплоэнергии и повысить уровень звукоизоляции до 87 дБ (обычно этот показатель не превышает 50 дБ). Только в домах ГССК по такой же технологии изготовлены плиты межэтажных перекрытий. Применение этих материалов позволяет значительно повысить межэтажную тепло- и звукоизоляцию и устранить один из самых явных недостатков панельных домов, неизменно вызывающий нарекания новоселов – глубокие швы на потолках.

Следует упомянуть, что Гатчинский ССК – единственное предприятие в Ленинградской области, серийно строящее детские сады, школы. Благодаря высокому качеству продукции Гатчинского ССК, школы, возводимые комбинатом, признаны типовыми для областной программы под патронажем губернатора Ленинградской области Валерия Сердюкова. Возможно, не стоило бы упоминать об этом факте, вряд ли возможном без использования административного ресурса, а потому не относящемся к честным конкурентным преимуществам, если бы в России административный ресурс не значил так много. К тому же публичное признание достоинств продукции ГССК – при любом уровне административного ресурса – вряд ли бы случилось на пустом месте, без подкрепления реальным качеством изделий.

Характеризуя среднегодовые темпы роста важнейших экономических показателей по отрасли и по предприятию, можно сделать вывод о том, что выручка компании за 1999–2006 г.г. росла приблизительно с той же скоростью, что и по отрасли (+35,7% против +36,9%, соответственно). Темпы роста основных средств, в 2 раза превышающие отраслевые (+30,5% против +15,3%), можно объяснить крупными вложениями в 2005–2006 годах (см. график), а отрицательная динамика чистой прибыли, возможно, связана с непрозрачным отражением доходов компании.

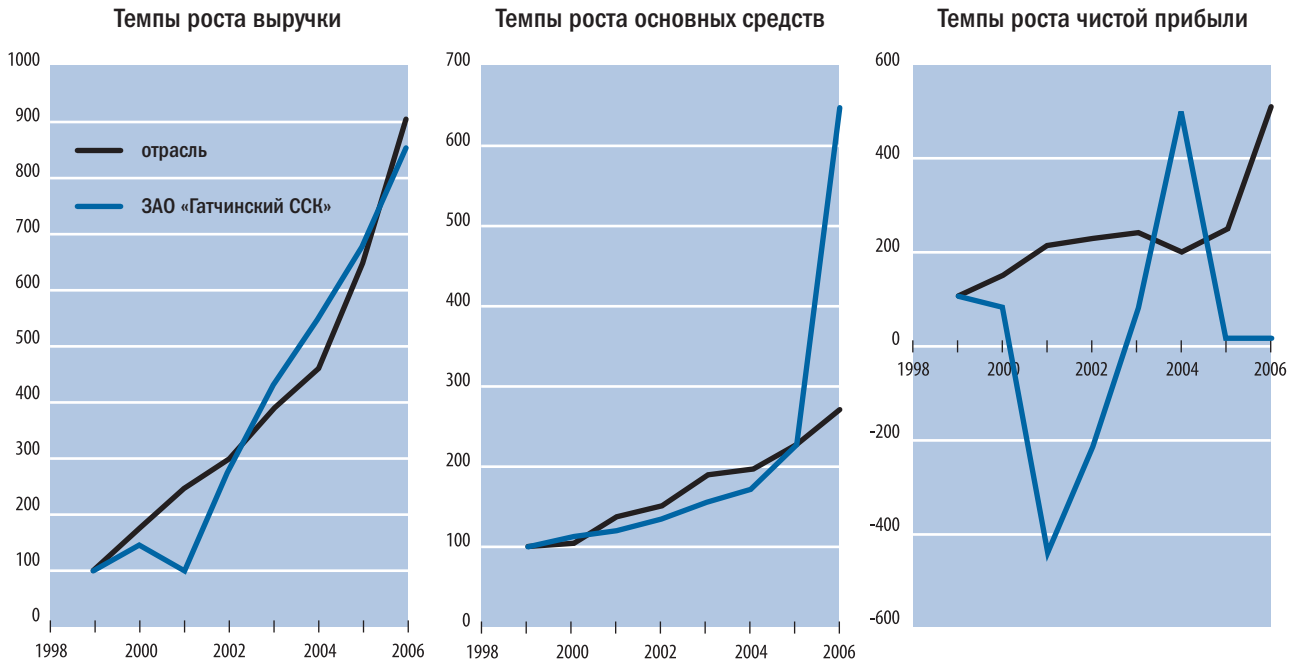

Рис. 1. Основные показатели ГССК (1999–2006 г. г., 1999=100)

В целом о предприятии можно говорить как об очень перспективном. Оно активно развивалось в последнее десятилетие, и недаром занимает одну из важнейших позиций в своем Северо-Западном регионе. Если на начальном периоде развития его успехи можно было объяснить преимущественно общенациональным улучшением строительной конъюнктуры (впрочем, активно использованной ГССК, благодаря смещению производственной активности в наиболее перспективную нишу), то активные капиталовложения последних лет свидетельствуют о его превращении в подлинную газель.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ВОСКРЕСЕНСКИЙ ДСК»

ЗАО «Воскресенский домостроительный комбинат» – одно из ведущих предприятий отрасли в Московской области, основанное в мае 1965 года. На оборудовании Воскресенского ДСК в советские времена выпускали детали для крупнопанельных жилых домов высотой до десяти этажей.

В течение 2000–2003 годов ДСК произвел техническое перевооружение и на сегодня является мощным, современным предприятием, в составе которого 9 производственных цехов, 2 строительно-монтажных участка. Общая численность работающих на комбинате превышает 1000 человек. Их основной задачей является выпуск деталей нового поколения, с повышенными теплотехническими свойствами для домов серии И-1724 и В-2005. На основе перспективных серий И-1724, В-2005 строятся и сдаются двух, трех и пяти-секционные 17-ти этажные дома в городах Московской области (Люберцах, Балашихе, Железнодорожном, Раменском, Жуковском, Долгопрудном, Сходне).

В 1996 году предприятие находилось на грани банкротства, из 1200 работавших на нем человек осталось 350. Не было средств на финансирование, зарплату, росла огромная задолженность. Ситуация пореформенного периода хорошо всем известна. Нужно было думать о выживании, сохранении производства, и чтобы удержаться на плаву в новой экономической ситуации, ДСК стал осваивать выпуск продукции для индивидуального и промышленного строительства. Основными изделиями комбината стали фундаментные блоки, железобетонные кольца, бордюрный камень, дорожные плиты, бетон, раствор и многое другое.

Но на Воскресенском ДСК понимали: чтобы вырваться вперед, нужно осваивать новые технологии. В 1997 году ДСК принял решение уйти от прежних способов производства, определив для себя стратегию дальнейшего развития.

Как и Гатчинский ССК, Воскресенский ДСК применил почти все принципы успеха, выведенные выше.

Как уже отмечалось, комбинат в 2000–2003 году провел почти полное перевооружение, причем комбинат активно приобретал и оборудование новейших технологий.

К числу технических новинок на комбинате можно без сомнения отнести бесперебойную и эффективную работу испанской линии «Тенсиланд», предназначенной для крупносерийного производства преднапряженных пустотных плит перекрытий. Технология непрерывного формирования на одиннадцати 75 метровых дорожках позволяет производить до 120 тыс. м^2 пустотного настила ежегодно.

При более высоком качестве себестоимость плит, произведенных с помощью новой технологии, на 25–30% ниже стоимости изделий, изготовленных традиционным способом. Введение в строй технологической линии «Тенсиланд» позволяет снижать стоимость одного квадратного метра площади возводимого жилья, производственных и общественных зданий. Еще одна особенность - возможность планировать каждую квартиру практически индивидуально, привязываясь лишь к местам прохождения внутренних коммуникаций. На линии формуется предварительно напряженная пустотная плита длиной в 75 метров. После формовки такую «дорожку» разрезают на плиты любой нужной длины (до 9,5 метра, более не позволяют требования к прочности перекрытия). Таким образом, проектировщики не привязаны к размерам стандартной формы, как было прежде, и могут теперь делать большие пролеты, образовывая просторные помещения. Кроме того, такая плита обладает еще двумя преимуществами: во-первых, в отличие от стандартной, которая должна опираться на три стороны (причем две их них – длинные), преднапряженная плита может опираться лишь на две короткие. А во-вторых, в силу применяемой технологии заливки, нижняя поверхность такого перекрытия получается почти идеально гладкой. А значит, такой потолок не нужно штукатурить: красить или оклеивать можно прямо по бетону.

Говоря о выборе Воскресенским ДСК целевой ниши, следует сказать, что Воскресенский ДСК делает ставку на потребителя среднего класса. ДСК строит дома смешанной конструкции – панель, облицованная кирпичом. Это перспективное направление имеет ряд преимуществ. Во-первых, такие дома быстро возводятся, что позволяет воплотить гибкое планировочное решение, во-вторых, и что немаловажно, они дешевле монолитных. Что касается звукоизоляции и морозостойкости, в качестве утеплителя применяется пенополистирол и керамический кирпич – самый лучший изолирующий материал. Им же полностью отделываются фасады зданий. Особенность домов в том, что возводят их блок-секциями, а это позволяет привязывать композиционно к любому ландшафту. Многоэтажные здания серии И-1724 возводятся практически со скоростью обычного панельного здания. Но

при этом они обладают всеми достоинствами кирпичного дома – отсутствием промерзающих швов, архитектурным и цветовым разнообразием фасадов. Да и стоимость квадратного метра жилья комбинированного панельно-кирпичного здания сопоставима со стоимостью в панельном доме.

Помимо жилищного строительства компания строит и другие объекты. В 2008 году комбинат приступил к строительству бизнес-центра в Воскресенске. Но основная деятельность - это все-таки жилищное строительство, и в будущем ДСК намерен продолжать строительство жилья, концентрируясь в городах Московской области.

Сегодня ДСК занимается проектированием нового жилого микрорайона в Воскресенске. Это огромная территория со всей инфраструктурой: детскими садами, школами, спортивными городками, магазинами, офисами и т. д. Микрорайон будет называться «Лесной» и рассчитан на 11 тысяч жителей. В дальнейшем также намечается застройка старой, промышленной зоны города в Москворецком квартале. Планируется построить порядка 70 тысяч квадратных метров жилья. Такое решение продиктовано необходимостью пополнения рабочей силой промышленной зоны города. ДСК намерен также возвести здесь служебное жилье для своих сотрудников примерно на 4 тыс. квадратных метров.

Обращаясь к количественным показателям, следует сказать, что предприятие росло гораздо более быстрыми темпами, чем отрасль в целом. Так, например, темпы роста выручки почти в 2 раза превышают соответствующий отраслевой показатель (66,2% против 36,9%), да и темпы роста основных средств превышают отраслевые приблизительно в 1,5 раза (22,3% против 15,3%). Характерно, что в данном случае наблюдается и отчетливое превышение темпов роста прибыли по сравнению с отраслевым уровнем (39,8% против 26,1%) – см. рис. 2.

