# МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

# THE WORLD OF NEW ECONOMY

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

№ 1 (11), 2011 г.


## ИНФОРМАЦИОННЫЙ НАВИГАТОР


**КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА** — Университетская наука

**НОВАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ** — П. Леочи. Качество жизни, устойчивое развитие и окружающая среда

**СИТУАЦИЯ** — Н. Н. Думная. Проблема смены поколений в российской науке

**ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО** — В. В. Касаткина. Теоретическая модель формирования человеческого капитала в контексте процесса интеллектуализации экономики

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОРТАЛ** — В. А. Успенский. Факторный взгляд на экономическую историю России

**RUSSIAN AUTHORS IN ENGLISH** — Г. В. Колодняя. Основополагающие факторы роста быстрорастущих компаний – «газелей»

**REVIEW** — Научная жизнь Финансового университета при Правительстве РФ: междисциплинарные связи усиливаются

**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 Финуниверситета), 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** ▸ University Science

**INNOVATIONS AND TRENDS** ▸ P. Leoci. Quality of life, sustainable development and environment

**SITUATION** ▸ N. Dumnaya. Problems of the geberation gap in russian science

**VIRTUAL SPACE** ▸ V. Kasatkina. Theoretical model of human capital in the context of the process of intellectualization economy

**EDUCATION PORTAL** ▸ V. Uspensky. Factor's look at economic history of russia

**RUSSIAN AUTHORS IN ENGLISH** ▸ G.V. Kolodnyaya. Foundation factors of the growth of fast-growing «gazelle» firms'

**REVIEW** ▸ Scientific life Financial University under the Government of the Russian Federation: cross-cutting relationships are developing

**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; Генкин А. С. – д. э. н., 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. А. С. Генкин, д. э. н., проф. В. В. Герасименко, к. э. н. А. Ю. Грибов, д. э. н., проф. В. Г. Князев, д. э. н., проф. Я. М. Миркин, д. э. н., проф. А. А. Пороховский, к. э. н. В. В. Разумов, О. А. Рябова, д. э. н., проф. С. Н. Сильвестров, 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:** Финансовый университет 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).

# УНИВЕРСИТЕТСКАЯ НАУКА

Традиционные российские вузы, исторически сложившиеся на основе немецкой системы образования, по целеполаганию, инфраструктуре, качеству кадрового состава, традициям преподавания, манере общения со студентами в корне отличаются от исследовательского университета англо-саксонской системы. Основная деятельность преподавателя – учебная, методическая, воспитательная и т. п. Наука для него вторичная деятельность. Преподаватель – это преподаватель.

В настоящее время Финансовый университет при Правительстве РФ превращается в исследовательский университет. Акцент смещается в сторону научной работы. Предъявляются новые требования к преподавателю. Преподаватель  это ученый, который преподает. Лицо университета и двигатели науки – известные ученые. Меняется инфраструктура вуза с тем, чтобы в первую очередь (или в равной мере) быть нацеленной  на организацию научной работы.

В данной связи наш номер посвящается кафедральной науке. Все авторы номера – преподаватели, аспиранты и соискатели кафедры микроэкономики Финансового университета. Не является исключением даже итальянский профессор Паоло Леочи, который намерен защищать кандидатскую диссертацию по нашей кафедре.

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

Traditional Russian universities, historically based on the German system of education, infrastructure, quality of teaching, manners and traditions of the communication with students is fundamentally different from research university Anglo-Saxon system. The main activities of teacher-training, methodical, educational and other Science for secondary activities. Teacher is a teacher.

Currently Financial University under the Government of the Russian Federation is transformed into a research University. The emphasis is shifting towards scientific work. New demands to the teacher. Teacher of the scholar, who teaches. Famous scientists are engines of science. Changes of University infrastructure so that primarily (or equally) be aimed at the Organization of scientific work.

In this connection, our issue is devoted to the Cathedral. All the authors  – professors, post-graduators and applicants of the Financial University Microeconomic Chair. Is no exception even Italian Professor Paolo Leoci, who intends to defend the dissertation on our faculty.

*Professor Natalia Dumnaya of Science (Economics), Professor*
*Head of the Department of Microeconomics of the Finance*
*University under the Government of the Russian Federation*
*Honorary Figure of Russian Higher Education,*
*The RF Government Award winner 2010*

# КАЧЕСТВО ЖИЗНИ, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

**ПАОЛО ЛЕОЧИ**
профессор университета «Соленто»
г. Лечче (Италия)

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Осуществление «устойчивого развития» означает контроль над воздействием на физическую и социально-экономическую среду при реализации программ, разработанных субъектами государственного и частного секторов. Этот контроль требует умения анализировать и оценивать природные богатства страны, роль производственных процессов и потребления товаров, а также влияние этих факторов на природное достояние отдельной страны, которое неизбежно претерпевает как качественные, так и количественные изменения. Для этой цели необходимо располагать данными о таких изменениях и, следовательно, подходящей системой анализа, необходимого для оценки произошедших изменений, вызванных деятельностью существующих и будущих производств.

Кроме того, тема развития обязательно предполагает рассмотрение таких аспектов, как «качество жизни» и «благосостояние»[1] Все более очевидной становится связь между устойчивым развитием и качеством жизни, хотя под развитием, как говорилось выше, подразумевается нечто большее, чем просто экономический рост[2]. Таким образом, возникает необходимость в уточнении и углублении концепции качества жизни и проблем, связанных с его измерением. Это необходимо для выявления экономических и социальных систем, наиболее подходящих для обеспечения приемлемого уровня качества жизни населения отдельно взятой страны в ходе развития.

Определение «качества жизни» очень важно для планирования деятельности и создания будущих производств на определенных территориях, а также для оценки текущего состояния дел на заданной территории. Соответствующие индикаторы качества жизни действительно могут помочь органам планирования проводить мониторинг общества как для знакомства с текущим состоянием дел, так и для разработки новых и пересмотра существующих планов.

Распространение и широкое использование этих индикаторов уже внесло существенные поправки в вопросы управления и принятие решений. Например, как показывают последние события, при размещении производств выбор основывается не только на максимальном снижении расходов, но и на «качестве жизни»[3]. Другие исследователи[4] уже доказали, что в условиях, когда экономика многих стран ориентирована на использование в основном, передовых технологий, растет значение «качества жизни» как фактора оценки для размещения производственных мощностей.

## «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ» – ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Концепция «качества жизни» в последние годы, как говорилось выше, попала в поле зрения многих исследователей[5]. Однако само понятие существует еще с античности. Еще Эпикур писал: «Если при таком рассмотрении не допускать ошибок, то всякое предпочтение и всякое избегание приведёт к телесному здоровью и душевной безмятежности, а это – конечная цель блаженной жизни. Ведь всё, что мы делаем, мы делаем затем, чтобы не иметь ни боли, ни тревоги»[6]. Позднее Сенека напишет свой знаменитый афоризм: «Quam bene vivas refert, non quam diu» (В жизни важно благо, а не долгий век) (Epist., 101,15)[7].

Таким образом, Эпикур говорит о благосостоянии, а Сенека призывает к качеству жизни. Однако и по сей день не существует единого мнения относительно термина «качество жизни».

Один из исследователей[8] говорил по этому поводу, что для некоторых людей это означает возможность занимать соответствующее место в личной и общественной жизни, для других это понятие олицетворяет еду, дом, работу, человеческие права, для третьих – это еще и ощущение собственного благополучия, то есть восприятие собственного места в жизни в соответствии с собственными целями и собственной шкалой ценностей. Термины благополучие, удовлетворенность, счастье, доброе здравие употребляются для обозначения одних и тех же понятий как синонимы, указывающие на определенный уровень качества жизни. Таким образом, термин благополучие связан с понятием «качество жизни» и, в зависимости от контекста, он может принимать различные значения. Встречаются также такие термины, как благополучие экономическое, субъективное, психологическое, физическое и т. п.