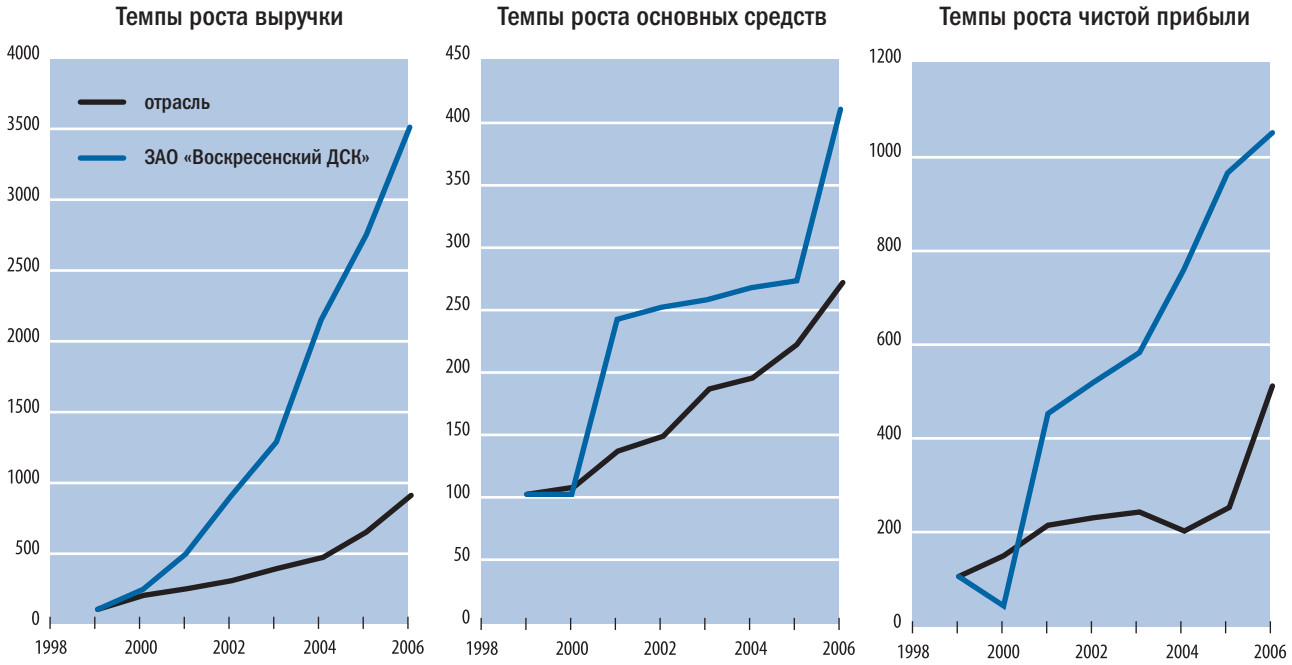

Рис. 2. Основные показатели «Воскресенского ДСК» (1999–2006 г. г., 1999=100)

В целом представляется, что в случае «Воскресенского ДСК» мы имеем дело со сложившейся газелью. Резкое возрастание (показанной) прибыли в последние годы, например, с высокой вероятностью свидетельствует о нужде во внешнем финансировании, типичном для газелей в зрелом со-

стоянии, когда собственных средств уже не хватает для поддержания набранных темпов роста. Что до перспектив предприятия, то можно отметить, что технология производства преднапряженных плит создала комбинату сильные конкурентные преимущества, в том числе и по снижению издержек, что возможно, позволит ему и в дальнейшем обеспечивать себе высокую выручку и достаточно большие темпы роста.

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ

Гатчинский ССК и Воскресенский ДСК – компании не только одной отрасли, но и одного направления производства (обе компании имеют код ОКВЭД 45.21.1), что позволяет сопоставить их стратегии. Эти две компании действительно имеют много общего: обе работают в областных регионах двух столиц, обе приблизительно в одно время (2000–2004) проводили перевооружение, однако, в качестве конкурентных преимуществ выбрали совершенно разные технологии. Причем сейчас, пожалуй, невозможно сказать, какая из них является более перспективной. Технология преднапряженных плит, используемая Воскресенским ДСК, позволяет строить дома свободной планировки, так же как и каркасное строительство, применяемое в ГССК, хотя технологии совершенно отличаются. Возможно, конечное слово останется за более низкими издержками, а, возможно, за открываемыми архитектурными перспективами. Говорить, какая из технологий совершеннее и прибыльнее, пока что преждевременно.

Как и вся строительная отрасль обе фирмы тяжело пережили кризисные 2008–2009 г. г. В 2010 году обстановка начала меняться к лучшему. Очевидно, именно способность возобновить рост в пост-кризисный период и станет подтверждением правильности одной из или обеих описанных стратегий.

---

[1] *Работа выполнена в рамках совместного проекта Финансовой Академии (Финансового университета) и журнала «Эксперт» – «Русские газели»: Быстрорастущие фирмы среднего бизнеса в России (рук. – проф. Юданов А. Ю.)*

[2] *Информация с сайта http://www.rb.ru/biz/markets/show/67/*

[3] *ЗАО «Воскресенский ДСК», ЗАО «Гатчинский ССК», ЗАО ПМК-98, ЗАО «Курортпроект», ОАО «Востоктехмонтаж», ОАО «Сибстроймеханизация», ООО « НПО Мостовик» и ОАО «Дальэнергомонтаж».*

[4] *http://www.gorodovoy.spb.ru/*

[5] *«Каркасная альтернатива», с сайта http://www.novostroy.su/*

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ В РОССИИ: НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

А. В. ГУСЕВ,
аспирант Финансового университета
при Правительстве РФ

Автор идеи в короткие сроки хорошо заработать, не прилагая при этом больших усилий, неизвестен. Однако сама идея во все времена выглядела крайне привлекательно. Поэтому финансовые пирамиды, обещающие огромные дивиденды с небольших вкладов, пользовались популярностью в прошлом и пользуются ею сейчас на всех экономических уровнях – от мелких мошенников до отдельных государств. Опыт создания «финансовых пирамид» в зарубежных странах не ос¬тавили без внимания и отечественные «пирамидостроители».

ЧАСТЬ 1. ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Первые опыты «пирамидального строительства»

Первая российская пирамида была создана в 1992 году в Перми: жителям города предлагали купить за полцены мешок сахара при условии, что каждый желающий приведет с собой еще двоих. Позже этот принцип использовала печально известная фирма «Властилина»: в 1994 году она предлагала возможность получить автомобиль за полцены через какое-то время после внесения денег. За это время за счет притока взносов новых участников аккумулировались деньги, которых хватало на автомобили для первой очереди и так далее.

В середине 90-х стало действовать сразу несколько организаций, функционирующих на основе пирамидальных выплат и «камуфлирующих» себя под акционерные общества: «Тибет», «Чара», «Русский дом Селенга» и другие. И среди них, безусловно, наиболее крупной и скандально известной стало АО «МММ». Эта компания продавала собственные акции и покупала их обратно, причем цена все время искусственно повышалась компанией, что создавало стимул к вложениям. Таким образом был создан мини-рынок акций компании с ежедневным объявлением котировок. Со временем организаторы создали ряд новых юридических лиц, содержащих слово «МММ» в названии. Это позволяло отказываться от выполнения собственных обязательств, переходя к выкупу акций только очередного юридического лица.

Что касается компании «Русский Дом Селенга», то она, по мнению Г. Г. Димитриади, фактически кредитовалась у населения, не имея лицензии на выполнение банковских операций. На разбирательстве, инициированном не получившими свои деньги вкладчиками, организаторы продемон-

стрировали бланки договоров аренды денежных купюр с конкретными номерами (!), которые они обязывались вернуть. Причем, по утверждению ответчиков они выполняли свои обязательства, пока не «исчез» реестр с упомянутой информацией[1].

В 1992 году стало известно уже о 9 аналогичных организациях в 7 регионах России: число потерпевших составило 150 тыс. человек, а сумма похищенных денежных средств – 157,5 млрд. рублей. В 1993 году совершено уже 33 аналогичных мошенничества в 17 регионах страны, а сумма похищенных денег возросла до 300 млрд. рублей и 218 тыс. долларов США[2].

Активная деятельность «финансовых пирамид» продолжалась вплоть до сентября 1994 г. – марта 1995 г., после чего пошла на спад[3], но полного их исчезновения не произошло. После крушения «финансовых пирамид» в крупных городах развернулась деятельность по их созданию в регионах, малых и средних городах – именно там, где у людей не было личного опыта участия в «финансовых пирамидах» – которая продолжалась еще несколько лет. Так, например, «финансовая пирамида» АОЗТ «Госстрой», действовавшая в г. Челябинске и предлагавшая приобретение квартир в рассрочку, была создана в марте 1995 г. и действовала по декабрь 1997 г.[4]

В конце 90-х годов XX века – начале XXI века началась новая волна возбуждения уголовных дел о мошенничествах, совершенных по принципу «финансовых пирамид». Так, если в 2000 году по данным фактам было возбуждено 7 уголовных дел, то только за 10 месяцев 2003 года в 27 регионах страны возбуждено уже 55 дел этой категории[5]. Иными словами, пресловутые «финансовые пирамиды» обрели вторую жизнь.

Вместе с тем разоблачение деятельности лиц, совершивших мошенничества с использованием принципа «финансовой пирамиды», принятие нормативно-правовых актов по защите прав вкладчиков и иные позитивные изменения обусловили изменение в принципах построения «финансовых пирамид». Они стали позиционировать себя как организации сетевого маркетинга, различные клубы, общества поддержки предпринимателей, инновационные фонды, появились и жилищные, или строительные, пирамиды[6]. Таким образом, можно говорить о появлении «финансовых пирамид» второго поколения, хотя «финансовые пирамиды» в чистом виде или «пирамиды» первого поколения также еще не ушли в прошлое[7].

«Финансовых пирамид» в России в зависимости от времени и вида деятельности можно условно разделить на «финансовые пирамиды» первого и второго поколений. При этом основным критерием разграничения является именно вид деятельности, под предлогом осуществления которого привлекались финансовые средства.

«Финансовые пирамиды» первого поколения

«Финансовые пирамиды» первого поколения активно действовали в России в период с 1991 по 1997 гг., и продолжили действовать в 2007–2008 гг.[8], – это «пирамиды» первого поколения, или «пирамиды» в чистом виде. Такое наименование обусловлено тем, что данные «финансовые пирамиды» предлагали вкладчикам разнообразные и выгодные финансовые инструменты для частного инвестирования, «новые», часто незнакомые инвестору финансовые услуги, обеспечивающие необычно высокую доходность и надежность. Данные организации ничего не производили, не имели товара, а выплаты осуществляли исключительно за счет привлечения финансовых средств новых вкладчиков (партнеров и пр.) с отсрочкой платежа. Нередко подобные «финансовые пирамиды» именуют также «пирамидами Понци»[9].

«Финансовые пирамиды» в чистом виде включали две разновидности:

1. денежные – привлекающие денежные средства потерпевших (физических и юридических лиц), обещая последующую выплату денег и процентов по ним. Например, АОЗТ «Русский дом Селенга», «Чара-Банк», АКБ «Элин-Банк» и многие другие;
2. товарные – привлекающие денежные средства физических и юридических лиц и обещающие вкладчикам получение определенного товара на вложенные деньга (автомобилей, бытовой техники, недвижимого имущества и пр.) с отсрочкой получения товара. Например, ИЧП «Властелина», АОЗТ «Росстрой» и другие.

«Финансовые пирамиды» второго поколения

И тем не менее, в конце 90-х строительство финансовых пирамид в России продолжилось. Как и в начале 90-х, люди передают свои накопления под сомнительные гарантии малознакомым лицам, поскольку способы отъема денег у населения у нынешних пирамидостроителей стали гораздо более изощренными, нежели у их «коллег» первой волны. Весьма показательно, что они предпочитают проявлять активность в небольших российских городах и действовать методом мягкого убеждения с использованием полулегальных инструментов.

Одна из последних по времени финансовых пирамид в России описана в документальном романе В. Крейнина «Конец утопии», который описывает историю создания и краха крупнейшей финансовой пирамиды России начала 2000-х, как и кем она создавалась и почему в конце 2007 года распалась эта финансовая махина, в которую ежемесячно поступали миллионы долларов черного нала и где числилось 250 000 клиентов и 250 офисов по всему СНГ[10].

«Финансовые пирамиды» второго поколения начали свою деятельность в конце 90-х годов XX века – начале XXI века и стали позиционировать себя как организации многоуровневого или сетевого маркетинга, а равно «финансовые пирамиды», действующие под видом различных клубов, организаций социальных новаций и пр. Финансовые средства граждан привлекались для занятия сетевым маркетингом, для вступления в элитный клуб (общество защиты предпринимателей и пр.). При этом использовались преступные приемы и методы, приводящие к временному замешательству, а также психологическое давление с целью понуждения к передаче денежных средств виновным в условиях острого дефицита времени.

В основе деятельности как денежных, так и товарных «финансовых пирамид» лежит идея самокотировки финансового инструмента, в качестве которого используются ценные бумаги (акции, облигации), а равно суррогаты ценных бумаг (например, билеты АООТ «МММ»). Основное различие денежных и товарных «финансовых пирамид» состоит в том, что денежные «пирамиды» обещают выплату денег и процентов (дивидендов), а товарные – предоставление того или иного товара. Самокотировка означает, что эмитенты либо близкие к ним аффилированные фирмы создают повышенный, ажиотажный спрос на ценные бумаги либо их суррогаты, способствуя повышению цены на них и создавая иллюзию их ликвидности. При этом самокотировка ценных бумаг накладывается на пирамидальную систему выплат, когда первым акционерам (по времени) дивиденды начисляются благодаря последующей продаже ценных бумаг по непрерывно возрастающей цене. Учитывая, что рост цены на ценные бумаги обеспечивается не финансово-хозяйственной деятельностью организации, а лишь повышенным спросом на них, постепенно спрос на ценные бумаги падает, что приводит к резкому падению их курса и нанесению имущественного ущерба интересам их держателей.

Важно подчеркнуть, что сама по себе деятельность организации много¬уровневого или сетевого маркетинга («Muiti Level Marketing» (MLM)) законна и состоит в том, что независимые участники сети зарабатывают комиссионные от продажи товара, передаваемого им производителем. Речь идет о продаже товара самими потребителями этой продукции, которые создают свои уровни-сети и получают прибыль от продаж как в своей сети, так и в нижележащих сетях. Таким образом выстраивается единая сеть, в которой одни потребители привлекают других, принося весомый доход не только себе, но и своим «спонсорам», вовлекшим их в этот бизнес[11]. При этом деятельность участников многоуровневого маркетинга состоит из двух частей: продвижение товара на рынке и привлечение новых участников, из которых первая часть – продвижение товара – является важнейшей, так как основной задачей сетевого маркетинга является информационный охват максимального количества людей. Продажа товара является естественным результатом этого информационного охвата.

«Финансовые пирамиды», маскирующие свою деятельность под организации сетевого маркетинга, характеризуются следующими основными чертами:

1. Деньги получают от вступительных взносов участников, а не от реализации товара или услуги. Часто товар либо услуга используется только для маскировки незаконной деятельности. Однако, в отличие от MLM-компании, в которую деньги поступают от реализации товара (услуги), в «финансовой пирамиде» деньги поступают от привлечения новых членов, от которых требуется внесение вступительного взноса либо покупка товара на большую сумму.
2. Качество товара или услуги значения не имеют, так как цель «финансовой пирамиды» – не их продажа, а привлечение новых участников, готовых внести вступительный взнос.
3. Обучение сотрудников организации «финансовой пирамиды» состоит лишь в том, как привлечь наибольшее количество людей в ее члены. Обучение тому, как продавать товар или услугу, как построить свой собственный бизнес и т. п., отсутствует.
4. В «финансовой пирамиде» продавец товара всегда получает лишь часть денег, которая менеше той, которую получает поставщик товара, а равно иной член «пирамиды», находящийся ступенями выше, в связи с чем нижестоящий по иерархической лестнице сотрудник (продавец товара) никогда не сможет заработать больше, нежели вышестоящий сотрудник (поставщик товара).
5. Высокий финансовый риск как по причине внесения большой суммы вступительного взноса, так и по причине покупки большой партии нередко некачественного товара.

«Финансовые пирамиды», действующие под видом различных клубов, организаций социальных новаций и пр., отличаются от предыдущих «финансовых пирамид» тем, что товар они не реализуют. Суть их деятельности в том, что для вступления в организацию гражданин должен внести добровольный взнос. Каждый вновь вступивший в организацию партнер имеет возможность приглашать в нее новых граждан. Доход лица зависит от количества приглашенных им и вступивших в организацию граждан при условии внесения ими всей суммы вступительного взноса. Основной идеей является привлечение новых членов, способных внести вступительный взнос в установленной сумме, именно за привлечение новых вкладчиков (партнеров) и выплачивается вознаграждение из суммы взноса, внесенного новым вкладчиком (партнером).

Стоит особо отметить, что если в России начала 90-х годов пирамиды были товарными, затем сберегательными, туристическими, то в настоящее время самым распространенным видом этих афер являются строительные пирамиды. Руководители крупных строительных компаний, по-

нимая, какую крупную выгоду они могут извлечь из привлечения средств субинвесторов – физических и юридических лиц – предлагают построить квартиры по цене значительно ниже рыночной. При этом все организаторы мошенничеств регистрируют инвестиционные фирмы для аккумулирования денег инвесторов, не вкладывая своих личных средств.

Таким образом, анализ исторических примеров и современных научных представлений о «финансовых пирамидах» позволяет сделать вывод о том, что такое «Финансовая пирамида».

Под финансовой пирамидой как идеей надо понимать принцип привлечения финансовых средств от физических и юридических лиц (вкладчиков, кредиторов и пр.) с созданием иллюзии продуманности и обоснованности инвестиционной деятельности и обещанием быстрого обогащения с осуществлением последующих выплат денег, а равно предоставления имущества не в результате собственной экономической деятельности, а за счет новых финансовых поступлений от вкладчиков, так как собственного имущества заемщика недостаточно для удовлетворения всех имущественных требований вкладчиков, что влечет причинение им материального ущерба.

На основании приведенных примеров можно констатировать, что основными признаками «финансовой пирамиды» являются:

1. обещание быстрого обогащения, получения высокой прибыли;
2. легенда о капиталовложениях;
3. привлечение максимального количества вкладчиков, готовых внести взносы (финансовые средства);
4. высокий финансовый риск по причине необеспеченности вложенных финансовых средств;
5. низкая прибыль либо полное отсутствие таковой;
6. исполнение обязательств перед частью вкладчиков за счет поступления финансовых средств от новых вкладчиков, что является основным источником для исполнения обязательств;
7. активная реклама деятельности финансовой кампании как в средствах массовой информации, так и через иные источники;
8. результат деятельности «финансовой пирамиды» – причинение мате¬риального ущерба вкладчикам (акционерам, инвесторам и пр.)

(Продолжение следует).

---

1. *Димитриади Г. Г. Моделирование и прогнозирование государственных и корпоративных долговых обязательств: Дисс. к.ф.-м.н. М.. 2003, с. 19.*
2. *Ларичев В. Д., Орлова Е. А Характеристика мошеннических действий, совершаемых по принципу «финансовых пирамид» // Адвокат. 2004. № 7. С, 39–50.*
3. *Ларичев В. Д., Орлова Е. А. Указ. раб. С. 39–50.*
4. *Дело №1–119/2000 г. Приговор Центрального районного суда г. Челябинска от 31.01.2000 г. в отношении Сагнтова О. Б. Архив Центрального районного суда г. Челябинска.*
5. *За 10 месяцев 2003 года в России возбуждено 55 уголовных дел в отношении организаторов «финансовых пирамид». [Электронный ресурс] – электрон, дан. – Заглавие с экрана. –Режим доступа: http://www.mvd.ru/news/1788/.*
6. *Некоторые вопросы выявления, раскрытия и расследования мошенничеств и других преступлений, связанных с привлечением средств граждан в долевом строительстве жилья // Информационный бюллетень Следственного комитета при МВД России. 2007 №1 (131). С. 60.*
7. *Важенина К. Следственные грани «РуБина» // Аргументы и факты. 2008. № 12. С. 13.*
8. *Важенина К, Следственные грани «РуБина» // Аргументы и факты. 2008. №12. С. 13; Гладунов О. Обманываться рады. Финансовые пирамиды возвращаются // Российская газета. 2008. 13 марта. № 4610; Борин Б. В. Характеристика криминогенной обстановки в строительной сфере // Российский следователь. 2007. №11. С. 17–19. и др.*
9. *Посошков В. Наследники Лени Голубкова//Каспаровли. Интернет-газета Гарри Касэтарова. – 2008. – 9 апр. [Электронный ресурс] – электрон. дан. – Режим доступа: http://www.kasparov.ш/raaterial.plrp?id==47FBD97D4F45A.*
10. *Крейнин В. Конец утопии. Взлет и крах финансовой пирамиды. М.: Изд-во: Альпина Бизнес Букс. 2008. 183 с.*
11. *Беляев В. И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. М.: КНОРУС, 2005. С. 463–464.*

С данного номера в рубрике «Образовательный портал» мы начинаем публиковать полезные читателю практические материал, информируя о новых сервисах, услугах, видах бизнеса, которые стали возможными на базе Интернет-технологий.

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

Н. Х. ВАФИНА
д. э. н., профессор кафедры микроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ

То, что вы заметили в витрине,
купит зашедший перед вами.

Закон Мерфи.

Электронная торговля в основном осуществляется через сетевые (виртуальные) Интернет-магазины, к которым вряд ли применим шуточный Закон Мерфи. Ведь через Интернет-магазин товар вы заказываете, и он будет доставлен со склада.