Другой ученый[9] выделял объективные и субъективные компоненты благополучия и утверждал, что качество жизни в широком смысле слова представляет собой индивидуальную совокупность объективных и субъективных составляющих благосостояния (Welfare), а в узком значении – это, прежде всего, субъективное восприятие и оценка жизни и благополучия (Wellbeing).

Одновременно с определением различных аспектов благосостояния разрабатывались различные виды индикаторов. В первую очередь рассматривались экономические и социальные индикаторы, затем к ним добавились санитарно-эпидемиологические и медицинские, а позднее и экологические. Следовательно, первыми стали пользоваться этими индикаторами экономисты и социологи, а затем медики[10] и экологи.

**Из вышесказанного следует, что качество жизни определялось несколькими путями, с использованием различных терминов и акронимов, что нередко создавало путаницу**[11] . Основными причинами были: высокая степень отвлеченности (абстрагирования) и сложность самого термина «качество». Для определения и измерения качества жизни граждан, клиентов, пациентов и пр., помещаемых в различные условия, которые становились предметом наблюдения и исследования (регион, рынок, больница и т.д.), необходимо было участие специалистов в различных областях. Однако уже в 1948 году появляется удовлетворительное определение этого термина, предложенное ВОЗ: *«Качество жизни – это субъективное восприятие отдельной личностью собственного места в жизни в контексте культуры и совокупности ценностей, в которых она существует, а также с учетом собственных целей, устремлений и забот»*.

Таким образом, было показано, что факторы, влияющие на качество жизни, бывают внутренними, поскольку они касаются личности и темперамента (эмоциональные переменные), и внешними, поскольку они зависят от социальных и экологических переменных, от объективных условий жизни,

**Историческая эволюция понятия: первые индикаторы**

**В 60-х годах в США, несмотря на растущее материальное благосостояние, отмечался рост насилия, преступности, социальных беспорядков. Было очевидно, что одного экономического роста недостаточно для обеспечения высокого уровня «качества жизни» и что необходимо выявить другие факторы и определить подходящие индикаторы для измерения уровня благополучия нации. Многие исследователи приступили к сбору данных, экспериментированию с различными социальными показателями[1], такими как уровень образования, тип жилья, уровень преступности, наличие соответствующих гипотез для измерения качества жизни заинтересованных лиц. Однако в этот период и в последующее десятилетие было отмечено[1], что эти данные определяют лишь 15% уровня качества жизни отдельного гражданина. Качество жизни, как стало очевидным, по-видимому, зависело от множества других факторов (социальных, экономических, экологических и т. д.), трудно поддающихся определению[1]. Появилась потребность в других, более точных и надежных психологических или субъективных показателях. Это было непростой задачей.**

**Действительно, психологические показатели являются мерой субъективных реакций отдельных индивидуумов на события жизни и включают в себя такие понятия, как счастье, удовлетворенность и т. п., то есть критерии, трудно поддающиеся измерению[1].**

**В 80-х годах многие теоретики предложили ряд «Теорий разрыва применительно к КЖ». Среди этих теорий разрыва (Gap theory) особое место занимает так называемая Теория множественных расхождений ТМР («*Multiple Discrepancies Theory (MDT)*»)[1]. Основным постулатом ТМР является констатация того, что чувство удовлетворенности жизнью является результатом сравнений. Оно определяется разницей между желаемыми представлениями и реальными условиями собственной жизни.**

от воспринимаемого качества жизни, от здоровья, друзей, любовных отношений, религии, места работы, общественного мнения.

По мнению одного из исследователей[12], если рассматривать только факторы внутреннего характера, то понятие «качество жизни» будет определяться на основании совокупности измеримых психологических параметров, из коих важнейшей является эмоциональная переменная.

Однако если оставить на время в стороне философские размышления и субъективные рассуждения, то можно считать приемлемым и всеобъемлющим определение, сделанное с совершенно иной точки зрения Шнесслером и Фишером[13], согласно которому «качество жизни» должно представлять собой *«желаемый результат политики и социальных программ»*.