Интернет-магазины по своим характеристикам весьма близки к такой форме розничной торговли, как посылочная торговля по каталогам. Однако превосходят ее по большинству параметров:

во-первых, содержат значительно больше информации, чем любой каталог, а сама информация доступна любому человеку, который захочет с ней ознакомиться;

во-вторых, оформить заказ и расплатиться за него потребитель может там же, где он «присмотрел» товар, то есть в онлайне;

в-третьих, сделать все это покупатель может, не выходя за порог своей квартиры, что делает Интернет-магазины серьезным конкурентом не только предприятиям, занимающимся продажами по почте, но и вообще всем традиционным предприятиям розничной торговли.

ЭЛЕКТРОННАЯ ВИТРИНА

Техническую сторону любого Интернет-магазина можно рассматривать как совокупность электронной витрины и торговой системы. Витрина электронного магазина располагается на Интернет-сервере и представляет собой Web-сайт с активным содержанием. Её основой является каталог товаров с указанием цен, который может быть структурирован различными способами (по категориям товаров, по производителям), содержать полную информацию о характеристиках каждого товара и даже его изображение. Выбрав понравившийся товар, пользователь помещает его в «кор-

зину» или «тележку». «Корзина» представляет собой некоторый аналог корзины в реальном универсаме, то есть список продуктов, которые оплачиваются и доставляются вместе, одним пакетом (что позволяет снизить затраты на доставку). В любой момент до окончательного оформления заказа покупатель может отредактировать содержимое корзины и количество товаров каждого вида.

Выбрав нужный товар, покупатель переходит на другую страницу сервера и делает заявку, т. е. заказ на товар. Заказ на товар производится по электронной почте в форме отправки директору или продавцу виртуального магазина цифрового запроса на утверждение заявки дальнейшее оформление. К запросу можно присоединить Web-страницу с описанием выбранного товара.

Утвердив заказ, директор магазина сам или через продавца может направить его по электронной почте в отдел сбыта. Продавец вносит заказ в базу данных, проверяет кредитоспособность заказчика и наличие товара на складе, резервирует заказ для доставки. Та же программа затем способна передать в электронной форме заказ на перевозку на соответствующий склад и выписать счет на оплату. Покупатель, получив счет, оплачивает его.

Регистрация покупателя обычно производится при оформлении заказа. После отбора товара покупатель должен заполнить форму, в которой указывается, каким образом будет осуществлена доставка и оплата. По окончании формирования заказа и регистрации вся собранная информация о покупателе поступает из электронной витрины в торговую систему магазина, где проверяется наличие затребованного товара на складе, инициируется запрос к платежной системе. При отсутствии товара на складе направляется запрос поставщику, а покупателю сообщается о времени возможной доставки заказа.

Оплата покупаемого товара может осуществляться как наличными при передаче товара покупателю, так и с помощью различных платежных систем.

ПОПУЛЯРНЫЕ ТОВАРЫ

Как уже отмечалось ранее, наиболее популярными товарами, представленными в электронных магазинах российского сегмента сети Интернет, являются книги, видео, CD, DVD, компьютеры и комплектующие, товары фармацевтической отрасли. Причина такого специфического ассортимента российских электронных магазинов в том, что на нынешнем этапе сетевой торговли потребитель ориентируется в основном на покупку относительно недорогих, стандартных и поддающихся полному описанию товаров.

Также в Интернете можно встретить много электронных магазинов, в которых представлены коллекционные вина, редкие сорта сыра, антиквариат и т.п. Но существование данного ассортимента скорее объясняется редкостью, высокой ценой и особенностями условий содержания товара. Организация полноценного предложения товаров в сети Интернет должна стать одним из направлений развития российского рынка электронного бизнеса, ориентированного на конечного пользователя.

КАК ОПЛАТИТЬ ТОВАР

Варианты оплаты купленного товара в Интернет-магазине в основном зависят от способа доставки. Их можно разделить на оплату в момент получения товара (при доставке курьером, по почте наложенным платежом или визите покупателя в реальный магазин) и на предварительную оплату (при передаче информации через Интернет, доставке обычной или экспресс-почтой, магистральным транспортом).

Рассмотрим пример удачной организации и функционирования электронного магазина OZON.ru в России.

Решение о создании электронного магазина OZON.ru в российской части Интернета было принято компанией «Рексофт» в 1997 г. Именно тогда были созданы небольшая книжная лавка «Под крылом у дракона» и распределенная библиографическая база данных Ad Verbum. Эти проекты позволили лучше понять российские особенности ведения бизнеса в Интернете. Созданию OZON.ru предшествовала длительная исследовательская стадия, был создан и просчитан бизнес-план проекта. И только после этого было принято решение об инвестировании средств.

При разработке «оЗона» был учтен весь накопленный к тому времени опыт организации систем онлайновой торговли и внесен ряд изменений, связанных с российскими особенностями (поддержка разнообразных методов оплаты и доставки товара, менталитет российских пользователей сети).

Официальное открытие Интернет-магазина OZON.ru состоялось 9 апреля 1998 г. На начальном этапе эксплуатации магазина было отработано большое количество организационных и юридических вопросов, связанных с электронной коммерцией в России (бухгалтерский учет и взаимодействие с налоговыми органами, работа с почтой и т.д.).

Магазин специализируется на продажах книг и видеофильмов. Композиция страниц сайта хорошо продумана, насыщена информацией: здесь и удобная навигация с обилием отлаженно работающих гиперссылок, и лаконичный текст, и карикатуры, и даже небольшой цитатник. Вместе с тем страница не перегружена излишними дизайнерскими разработками.

1. Оплата наличными. Производится курьеру при доставке товара или при визите покупателя в реальный магазин. При этом под курьером понимается не международная курьерская служба, а собственная, часто ограниченная одним или двумя крупными городами служба доставки.

Оплата наличными – наиболее быстрый, удобный, дешевый и привычный для покупателя способ оплаты товара, особенно если он проживает в крупном городе, а цена товара невелика. Ограничения этого метода – неудобство использования для оплаты информационных товаров, поставляемых через Интернет, а также различных услуг, оказание которых не требует личного контакта с покупателем на регулярной основе.

2.Оплата банковским переводом. Этот способ оплаты довольно прост и привычен для покупателя, а для юридических лиц и при крупных суммах платежа он не имеет альтернатив. Филиалы Сбербанка России имеются практически везде, а стоимость услуги составляют до 3% от перечисляемой суммы.

Иногда электронный магазин предлагает помощь в оформлении бланка квитанции: покупатель вносит только свою фамилию, а реквизиты фирмы-продавца, назначение и сумма платежа генерируются автоматически. Покупатель просто распечатывает форму на своем принтере, подписывает ее и идет с ней в ближайшее отделение Сбербанка.

Этот способ оплаты является наиболее безопасным (среди безналичных форм оплаты): деньги идут не более недели, и потеря платежа практически исключена.

3. Оплата наложенным платежом. Покупатель оплачивает заказ в момент получения товара на почте. При этом ему придется дополнительно заплатить почтовой службе от 10 до 20% от стоимости заказа – точная величина комиссии зависит от региональных почтовых правил. Этот вариант оплаты является наиболее затратным для покупателя. Кроме того, для доставки должна использоваться федеральная почтовая служба, что может значительно увеличить время осуществления сделки, а, следовательно, и риск. Также чрезвычайно затруднена процедура возврата товара или денег.

4. Почтовым (телеграфным) переводом. Прохождение почтового перевода занимает от одной до нескольких недель, телеграфного – не более семи дней. При этом взимается до 10% от пересылаемой суммы. Учитывая специфику работы федеральной почтовой службы, этот способ можно назвать наименее удобным и надежным.

Для удобства покупателя некоторые магазины предлагают электронную форму, которая заполняется, печатается на локальном принтере и передается на почту вместе с деньгами.

Применение этого способа оплаты рационально только, когда деятельность электронного магазина осуществляется без организации юридического лица (то есть невозможно оплатить покупку банковским переводом).

5. On-line платежные системы. В настоящий момент реально работают несколько видов соответствующих платежных инструментов и поддерживающих их технологических решений. Выбор адекватных платежных инструментов, являющийся ключевым вопросом для развития рынка платежей в Интернете, должен быть обусловлен целым рядом критериев, в число которых входят: удобство пользования, надежность и скорость проведения операции, безопасность и невысокая стоимость инструмента и его поддержки для всех участников платежей (покупателей, продавцов, банков).

На одном полюсе спектра возможных инструментов - традиционные платежные карточки, на другом полюсе – цифровая наличность.

Как создать виртуальный магазин

Виртуальные магазины могут создаваться различными путями:
- **аренда уже готового магазина;**
- **приобретение «коробочного» программного обеспечения;**
- **самостоятельная разработка проекта;**
- **заказная разработка.**

При первом варианте платится определенная сумма за подключение к действующей системе торговли. Арендодатель несет расходы на адаптацию этой системы к требованиям заказчика и поддержание работоспособности виртуального магазина. «Коробочный» продукт программного обеспечения – это программная система, готовая к употреблению в том виде, в каком есть. Другими словами, это пакет решения для создания виртуального магазина. Самостоятельная разработка проекта требует больших расходов, чем первые два варианта, и тщательной разработки, не допускающей ошибок. Заказная разработка дает возможность разработчику требовать качественного исполнения заказа, выполнение которого он поручает опытным специалистам.

КАК ПОЛУЧИТЬ ТОВАР

В зависимости от механизма выполнения платежной операции, степени гарантии поступления оплаты торговцу возможен соответствующий спектр организационно-юридических решений. Они определяют ту или иную стоимость выполнения операции.

Существуют различные способы доставки, рассмотрим некоторые из них.

1. Доставка магистральным транспортом. Применяется для крупногабаритных грузов (например, мебели) или больших партий товаров. Под магистральным транспортом понимается автомобильный, железнодорожный, морской (контейнерные перевозки), воздушный. Приводить какие-либо цены и сроки доставки для данного варианта сложно. Подобные вопросы решаются в индивидуальном порядке при заключении сделки.

2. Доставка почтой. В этом случае покупателю выдадут бандероль с заказом в почтовом отделении, которое соответствует его почтовому адресу. Стоимость доставки в этом случае в среднем составляет 25% от стоимости заказа, а сроки соответствуют традициям российской почтовой системы.

3. Доставка международной почтовой службой. Для отправки товаров за рубеж. Эта служба доставит заказ в течение десяти-четырнадцати дней после окончания его формирования. Посылка перевозится международной почтой до границы страны, после чего передается национальной почтовой службе. Таким образом, сроки доставки сильно зависят от скорости работы почты в конкретном регионе.

ДОСТОИНСТВА ВИРТУАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Перевод традиционной торговли в сеть Интернет делает ее более гибкой, так как электронная торговля, оперируя цифровой информацией в компьютерных сетях, облегчает сотрудничество людей.

ВИРТУАЛЬНЫЙ МАГАЗИН ОБЛАДАЕТ ДВУМЯ ВАЖНЫМИ ДОСТОИНСТВАМИ.

- Он имеет значительно меньший уровень издержек обращения по сравнению с традиционным магазином.
- Виртуальный магазин можно использовать как эффективный способ маркетингового исследования. Любой пользователь сети Интернет может быстро заполнить анкету, предлагаемую ему магазином через компьютер. Это позволяет без особых затрат изучить потребности покупателей и учесть результаты маркетингового обследования в своей работе.