Все вышесказанное и приведенные определения служат еще одним подтверждением того, что исследования в этой области требуют знаний в различных областях науки: экономике, психологии, политике, социологии и т.д. Исследования могут проводиться на различных уровнях: от уровня одного города или села до уровня провинций, областей и т. д., вплоть до общенационального или международного уровней.

Одно и то же понятие может принимать различные значения в зависимости от контекста, поскольку оно может указывать на уровень «благосостояния», если речь идет об отдельной личности или на «благополучие местности», если речь идет о населенном пункте.

Дальнейшая дифференциация понятия «качество жизни» связана с тем, идет ли речь о населении городской или сельской местности, учитывая очевидные различия между ними (удаленность от административных центров, транспортное обеспечение, доступность услуг и т. д.)[14]. Нередко можно услышать диаметрально противоположные мнения относи-тельно уровня жизни: для жителей сельской местности основные условия благополучия находятся

в городе, для городских жителей все наоборот. Такие расхождения в оценках затрудняют выработку стратегий для развития городских и сельских местностей.

Однако если принять точку зрения Парето[15] о том, что каждый человек лучше всего может судить о собственном благополучии, то стратегии, основанные на целях развития, установленных заинтересованными субъектами (населением сел или городов), должны привести к достижению желаемого уровня благополучия или к улучшению социальных, материальных и духовных условий.

В настоящее время отмечается повышенный интерес к различным аспектам «качества жизни», и это нашло отражение в тенденциях руководящей политики государственных органов.

Во-первых, вновь возрос интерес к «социальным индикаторам» после спада в 80-х годах, за которым последовал 15-летний период роста. Как мы увидим далее, правительства различных государств на различных уровнях занялись подготовкой многочисленных «отчетов» о социальных индикаторах.

Во-вторых, появилась растущая тенденция развития государственного учета для правильного использования результатов программ, а также способов измерения этих результатов. Отчетность по «качеству жизни» является важным инструментом, который показывает, приносит ли принятая политика прогнозируемые результаты.

В-третьих, эти отчеты оказались весьма полезными для информирования заинтересованных лиц (держателей акций) о принятой политике.

Однако, несмотря на множество исследований, пока еще нет ясного представления о том, как должен отдельный человек организовать свою жизнь для удовлетворения своей потребности в качестве. Возможно, это связано с недостоверностью рассматриваемых образцов или

**Была предложена еще одна теория «Конгруэнтности и удовлетворенности жизнью КУЖ» («*Congruity Life Satisfaction (CLS)*»), которая представляет собой критерий измерения, основанный на теоретическом представлении об удовлетворенности жизнью и обобщенное отношение совокупности чувств удовлетворенности, возникающих в результате оценки позитивных достижений, к совокупности неких стандартных условий[1].**

**Применение теорий разрыва было связано с определенными трудностями поиска эталонов для сравнения. В некоторых случаях измеряемый разрыв представлял собой различие между тем, чем обладал отдельный человек, и тем, чем обладала контрольная группа. В других случаях определялась разница между тем, что человек имел, и тем, чем он сам хотел бы обладать[1].**

**Теории счастья различаются между собой не только представлениями и методами измерения качества жизни, но подбором данных, используемых для последующей оценки. Кроме того, возможности для сравнения безграничны, и это усложняет систему оценки. Одним словом, несмотря на эволюцию концепции «качества жизни» в последние десятилетия, ни одна из предложенных теорий не имеет явных преимуществ перед остальными, поэтому исследования продолжаются в надежде найти оптимальные критерии и результаты.**

**Что касается экономистов, они всегда рассматривали «качество жизни» как нечто неопределенное, плохо поддающееся количественной оценке, и совершенно субъективное. Первым, кто попытался использовать концепцию «качества жизни» в макроэкономическом анализе, стал Лью[1].**

**Еще более сложные попытки, были предприняты впоследствии другими исследователями, которые хотели увязать способ оценки некоторыми экономистами материального благосостояния с «социальными» индикаторами, предложенными социологами. В качестве составляющих функции «качества жизни» эти ученые рассматривают как средства производства, так и денежные средства и время, а**