НЕДОСТАТКИ

Электронная торговля товарами имеет и недостатки. Простота доступа в Интернет, массовость аудитории и потенциальная анонимность рекламодателей делают Интернет идеальной платформой для недобросовестных предпринимателей.

Анализ преобладающей формы организации электронных магазинов, представленных многими фирмами-производителями, показал, что большинство из них являются лишь веб-витринами. Причина преобладания доли веб-витрин заключается в том, что создание и обеспечение эффективной работы полноценного электронного магазина требует больших затрат, которые зачастую не окупаются в дальнейшей торговой деятельности. Поэтому местные фирмы используют возможности электронного бизнеса скорее для более обширной рекламы своей продукции, нежели для реализации товаров. Такие тенденции не оказывают положительного влияния на развитие системы электронной коммерции, а наоборот – тормозят ее.

Фрагмент брошюры «Интернет и экономика» (Популярные финансы. Серия учебных пособий. Колл. авторов под ред. Н. Н. Думной. М.: Интеллект-Центр, 2010 г.)

ДВЕ ИПОСТАСИ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА

В. В. ДУМНЫЙ,
доктор исторических наук, профессор
Финансового университета при Правительстве РФ

Журнал «Мир новой экономики» по сути дела посвящен инновациям в широком смысле слова, а, следовательно, идеология издания – шумпетерианские «новые комбинации». Поэтому невозможно не обратиться к трудам этого великого ученого, опередившего свое время. Конечно, данная зарисовка – лишь некоторые штрихи к его портрету.

ЙОЗЕФ ШУМПЕТЕР – ЭКОНОМИСТ

В последние годы Шумпетер становится все более известным как экономист. Шумпетерианский предприниматель-новатор занимается «созидательным разрушением», когда строит новые бизнес-сети или входит в них.

Й. Шумпетер положил начало расширительному толкованию инноваций. Он вообще впервые определил понятие «инновация», которое в его время не было до конца понято, но стало востребованным сейчас.

Шумпетер пишет: «Форма и содержание развития в нашем понимании в таком случае задаются понятием «осуществление новых комбинаций».

Это понятие охватывает следующие пять случаев:

1. Изготовление нового, т.е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага.
2. Внедрение нового, т.е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.
3. Освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.
4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.
5. Проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положе-

Шумпетер Йозеф Алоиз (Schumpeter, Joseph Alois) (1883–1950) – австро-американский экономист, социолог, историк экономической мысли. Он родился в 1883 г. Моравии в городе Триш. Закончил Венский университет, где получил степень доктора права.

Среди его учителей были такие светила, как Ф. Визер и Е. Бем-Баверк, а в числе соучеников был Л. Мизес, Ф. Сомари, О. Бауэр и Р. Гильфердинг.

В 1909 г. он начинает преподавательскую деятельность, которой и занимался в различных университетах мира всю свою жизнь, за исключением небольшого перерыва. В 1919 году он был приглашен на пост министра финансов Австрийской республики. Находясь на этом посту, Шумпетер разработал план финансовой стабилизации. Однако карьера финансиста-практика не удалась. Он возвращается к педагогической деятельности в Германии и Японии. В 1932 г. Шумпетер переезжает в США, где до конца жизни остается профессором Гарвардского университета.

В 1940—1941 г.г он был президентом Эконометрического общества, а в 1948 году президентом Американской экономической ассоциации.

ния (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия»[1].

Шумпетер пишет: «Производить — значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы. Производить нечто иное или иначе — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил. В той мере, в какой новая комбинация может быть получена с течением времени из старой в результате постоянного приспособления, осуществляемого посредством небольших шагов, имеет место изменение, а воможно, рост, а отнюдь не новое явление, ускользнувшее из поля зрения при рассмотрении равновесия, а не развитие в нашем понимании»[2].

Инновационный процесс он определил как **динамическую конкуренцию**, в которой фирмы стремятся к инновациям, но различными путями. Одни сами занимаются инновациями (разработкой и внедрением), то есть сознательно выступают как лидеры в этой области, беря на себя риски, а другие берут на себя роль имитаторов, пытаясь догнать лидеров.

Таким образом, для лидеров инновации выступают как внутренний импульс к изменениям, а для имитаторов как внешний. Постепенно то или иное нововведение охватывает отрасль в целом. Те компании, которые не смогли приспособиться к новым условиям конкуренции, разоряются.

Для стран с развивающимися рынками международные финансовые рынки жизненно необходимы, так как финансовый капитал в настоящее время выступает в роли важнейшего участника процесса экономического развития. На наш взгляд, весьма актуальным представляются положения, выдвинутые еще Й. Шумпетером, об изменении места банков в экономике. Он пишет: «С исторической точки зрения: промышленный кредитодатель и промышленный кредитополучатель не представляют собой сколько-нибудь «древнего» явления. Кредитор докапиталистического периода давал деньги взаймы отнюдь не на коммерческие цели, а кредитор периода раннего капитализма — не на покрытие текущих потребностей предприятия. И нам еще известен тот тип промышленника, который в получении кредита видел capitis diminutio (утрату части гражданских прав и преимуществ) и воздерживался иметь какие-либо дела с банками и векселями.

Капиталистическая система кредита фактически выросла из финансирования новых комбинаций [инноваций - В.В. Думный] и развивалась на нем… Следовательно, банкир является не столько — и не в первую очередь — посредником в торговле товаром «покупательная сила», сколько производителем этого товара... Он стоит между теми, кто желает осуществить новые комбинации, и владельцами средств производства. По существу, он — феномен развития, впрочем, лишь там, где социально-экономическим процессом не управляет командная сила. Банкир делает возможным

осуществление новых комбинаций и, выступая от имени народного хозяйства, выдает полномочия на их осуществление»[3].

Тем более верно данное высказывание Шумпетера в наши дни.

ЙОЗЕФ ШУМПЕТЕР – СОЦИОЛОГ

Кризис социалистической цивилизации породил новый тип переходных экономик, которые двигаются к рыночной цивилизации от социалистической. Социалистические страны были вынуждены заменять суррогатные социалистические рынки на рынки капиталистические.

Заметим, что Шумпетер задолго до этого предвидел такой ход событий, так как усматривал в социалистической экономике искаженные рыночные инструменты. В данной связи он пишет: «Предположим, что выбрасываем «рынки» за борт. Тогда с необходимостью возникает вопрос, должны ли последовать за ними рациональность и детерминированность. Ответ очевиден. В этом случае потребуется административный орган для оценки, т.е. определения коэффициентов значимости всех потребительских товаров. Если у административного органа есть своя система ценностей, эти индексы могли бы быть определены столь же однозначно, как у Робинзона Крузо [Вероятно, по этой причине Маркс и проявлял значительный интерес к «экономике Робинзона Крузо».]. А дальше процесс планирования может идти в основном так, как в нашей исходной схеме. Купоны, цены и условные счетные единицы, как и там, использовались бы в целях контроля и для калькуляции издержек, хотя они и утратили бы родство с располагаемым доходом и его единицами. Все категории, обусловленные общей логикой экономических действий, неизбежно вернулись бы на сцену»[4].

Шумпетера интересовали и другие вопросы, касающиеся в частности России. В своей книге «Капитализм, социализм и демократия», первое издание которой увидело свет еще в 1942 году, Й. Шумпетер поднимает проблему места интеллигенции в рабочем движении вообще и в российском, в частности.

Исследуя исторические судьбы капитализма и при этом во многом опираясь на идеи К. Маркса, этот ученый явно не принимал один из основополагающих марксистских тезисов о якобы особой «миссии» «пролетариата». Он исходил из того, что трудящиеся массы «далеко не всегда чувствуют себя униженными и эксплуатируемыми» и что «реальные или воображаемые страдания не являются сами по себе достаточным условием для проявления активной враждебности по отношению к социальному строю, как бы сильно они тому не способствовали». Все, на что способны массы, это «оказать или не оказать поддержку группе, претендующей на лидерство». Такого рода группы, «прямо заинтересованные в разжигании социальных беспорядков», нагнетающие и организующие враждебность масс, образуются из интеллектуалов, которых отличают установка на критику, отсутствие практических знаний и прямой ответственности за практические дела.

Применяя данный подход к ситуации в России начала XX века, Й. Шумпетер полагал, что «духу нации» здесь противоречил совсем не царизм, обеспечивавший стабильность социальной структуры, а «отчаянный радикализм» интеллектуалов, которые «не могли рассчитывать на победу с помощью более или менее нормальных методов и … пошли по пути преступного насилия».

«Колоссальный успех» в России марксизма объясняется в монографии тем, что в нем русская интеллигенция, а не только профессиональные социалисты, обрела «революционный катехизис небывалой силы», содержавший «огненные фразы» и «смелые пророчества», что позволяло «выбраться

из тоскливой пустыни нигилизма». Следствием раскола, происшедшего на II-м съезде РСДРП, автор считал «безвозвратный» отход от классического марксизма большевистской группы, что проявилось в ленинской идее, согласно которой «освобождение рабочих должно стать делом не самих рабочих, как учил Маркс, а банды интеллигентов, командующих темными массами». Большевистскому вождю, указывал Й. Шумпетер, нужны были «только хорошо обученные боевики - янычары, глухие к любым доводам, кроме собственных, свободные от каких-либо моральных запретов, невосприимчивые к голосу разума и человечности», которых «можно было найти только в среде интеллигенции, прежде всего в рядах самой партии».

Выделяя эти интересные и в целом верные суждения, отметим, что автор, на наш взгляд, явно преувеличил масштаб «разрыва» В.И. Ленина с марксистской доктриной, а также в несколько упрощенном виде представил взаимоотношения интеллигентов и рабочих в социал-демократическом движении. Утверждение, что «на первых порах» рабочие «покорно шли на поводу у интеллектуалов и практически никогда ничего не пытались решать за себя», не учитывало реальных противоречий, между интеллигентами и рабочими, обнаруживавшихся уже на этапе становления социал-демократического движения.

****

Чтобы показать, насколько Шумпетер современен, в заключение приведу забавный факт из Интернета. Электронный вариант его книги предваряет следующий текст: «Предлагаем вашему вниманию новую книгу известного финансиста и литератора Шумпетера. Его «Теория экономического развития» раскрывает суть этого направления, показывает основные этапы и пути этого развития». Таким образом, как экономисты, так и социологи, и историки экономики найдут для себя много интересного в трудах Шумпетера.