**также нематериальные средства, такие как способности, знания и социальное обустройство. Задачей экономики было максимальное повышение качества жизни для заданных условий, касающихся наличия ресурсов, уровня организации и времени.**

**Что касается экономического развития, то лишь немногие ученые связывают его с качеством жизни. Только с недавнего времени взаимосвязь между обоими понятиями была подвергнута внимательному изучению[1] с использованием подходящих методов. В отличие от более ранних, последние исследования учитывают также географический аспект, для чего используется анализ данных, полученных из космоса[1]. Традиционная эконометрия долгие годы пренебрегала этими исследованиями, которые шли вразрез с принципами Гаусса-Маркова, применяемыми в моделях регрессии[1]. Только с недавнего времени космические эффекты стали изучаться с использованием методов космической эконометрии[1].**

системы определения переменных, либо системы анализа полученных данных. Например, использование моделей регрессии во многих проведенных исследова-ниях оказалось спорным, учитывая происхождение рассмотренных переменных величин, таких как счастье, благополучие или удовлетворенность уровнем жизни. Необходимо пересмотреть, используя более совершенные методики, чувствительность некоторых переменных, которые считались важными для удовлетворения потребностей, применительно к уровню жизни, к которому они приводят.

## СИСТЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ «КАЧЕСТВА ЖИЗНИ»: СОЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ

Было предложено несколько методов измерения качества жизни. Много внимания было уделено обсуждению критериев оценки, учитывая прикладную важность таких измерений. Среди предложенных индикаторов особое место занимают социальные показатели. «Социальные индикаторы» представляют собой *«ряд статистических данных для контроля социальной системы, измерения изменений и выработки необходимых мер для изменения курса социальных перемен»*[16]. Этот термин был введен в США в 60-х гг., когда Американская Академия Искусств и Науки в рамках проекта, финансируемого НАСА, предприняла попытку определить природу и масштабы последствий второй очереди космической программы для американского общества. Из-за недостатка данных для оценки этих эффектов и отсутствия системы их анализа Американской Академии пришлось выпустить проект разработки системы социальных индикаторов для определения и оценки социальных изменений и для оценки воздействия определенных программ и политики. Результаты были опубликованы руководителем проекта Бауэром, которому также приписывается изобретение термина «социальные индикаторы».

Конечно, и до 60-х годов проводились серьезные исследования, касающиеся социальных условий. Пожалуй, самым главным из них было исследование Огберна[17], социолога, который в 1933 опубликовал двухтомный труд, в котором был предложен новый путь исследования количественных изменений социальных индикаторов 60-х гг.

В 70-х годах исследование и использование социальных индикаторов в США неожиданно получило широкое распространение. Был основан Консультационный центр по исследованию социальной науки, призванный координировать исследование социальных индикаторов. Федеральное правительство США опубликовало данные о социальных индикаторах, организовало проведение исследований для их контроля. Был учрежден журнал «*Social Indicator Research*». Было налажена публикация сведений о социальных индикаторах, предоставляемых международными организациями, такими как ООН и ОЭСР.

В восьмидесятых годах критика в адрес предложенных методов, например, обвинение в не-

способности учитывать взаимодействие различных переменных величин, определяющее соответствующее КЖ, а также пренебрежение субъективными данными привело к снижению интереса к «социальным индикаторам» после почти 15-летнего периода развития. Возможно, этот спад был обусловлен изначально амбициозным предположением о том, что социальная организация общества и его процессы могут быть количественно оценены и описаны с помощью моделей, которые могли бы впоследствии быть использованы в действиях правительства. Однако полученные социальные индикаторы не оправдали этих надежд и показали себя малопригодными для использования в политике. Исследования в этой области существенно снизились еще и в связи с сокращением финансирования и поддержки со стороны правительства и руководства международных организаций.

В 90-х годах в США с помощью других исследований была предпринята попытка разработать «систему социального учета» для проведения анализа расходов и доходов в большей степени, чем это было возможно при анализе ранка с помощью «Учета национального дохода и производства». Однако многие из предложенных индикаторов скорее отражали интерес к продвижению социальной политики очередного президента. Например, администрация Джонсона опубликовала документ под названием «О социальной отчетности», разработанный Советом Социальных Советников, который был задуман как дополнение к ежегодным экономическим отчетам президента, подготавливаемым Советом Экономических Советников.

Однако в тех же девяностых, перестали публиковать общенациональные социальные отчеты, как это было принято в шестидесятых годах. Но идея контроля, отчетности и прогнозирования с использованием социальных индикаторов была все еще жива в федеральных агентствах, в академиях и в научной среде. Примером тому является сборник «Состояние трудовой Америки», выпускаемый каждые два года Институтом политэкономии. В нем приводится подробный анализ тенденций американской экономики за истекший период. Другим примером, хотя и касающимся только экологических проблем, является деятельность Совета по качеству окружающей среды и Агентства по охране окружающей среды, которые начали разработку и публикацию индикаторов состояния окружающей среды в некоторых регионах США.

Государственные органы других стран также стали публиковать сводки по социальных индикаторам. Центральный статистический офис Великобритании начал выпуск ежегодника «Социальные тенденции». Агентство по социальному и культурному планированию Нидерландов стало каждые два года публиковать «Социальный и культурный отчет». Федеральное статистическое управление Германии наладило выпуск каждые два года «Бюллетеня данных». Статистическое бюро Австралии начало публикацию ежегодника «Социальные тенденции».

Международные организации, такие как ООН и Всемирный Банк, публиковали данные по социальным индикаторам соответственно в «Отчете по гуманитарному развитию» и в сборнике «Индикаторы социального развития». Международные неправительственные организации, такие как Люксембургский центр изучения доходов, стали предоставлять аналитикам данные для сопоставления социальных индикаторов в международных масштабах.

В последнее время достижения в области информатики позволили усовершенствовать обработку исходных данных, так что поставленные задачи стали более достижимыми, хотя одновременно был рекомендован отказ от использования количественных моделей социальных индикаторов для рационализации планирования или для определения приоритетов. Сегодня считается, что социальные индикаторы полезны для получения дополнительных сведений, предназначенных для использования в политических процессах и оценки достижимости успеха при выполнении определенных

задач. Было показано, что основная функция социальных индикаторов заключается в повышении роли социальных аспектов при выработке политики. Ранее основной упор делался на экономические аспекты (например, ВВП), которые проще поддавались оценке[18].

Однако в последнее десятилетие в истории социальных индикаторов наступила новая эра с развитием обобщенных (синтетических) индикаторов, таких как экологические индикаторы. Целью было объединение индикаторов в нескольких сферах в единый показатель, чтобы понять, как развивается определенный регион, как во времени, так и относительно других регионов

*(продолжение следует)*

---

[1] *Как мы увидим далее, оба термина не представляются тождественными, хотя нередко используются в одинаковых случаях для обозначения одних и тех же явлений. Европейский фонд улучшения качества жизни и труда в отчете, озаглавленном «Monitoring quality of life in Europe» (см. www.eurofound.eu.int /publications/EF02108.htm) пишет: «качество жизни – это благополучие каждой отдельной личности в определенном социальном контексте в более широком понимании». Для простоты мы будем пользоваться обоими терминами.*

[2] *Взаимосвязь между устойчивым развитием и качеством жизни подробно освещалась многочисленными исследователями и была предметом обсуждения на разных конференциях. В том числе на 6-й Национальной конференции по статистике, которая проходила в Риме 6–8 ноября 2002г. в докладе, который так и назывался «Качество жизни и устойчивое развитие».*

[3] *A. D. MacCormack, L. J. Newman, and D. B. Rosenfield, «The new dynamics of global site location», Sloan Management Review 1994, n. 35, 69–80; D. P. Gottlieb, «Amenities as an economic development tool: is there enough evidence?», Economic Development Quarterly 1994, n.8, 270–85.*