Литература

- *Автономов В. С. «Несвоевременные» мысли Йозефа Шумпетера. — В кн.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995.*
- *Нуреев Р. М. Й. А. Шумпетер: роль схоластики в истории экономического анализа // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Т. 3. — № 4. — С. 20-27.*
- *Шумпетер Й. История экономического анализа в 3 тт. — СПб.: Экономическая школа, 2004.*
- *Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. — 540 с*
- *Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.*
- *Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. — М.: ЭКСМО, 2007. — 864 с — (Антология экономической мысли).*

---

[1] *Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 159.*

[2] *http://www.1pixel.ru/view_shumpeter.php?id=122*

[3] *http://www.1pixel.ru/view_shumpeter.php?id=128*

[4] *Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия//http://schumpeter.ru/reading.php?book=kapital&id=19*

COMPANY GROWTH THROUGH NETWORKS: CONTRIBUTING TO THE ECONOMIC WELL-BEING OF THE NATION[1]

NATALIA DUMNAYA,
Doctor of Science (Economics), Professor
Head of the Department of Microeconomics
Finance University under the Government of the Russian Federation
Honorary Figure of Russian Higher Education

SUMMARY

Theories of economic well-being clearly show that increased production of goods and services in a national economy leads to higher economic standards of this nation. New factors and mechanisms of economic growth have appeared that provide new opportunities for faster economic growth in emerging countries. The key morphological feature is network-based business organization which contributes to economic growth. The open-ended nature of the network structure facilitates its expansion. It is a new mechanism encouraging growth at various levels of the economic system (micro, macro, meso and mega levels) both in actual and virtual environments through internalization and externalization. Multiplier effects and exponential growth of companies take place in a network. The theory of synergetics provides some explanations in regard to both avalanche-type growth and avalanche-type decline. The Russian company CyberPlat is an example of exponential growth. This company is an electronic non-banking receiver of micro payments from the population using a unique payment infrastructure that covers almost the entire territory of the Russian Federation. It has given a new impulse to the development of mobile communications in Russia and abroad (Kazakhstan).

Key words: *network-based business organization, internalization, externalization, exponential growth of companies (Russian company CyberPlat).*

INTRODUCTION

Theories of economic well-being clearly demonstrate that it is extremely difficult to provide an unequivocal definition of the notion of «well-being» because the evaluation of this notion is to a large extent judgmental. If we support A. Pigou's opinion and assume that the concept of «economic well-being» treats well-being as the consumption of goods and services, this can be expressed in monetary terms and, consequently, assessed objectively. In this case, we assume well-being as a utility function: $U = U(X,Y,Z...)$ where X, Y, Z are quantities of goods consumed. This initial assumption enables us to conclude that increased production of goods and services in a national economy leads to higher economic standards of the nation, which is true both for advanced and emerging markets. (Issues pertaining to goods distribution are beyond the scope of this analysis although they are relevant).

In emerging countries, problems of economic growth come to the fore because their structure does not measure up to high economic performance in advanced countries. For decades, many countries have used various growth models and drivers to accelerate development and some of them have managed to do so. A case in point is the «new industrial countries» of the «first wave». Hong Kong, Singapore, Taiwan and the Republic of Korea are gradually migrating towards technology-based production expansion thus clearing space for new industrial countries of the «second wave»: Malaysia, Thailand, Indonesia, etc. that take over their niches in the global economy. Meanwhile, a «third wave» of new industrial countries is emerging: Turkey, Tunisia, Pakistan, Vietnam, etc. Their experience can be useful but times change, and so do economic growth factors and mechanisms.

STRUCTURE DOMINATION

In our view, it can be argued that structure domination is a distinguishing feature of modern (new) economy. In the new context, the dominant functions and processes tend to be increasingly organized as networks. M. Castells says that networks constitute a new social morphology of our societies while the spread of network logic greatly impacts the course and results of processes related to production, everyday life, culture and power [25, p. 494].

Speaking about the role of network structures in modern corporations, B. Gates compares them to man's nervous system. He says that network information structures – an «electronic nervous system» of an organization – function as man's nervous system. They drive the movement of deeply integrated information flows that reach the right parts of an organization at the right time. An «electronic nervous system» is a combination of electronic processes that helps a company perceive the world and properly respond to changes in the world no matter whether it is a new event in the country of competitors or the appearance of a client's new need. [4, p.16].

The network structure is a set of interconnected units. The specific content of every unit depends on the nature of the concrete network structure under review. The network structure greatly reduces time for data transmission. Networks can expand indefinitely by way of incorporating new units.

Although networks have long been an element of corporate organizational structures, it was only recently that information technologies started to ensure comprehensive penetration and proliferation of such a morphological form in the economy and in society as a whole. Affiliation to an information or organizational network and network interaction appear to be important drivers that determine a company's position on the market [21].

The configuration of economic flows is changing. Market structures, institutions, links between them, etc. are predominantly determined by the structure and configuration of information flows. The Internet plays a tremendous role here. Information flows look like networks. Accordingly, this gives rise to network structures in the economy.

At this stage, network-based business organization is a key morphological factor. We believe that morphology – network-based form and structure of economies – is a new additional factor of economic growth.

THE NETWORK STRUCTURE OF MODERN BUSINESS

In our view, new economic forms rest on global network information structures. Companies, firms and other organizations and institutions are increasingly joining each other to make networks of various configuration. The structure of these networks testifies to the elimination of traditional differences between corporations and small business.

A network-based business structure is emerging. We should study its development, growth and functions. As this topic has not been investigated enough in economic literature, let us focus on it.

The development of network-based business structures is facilitated by a complicated unity of two process. It is internalization on the one hand and externalization on the other. These processes materialize through various types of contracts within companies and between them. These processes are very complicated and occur at various levels of the economic system: micro, macro, meso and mega levels.

Internalization is reduction or elimination of adverse external effects by way of transforming external factors into internal ones. Internalization was theoretically justified in such concepts and models as the Coase theorem, the Pigovian tax, the theories of I. Buckley and M. Casson. A synergy effect occurs when the efficiency of an internalized system is higher than the total independent performance of elements (complexes) that make part of this system.

Virtual companies appear to be a new form of internalization. In this case, the resource potential expands without losing flexibility. Internal coordination is ensured by information technologies and mutual trust. It is essential that a virtual company can quickly adapt to a changing environment due to its openness and flexibility.

Externalization occurs simultaneously. This process is an alternative way to internalization to reduce transactional costs. Transactional costs are reduced not because individual activities are included in the internal structure of a company but because individual operations are outsourced to independent firms. This is passing one's own transactional costs to other companies.

Internalization and externalization can take different forms, both formal and informal. In our view, their flexible combination is a foundation for the network-based structure of modern business.

Thus, traditional internalization (reduction or elimination of adverse external effects by way of transforming external factors into internal ones) which is typical of large companies in the real economy is giving way to externalization, i.e. outsourcing of core and non-core production processes. In a virtual economy, virtual companies have become a new form of internalization, i.e. contracts implemented in an electronic environment.

NETWORK-BASED ECONOMIC GROWTH

In networks, economic growth is a complex process that occurs at different levels of the economic system (micro, macro, meso and mega levels) both in actual and virtual space. Let's discuss some features of network-based economic growth.

In a new economy, information technologies as a new nucleus of the scientific and technological revolution, alter the market model and, accordingly, economic growth mechanisms. We agree with I. A. Strelets who says: «The phenomenon of «new economy» is related, on the one hand, to the elimination of boundaries and barriers for those wanting to enter a purely technical field and, on the other hand, to the emergence of such large monopolies as Microsoft, which is also inevitable. A question arises to what market model new technologies will take us, namely whether competition and monopoly tendencies are becoming stronger and how important they are now for the overall model of the modern market» [31].

According to Strelets's estimates, information technologies are bringing the actual market closer to a model of perfect competition. She thinks that information products do not obey the law of diminishing returns or, at least, show increasing returns in the long term. We agree with this statement. Information is linked to high fixed and low variable costs. In other words, it is quite costly to develop a new product

but relatively cheap to reproduce it on an increasing basis. Accordingly, companies manufacturing an information product have tremendous opportunities to use the economies of scale and, as a result, to gain additional profit and growth.

So-called «network external effects» occur: utility increases as the number of participants grows (the Xerox effect). For example, network effects occur if the Internet is used. The direct benefit is as follows: the more network users, the more opportunities for communication, the more utility one can obtain. (In this connection, some providers are now giving free access to the Internet).

The network structure is maintained and reproduced by more and more companies that establish increasingly diverse relationships. This variety results in the following situation. Reproduction of an individual economic entity is conditioned by the operation of other actors and the entire system where multiplier effects occur and companies demonstrate exponential growth.

CASE STUDY 1. EXPONENTIAL GROWTH OF THE NETWORK-BASED COMPANY CYBERPLAT

An example of exponential growth is the Russian network-based company CyberPlat which receives electronic non-banking micro payments from the population using a unique payment infrastructure (a system of terminals) that covers almost the entire territory of Russia.

The payment system CyberPlat established in 1997 is a typical example of a network-based business. For every service company (provider or operator) CyberPlat is the only point of access to the payment system – a transaction processing center. Material movement of money is ensured by another partner of the electronic payment system – the commercial bank Platina. CyberPlat can expand the network of payment terminals very fast [7, p.15-25].

Over 3 years, the number of payment terminals operated by the company has increased several times thus showing exponential growth (see Diagram 1). By March 2008, CyberPlat had a total of 115,000 direct payment terminals or over 160,000 terminals, including its subdealer network [ibid.].

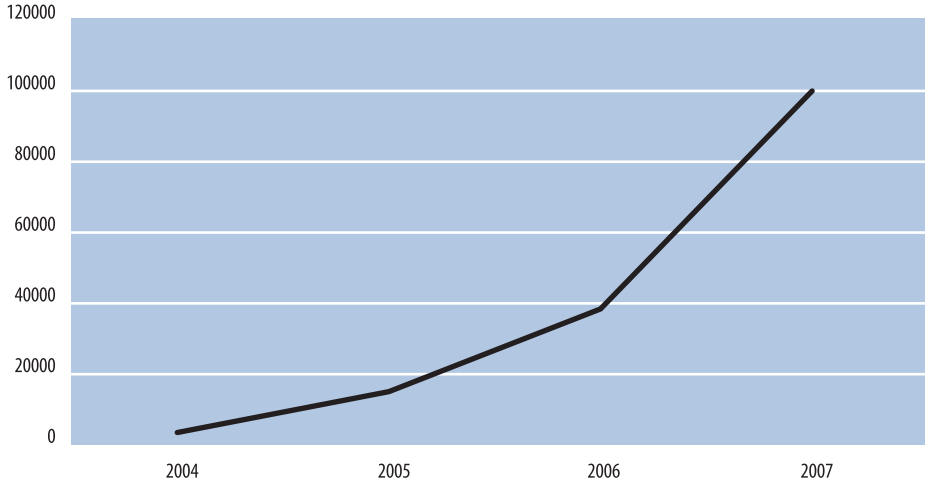

Diagram 1. The number of payment terminals operated by the Russian company CyberPlat – network growth
Source: *Developed by the author using: http://www.webplanet.ru/news/e-commerce/2005/2/4/cyber.html4; http://pics.rbc.ru/img/cnews/2006/07/11/gribov.jpg; http://proffi-com.ru/commers.htm*

Andrei Gribov, CEO of CyberPlat, says: «The more we have payment terminals and the more operators are serviced by the payment system, the more transactions go through it and the higher are the sales: in

2007, CyberPlat processed over 1.25 billion transactions and the sales exceeded 120.7 billion rubles (or $4.74 billion). In terms of the number of transactions in Russia, CyberPlat beat the Central Bank of Russia and the Russian participants in the payment systems VISA and MasterCard put together» [ibid.]. Please see trends in the company's sales in Diagram 2.

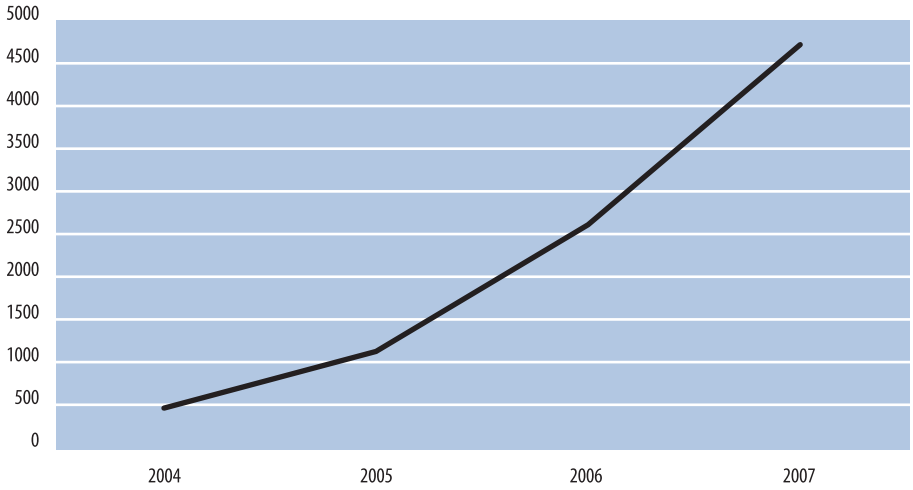

Diagram 2. The growth of CyberPlat's sales ($ million)
Source: *developed by the author using: http://www.webplanet.ru/news/e-commerce/2005/2/4/cyber.html4; http://pics.rbc.ru/img/cnews/2006/07/11/gribov.jpg; http://proffi-com.ru/commers.htm*

CASE STUDY 2. CYBERPLAT'S MULTIPLIER EFFECT: RUSSIA

CyberPlat impacts the Russian economy in many ways. But in this context, we have first to point out its stimulating effect for the development of other companies – mobile operators. CyberPlat is an open-ended system. This is why it has been able to expand the geography of terminals receiving payments for mobile services. Its terminals are everywhere – in shopping malls, offices, post offices, gas stations, etc., both in cities and country. Small sums are accepted as payments, which is also very important.

Table 1 clearly shows correlation between an increase in the number of CyberPlat payment terminals and the number of mobile subscribers. There are also other reasons for the growth in the number of subscribers related to a flexible tariff policy of mobile operators but this correlation can be also seen.

Table 1. Correlation between an increase in the number of Russian cellular subscribers and the growth of the CyberPlat terminal network

Year	Number of cellular subscribers in Russia, million people	Number of CyberPlat terminals
2004	80	3,000
2005	125	15,000
2006	137	38,500
2007	164	120,000

Source: *Developed by the author using: A. Y. Gribov. The impact of non-banking micropayment systems on the development of the Russian economy..// Mir novoi ekonomiki, # 2, 2008, p. 15–25*

CyberPlat's multiplier effect also means the following. In the past five years, CyberPlat together with other companies accepting electronic payments have helped grow the Russian operator's subscription fees at least by 25%. It needs to be noted that as of January 2008, the number of cellular subscribers was estimated at 164.84 million people [34].

Using this multiplier, A. Y. Gribov estimates the contribution of electronic payment systems to Russia's economic growth in 2007 at about 3% [7, p.15-25]

CASE STUDY 3. CYBERPLAT'S MULTIPLIER EFFECT: KAZAKHSTAN

CyberPlat has given a similar impulse to the development of mobile communications in Kazakhstan. What makes the situation interesting is that in the course of competition between the two mobile operators in Kazakhstan – KaR-Tel (Beeline) and Kisel – it became clear that partnership with CyberPlat was really effective.

Let's compare their activities from the time when KaR-Tel (Beeline) signed an agreement with CyberPlat about payments for its services through CyberPlats payment terminals. Table 2 shows the growth in the number of KaR-Tel (Beeline) and Kisel cellular subscribers.

Table 2. Comparison between the growth in the number of subscribers serviced by KaR-Tel, a CyberPlat partner, and Kisel

	KaR-Tel	Kisel
Subscribers in April 2006 before the advent of CyberPlat (million)	0.6	1.75
Subscribers in April 2007 after KaR-Tel partnered with CyberPlat (million)	4.86	3.65
Annual subscriber growth rate	710%	108%

Source: *V. Kuznetsov. Real benefit. //Mir novoi ekonomiki, # 2, 2008*

Before the advent of CyberPlat, these two companies had the following market shares: Kisel – about 70% (1.75 million subscribers) and KaR-Tel – about 25% (0.6 million subscribers). By the start of 2007, KaR-Tel had beat Kisel in terms of subscriber numbers (its market share in this field had reached 50% or 4.86 million subscribers) while Kisel's share had dropped to 38% or 3.65 million subscribers. The mobile penetration rate grew to 81% after the advent of CyberPlat [18, p. 25–26].

SYNERGETICS AS A THEORETICAL BASIS TO EXPLAIN NETWORK GROWTH

The above description does not exhaust network-based companies' economic growth drivers and mechanisms. In our view, the phenomenon of network-based corporate growth cannot be explained only with the economic theory which is still in captivity of equilibrium methodology.

The latter is not only typical of the economic theory. I. Prigogine and I. Stengers [27], authors of the book «Order Out of Chaos», show that in the age of machinery traditional science focuses on sustainability,

order, homogeneity and equilibrium. It investigates feedback control systems and linear relationships where a small input signal causes a small output response evenly distributed throughout the definition domain.

We are in captivity of equilibrium psychology even when speaking about economic growth that, by its nature, disturbs the equilibrium of the economy. Common sense requires both economists and politicians to restore the balance. Thus, we are always against destabilization. The reasons of such an understanding of development are related, on the one hand, to the traditional economic theory that investigates the state of equilibrium in the first place and, on the other hand, to human psychology based predominantly on stereotypes. As a rule, experts tend to find the optimal course with the best set of economic indicators. But the question is not so simple. On the contrary, it looks extremely complicated.

In transition from an industrial society characterized by huge energy, capital and labor costs to a hi-tech society in which information and technological innovation are critical resources, new scientific models of the world spring up inevitably. E.N. Knyazeva and S.P. Kurdiumov say: «In the present world characterized by an information revolution and computerization, achievements in mathematical modeling of complex social and natural phenomena and computer-aided experiments, it is not reasonable to use old methods and models. Old methods are based on linear thinking and linear approximations, on extrapolation of what is available. They are often related to excessively complex models, a desire to take into account and to include in that model as many parameters as possible. Former methodological approaches to the modeling of complex social processes fail to take into consideration or, at least, to recognize the uncertain nature of the future, the determination of evolutionary processes from the future, the constructive nature of the chaotic elements in evolution, the role of fast processes in the development of complex phenomena and many other things» [16]. Their evaluation of the present methodology used in studying social processes also holds good for the current economic theory. We have to go beyond equilibrium psychology.

The self-organization theory related to complex systems (synergetics) is fruitful and constructive enough when it comes to the study of phenomena like exponential growth. The self-organization theory has been developed by a number of scholars who represent various branches of science: I. Prigogine, H. Haken, E. Laszlo, F. Varela and others. The new paradigm became possible owing to the efforts of Soviet physicists and mathematicians, above all A.N. Kolmogorov, Y.G. Sinai and V.I. Arnold. Synergetics is a new world outlook, a new way of thinking and research. As economists do not know it very well, we feel it necessary to give a brief overview of this theory.

First of all, the theory of self-organization (synergy) was developed by the Nobel prize winner I. Prigogine (Belgium) who is one of the greatest scientists of our days. He is a great chemist, mathematician and philosopher [45].

Russian mathematicians and philosophers have conducted their own studies, too [41].

Self-organizing systems can evolve and change through compromises depending on the external conditions. Such systems are complex, unbalanced and open for exchanging energy, information and substance with the environment. Of course, they can exist only within the particular limits.

Naturalists have revealed that everything in nature - from cosmos to a cell - develops as self-organizing systems. Equilibrium is only a temporal state. Self-organization is considered as the most fundamental law of the evolution. And the economy is no exception to the rule. A market economy possesses features of a self-organizing system. It can adapt itself to changing conditions with the help of supply and demand, competition, flow and inflow of capital etc. An economic system is open as it exchanges commodities, energy and information with other economic systems and nature. (The term «open system» is not a synonym of the

economic policy of «open doors».) If an economic system is isolated, it tends to stagnate. Mathematicians believe that this theory is best for studying economic growth, economic crises and capital accumulation because it is a general theory of development.

Another question arises. How does a self-organizing system function? In unbalanced systems, fluctuations undermine order and structures. As a result, the system is losing its equilibrium and gradually drawing nearer the point of bifurcation, or a crossroad where the system will choose the way. This choice is probabilistic. A new order sets in and the system restores a new dynamic equilibrium. I. Prigogine said: «Thus a system is discovering a «bifurcation chart», «opportunities design» moving away from equilibrium because of changing interactions with the environment.» [28, p. 25-26].

There are also other features of self-organizing systems which can be applied to economy.

- Any self-organizing system undergoes crises. At the same time, a self-organizing system can also undergo avalanche growth, namely an economic miracle. Two interconnected tendencies exist: convergence (cooperation, integration) and divergence (isolation, disintegration). These two permanently coexisting tendencies make it irrelevant to ask what is good and what is bad for economic development because their coexistence is the very essence of the evolution of these systems. (The «cooperative effect» is known in the theory of strategic development as synergy. Igor Ansoff, one of the leading experts in management, seems to be the first to start using this term when he spoke about the advantages of corporate mergers. He expressed the effect in the following formula: 2+2=5).
- How a self-organizing system chooses scenarios for its own development is not clear enough. But we know exactly that it evolves through compromises. Apparently it follows the criterion of energy saving (production factors in economy).

A market network is a non-equilibrium system. It always deviates (fluctuates) from the norm. Equilibrium looks only temporal. A market network is quasi-stable. It develops through the alternation of equilibrium and disequilibrium. It is exposed to external influence.

THE GROWTH MECHANISM OF NETWORK-BASED COMPANIES

Thus, a market economy is a self-organizing system capable of self-transformation due to changes in its internal relationships. Network-based companies as an element of a market economy possess the same properties as the entire economy because they can fit in a changing environment. Schumpeter's innovative entrepreneur practices «constructive destruction» when he builds new business networks or enters them.

Network-based companies are a structure and a process at the same time. We believe that a network-based company is a structure-process which is constantly changing. Such a company is constantly undergoing a number of discrete states of quasi-stability. Various elements (including companies, individuals) interact, cooperate, compete, restructure themselves, join alliances and withdraw from alliances. In other words, they create larger entities or break into smaller pieces, go bankrupt, disappear, etc.

The bifurcational nature of evolution is essential for such systems. It implies that the system develops at random and first accumulates in the process new quantities of properties and then acquires new quality in a probabilistic way. Equilibrium and stability of such a system are only short-lived moments in their movement. They are characterized by avalanche-type processes – growth or collapse, crisis [8].