[4] *J. P. Blair and R. Premus, «Major factors in industrial location: a review», Economic Development Quarterly 1987, n. 1, 72–85.*

[5] *Среди многих других отметим: A.E. Clark and A. J. Oswald, «Unhappiness and Unemployment», Economic Journal 1994, n. 104, pag. 648 – 659; M.C. Nussbaum e A. Sen, «The Quality of Life», Oxford University Press, Oxford, 1993; R. Easterlin, «Will Raising the Incomes of all Increase the Happiness of all?», Journal of Economic Behaviour and Organization 1995, 27, 221–234; S. C. Deller, T. Tsung-Hsiu, D.W. Marcouiller and D.B.K. English, «The role of amenities and quality of life in rural economic growth», American Journal of Agricultural Economics 2001, n. 83, 2, 352–365.*

[6] *Epicuro (341–270 a.C.), «Lettera sulla felicit (a Miceneo)», BUR, 2007.*

[7] *Seneca (5/4 a.C.–65 d.C.), «Lettere a Lucilio», Avia Pervia, Loescher, Torino, 2001.*

[8] *N. Sartorius, «A WHO method for the assessment of health-related quality of life (WHOQOL)», in S.R. Walker, R. M. Rosser (Eds.), «Quality of Life assessment: key issues in the 1990s», Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1993, pag. 201–8.*

[9] *W. Glatzer citato da G.F. Goldwurrn in «Apprendere la felicit per migliorare la qualit della vita: una questione aperta», Psicoterapia Cognitiva e Comportamentale 1995, vol. 1, n. 3, UPSEL Editore, Torino.*

[10] *В области медицины, при попытке измерить качество жизни с точки зрения здравоохранения, был принят термин «качество жизни применительно к здоровью». Это было сделано с целью учета только аспектов, связанных со здоровьем, относящихся к медицине и могущих быть измененными с ее помощью.*

[11] *Дисциплина, изучающая эти вопросы, по определению ученых находится «в младенческом возрасте». См. R. Macdonagh, «Quality of Life and its assessment in urology», BJU International 1996, vol. 78, n. 10, pag. 485–96.*

[12] *J. R. Wheeler, «The theoretical and empirical structure of general well-being», Social Indicators Research 1991, n. 24, 71–79.*

[13] *K.F. Schnessler and G.A. Fisher, «Quality of Life Research and Sociology», Annual Review of Sociology 1985, vol. 11, 129–49.*

[14] *Bukenya, T. G. Gebremedhin and P. V. Schaeffer, «Analysis of rural quality of life and health: a spatial approach», West Virginia University – Agricultural and Forestry Experiment Station, 2002.*

[15] *V. Pareto, «Corso di Economia Politica», UTET, Torino, 1987.*

[16] *K. Land, «Social Indicators», in «Encyclopedia of Sociology», MacRae, 1992, pag. 1844–1850; Revised Edition by E.F. Borgatta and R. V. Montgomery, «Encyclopedia of Sociology», Mcmillan, New York, 2000.*

[17] *W. Ogburn, «Recent Social Trends in the United States», pubblicato nel 1933 dal «Committee on Social Trends» del Presidente Hoovers.*

[18] *H. Day and S. G. Janker, 1996, op. cit. -T. Rahman, «Measuring the Quality of Life across Countries: A sensitivity analysis of Well-being Indices», presented at WIDER International Conference on Inequality, Poverty and Human Well-being, Helsinki, Finland, 2003.*

# ПРОБЛЕМА СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ[1]

**Н. Н. ДУМНАЯ**
д.э.н., профессор, зав. кафедрой микроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ,
Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации

Острая проблема российской науки в настоящее время – старение научных работников при слабом притоке молодежи. Поэтому остро стоит вопрос преемственности в развитии научных школ, передачи их традиций, навыков и приемов исследований. И дело не только в самой науке. Создается угроза формирования экономики, которая не способна обеспечить производство новыми источниками экономического роста – научными знаниями, новыми технологиями.