At the same time, a self-organizing business network has other mechanisms to achieve success.

First, these include resonance activation – duplication and cloning of successful network forms of organization. Secondly, they include co-evolution and convergence of heterogeneous companies that are at different stages of development and evolve at a different pace (clusters, outsourcing, subcontracting, etc.).

It needs to be noted that such associations are basically different from mergers and acquisitions. These associations are a type of market analog. They join each other in order to synchronize their evolution pace. E.N. Knyazeva and S.P. Kurdiumov say: «The topologically proper association of entities in a single evolving structure brings closer the time of exacerbation and maximum development. The whole entity develops faster than its components. It is better to develop together because it helps reduce material (particularly energy) and intellectual costs. Every new method of creating topologically proper associations and the appearance of every new tier of hierarchical organization (with many non-linear effects) speed up the development of the whole entity and its components» [16].

CONCLUSIONS

Our analysis of growth drivers imbedded in a network-based business structure allows us to make the following conclusions.

1. Currently, network-based, complex business structures are evolving in the economy. Network-based structures are sustained by a growing number of entities that create increasingly diverse relationships among themselves.
2. The network form and structure of economies are an additional driver of economic growth. This is linked to network effects of growth and special growth mechanisms that obtain in complex, non-linear open systems.
3. According to synergetics (self-organization), it is these systems that are characterized by avalanche-type growth.
4. Network-based companies are a graphic example of such avalanche-type, exponential growth.

REFERENCES

1. *Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики//Проблемы теории и практики управления. 2003. № 4*
2. *Власов П., Гурова Т. Доступ в глобальную сеть//Эксперт. 1999. № 1–2. 18 января и др.*
3. *Вютрих Х. А., Филипп А. Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления//Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5.*
4. *Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М., 2001.*
5. *Глобализация мировой экономики и место России/Отв. ред. М.Н. Осьмова. М.: ТЕИС; Эконом. ф-т МГУ, 2002 и др.*
6. *Городничий И. Электронная коммерция: «у них» и «у нас»//Бизнес для всех. 2003. №17. С.12-16.*
7. *Грибов А. Влияние небанковских систем приема микроплатежей на развитие экономики России//Мир новой экономики. – 2008.-№2. С. 11–15. Думная Н. Н. Системы и системность в экономической теории//Вестник ФА. 2000, № 6 .*
8. *Дэниэлс Дж., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. 6-е изд. – М.: Дело, 1998;*
9. *Ёлшина И. С. Электронная коммерция в России: сущность, проблемы, перспективы развития. http://iguthrie.iile.ru.*
10. *Зуев А., Мясникова Л. Электронный рынок и «новая экономика»//Вопросы экономики. 2004. №2. С. 55-71.*
11. *Интернет в России/Россия в Интернете/Выпуск 17. Осень 2006. http://bd.fom.ru/report/map/int0604.*
12. *Интернет в цифрах и фактах. http://www.curator.ru/news/news_101.html.*
13. *Ищенко А. А. Межорганизационный электронный бизнес в России //Экономический журнал ВШЭ. 2004. №1. С. 81–91.*
14. *Киселёв А. Электронная торговля растёт//Эксперт Online. http://www.expert.ru/news/2007/10/18/elektron/.*
15. *Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Синергетика и принципы коэволюции сложных систем//http://spkurdyumov.narod.ru*
16. *Кузнецов А. Электронные рынки и конкуренция//Вопросы экономики. 2004. №2. С.72–81.*
17. *Кузнецов В. Реальная польза//Мир новой экономики. 2008. №2.С. 25-26.*

18. Майминас Е. Информационное общество и парадигма экономической теории//Вопросы экономики. 1997. № 11;

19. Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике. М.: ФА, 2001.

20. Муравьев В. А. Информация в международном бизнесе. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2003

21. Муравьева В. А. Банковские инновации: Мировой опыт и российская практика: Монография. М.: МГПУ, 2005.

22. Мясникова Л. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода//МЭиМО. 2000. № 11;

23. Немытых Ю. Виртуальная Россия.//Эксперт Online. - http://www.expert.ru/-printissues/ural/2005/33/33ur-utema1/.

24. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под. ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1998.

25. Паринов С. И. Третья форма управления для сетевой экономики. 28 января 1999//http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/net-form.htm

26. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой//http://spkurdyumov.narod.ru/

27. Рузавин Г. И. Синергетика и диалектическая концепция развития»//Вопросы философии, N. 8, 1989,

28. Сеть как основная форма грядущей экономической организации общества//http://www.buro-dv.ru/public/drugie/dr_1.htm

29. Стрелец И. «Новая экономика»: гипотеза или реальность?//http://www.mgimo.ru/kf/MEDIA/ms13/index.htm

30. Стрелец И. Сетевая экономика. М.: ЭКСМО, 2006

31. Электронная торговля растёт//Эксперт Online. 18 октября 2007//http://www.expert.ru/news/2007/10/18/elektron/.

32. AC&M Consulting, http://www.mforum.ru/news/article/062362.htm

33. Amit R., Zott C. Value creation in e-business //Strategic Management Journal, 2001. - Vol. 22. - P. 493-520.

34. Andersen T. J. Information technology, strategic decision making approaches and organizational performance in different industrial settings. // Journal of Strategic Information Systems, 2001. №10. P. 101–119.

35. Bradford De Long J., Froomkin A. Michael. The Next Economy. April 1997//http://www.law.miami.edu/~froomkin/articles/newecon.htm

36. Castells M. The Rise of the Network Society. Malden-Oxford, Blackwell Publishers, 1996.

37. Centre for Research in Electronic Commerce (2000), htto://www.internetindicators.com.

38. Gunasekaran A., Ngai E.W.T. Information systems in supply chain integration and management //European Journal of Operational Research, 2004. №159. P. 269–295.

39. Kelly K. New Rules for the New Economy, WIRED September, 1997, http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html

40. Моисеев Н. Н. Человек и ноосфера. М., 1990

41. Ohmae K. The Invisible Continent. Four Strategic Imperatives of the New Economy. N.Y., 2001.

42. Podolny Joel M., Page Karen L.. Network Forms of Organization, Annual Review of Sociology, 1998// http://www.tula.net/tgpu/ebusiness/chapter1_2.htm

43. Porter M. E. Strategy and Internet //Harvard Business Revue, 2001. Vol. 7. №3. P.63–78.

44. Prigogine, Ilya: Self-organisation in Non-equilibrium Systems, (with Stengers I.). N. Y. 1977. Order out of Chaos: Man's New Dialogue with Nature, Toronto, 1984.

45. Sadowski B.M. Strategic use of the Internet by small and medium sized companies: an exploratory study//Information economics and Policy, 2002. Vol. 14. P. 75–93.

46. The 2007 e-readiness rankings. Raising the bar. /A white paper from the Economist Intelligence Unit, 2007.

---

1. Paper was published in: Christof Pforr, Bella Butler, and Werner Soontiens (EDS.). Wealth and prosperity of nations in the period of global transformation symposium, Perth, Western Australia: Curtin University of Technology, 2009.

Б. М. СМИТИЕНКО, В. Н. ТИТОВ. ОБЪЕДИНЕННАЯ ЕВРОПА И РОССИЯ – ЧТО ВПЕРЕДИ?

В статье анализируется комплекс проблем, связанных с местом, ролью и перспективами России в глобализирующейся мировой экономике. Акцент сделан на одном из важнейших направлений внешнеэкономической политики РФ – европейскому вектору, то есть отношениям Россия – ЕС.

Н. М. УЛЬЯНОВА. РЕЦЕПТЫ УСПЕХА ФИРМ-ГАЗЕЛЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Автор занимается поиском динамичных фирм – «газелей» в российской строительной отрасли. Подробно анализируются две компании – ЗАО «Воскресенский ДСК» – сложившаяся «газель» и ЗАО «Гатчинский ССК» – «газель» в стадии становления.

А. В. ГУСЕВ. ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ В РОССИИ: НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Статья посвящена истории финансовых пирамид в перестроечной России. Автор рассматривает их основные характеристики, механизм функционирования, эволюцию и причины образования.

Н. Х. ВАФИНА. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

Электронная торговля в основном осуществляется через сетевые (виртуальные) Интернет-магазины. В статье подробно описывается устройство этого магазина, их положительные и отрицательные стороны, даются рекомендации, как должен действовать покупатель при выборе товара и его оплате.

Н. Н. ДУМНАЯ. СЕТЕВОЙ РОСТ КОМПАНИЙ: ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАЦИИ

Ключевым моментом морфологии является сетевая форма организации бизнеса, которая стала дополнительным фактором экономического роста. В сети возникают мультипликационные эффекты, экспоненциальный рост компаний. Теория синергетики дает некоторые объяснения, как феномену лавинообразного роста, так и лавинообразного спада. Пример экспоненциального роста дает российская компания ОАО «КиберПлат».

В. В. ДУМНЫЙ. ДВЕ ИПОСТАСИ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА

Журнал «Мир новой экономики» по сути дела посвящен инновациям в широком смысле слова, а, следовательно, идеология издания – шумпетерианские «новые комбинации». Поэтому невозможно не обратиться к трудам этого великого экономиста, опередившего свое время.

B. M. SMITIENKO, V.N. TITOV. UNITED EUROPE AND RUSSIA: WHAT AHEAD?

In article the complex of the problems connected with a place, a role and prospects of Russia in globalized economic is analyzed. The accent is made on one of the major directions of the external economic policy of the Russian Federation - to the European vector, that is relations Russia – EU.

N. M. ULIANOVA. RECIPES OF SUCCESS OF FIRMS-GAZELLES IN BUILDING.

The author is engaged in search of dynamical firms-«gazelles» in the Russian building branch. Two companies – Joint-Stock Company «Voskresensky DSK» and Joint-Stock Company «Gatchina SSK» are analyzed in details.

A. V. GUSEV. FINANCIAL PYRAMIDS IN RUSSIA: THE CONTEMPORARY HISTORY AND INSTITUNIONAL CHARACTERISTICS

Article is devoted to history of financial pyramids in Russia. The author considers their basic characteristics, the functioning mechanism, evolution and the formation reasons.

N. H. VAFINA. INTERNET SHOP

The Internet shop Electronic trade basically is carried out through network (virtual) Internet shops. In article the device of this shop is in detail described, their positive and negative sides, are made recommendations as the buyer should operate at a choice of the goods and its payment.

N. DUMNAYA. COMPANY GROWTH THROUGH NETWORKS: CONTRIBUTING TO THE ECONOMIC WELL-BEING OF THE NATION

Multiplier effects and exponential growth of companies take place in a network. The theory of synergetic provides some explanations in regard to both avalanche-type growth and avalanche-type decline. The Russian company CyberPlat is an example of exponential growth. This company is an electronic non-banking receiver of micro payments from the population.

V. DOUMNY. TWO FACES OF J. A. SHUMPETER

Magazine «The world of new economy» is devoted to innovations in the broad sense of the word. And, hence, ideology of our edition – Shumpeter's «New combinations». Therefore it is necessary to address to works of this great economist who has outstripped his time.