Основательной статистики не существует. Однако о масштабах проблемы можно судить по критическому для российской науки периоду. За период с 1990 по 2005 год общая численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в России сократилась на 58 процентов. В абсолютных цифрах наука потеряла более миллиона человек.

В научных центрах и институтах Российской академии наук в 1994–2005 г. г. при некотором росте доли молодых ученых с 9,2% до 12,0%, доля ученых в возрасте 30–39 лет сократилась с 24,0% до 14,0%. Доля ученых старше 60 лет за этот период увеличилось с 9,0% до 19,0% (см. табл. 1).

**Таблица 1. Возрастная структура российских исследователей (в % от общего числа)***

| Годы | Распределение возрастных групп | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | до 29 лет | 30–39 лет | 40–49 лет | 50–59 лет | 60 лет и старше |
| 1994 | 9,2 | 24,0 | 31,7 | 26,1 | 9,0 |
| 1998 | 7,7 | 18,1 | 28,3 | 27,9 | 18,0 |
| 2000 | 10,6 | 15,6 | 26,1 | 26,9 | 20,7 |
| 2002 | 13,5 | 13,8 | 23,9 | 27,0 | 21,8 |
| 2005 | 12,0 | 14,0 | 21,0 | 26,0 | 19,0 |

** Источник: Составлено автором по: Российская академия наук. 1991–2001. М.: Наука; ЦИСН, 2002, с. 291. Цит. по Оноприенко В.И. Поколения в науке: взгляд социолога. Социологические исследования", 2007, №4, с. 75–85; Белановский С. Оценка состояния Российской Академии Наук (краткий отчет)//http://mma.ru/article/id10038?print=1*

В целом ситуацию можно оценить следующим образом.

- В научных организациях образовался дисбаланс, выраженный в общем «старении» научных работников.
- Неблагоприятная кадровая ситуация наблюдается в средних возрастных группах 30–39 лет и 40–49 лет.
- После падения наблюдается некоторый прирост числа исследователей до 29 лет. Однако ростом числа молодых исследователей не стоит обольщаться, так как они часто переходят в сферы бизнеса, политики, информационного обслуживания, уезжают в зарубежные научные центры. И. Г. Дежина охарактеризовала это движение молодежи в российской науке как «проток»[2]. По оценке И. Г. Дежиной и С. В. Егерева, только около 40% поступивших в аспирантуру после ее окончания продолжают работать в научно-технической сфере[3].

Обобщая можно сказать, что в научных **школах образовался разрыв поколений**.

Научное сообщество в России существует в деформированном виде, но его возможности пока сохранились и не утратились в основном за счет старшего поколения исследователей. Между тем, имеются важнейшие предпосылки взаимодействия различных поколений в науке, которые состоят в том, молодежь способна лучше ориентироваться в потоках информации, быстрее реагировать на возникающие проблемы и быть более адаптивными к изменениям, более смело браться за изучение трудных и острых проблем.

При сохраняющихся тенденциях через 10 лет ситуация может оказаться катастрофической.

## БАРЬЕРЫ И СТИМУЛЫ НА ПУТИ МОЛОДЕЖИ В НАУКУ

Приведем данные некоторых социологических опросов, которые выявили главные барьеры для принятия решения молодыми людьми о занятии научно-исследовательской работой.

По данным социологических опросов, проведенных в Новосибирском научном центре в 2001-2002 г. г. (опрошено 1192 молодых ученых, аспирантов и студентов), неэффективная система стимулирования научного труда привела к тому, что привлекательность науки для молодежи резко снизилась.

К числу наиболее острых проблем, которые тормозят развитие науки, были отнесены, во-первых, насущные условия жизни: невозможность приобретения жилья и низкий уровень зарплаты, с этим утверждением согласны почти все респонденты (93.9%). Во-вторых, молодых ученых волнует снижение престижа науки в России, отсутствие стратегии ее развития. В-третьих, не продумана организация и обеспечение условий труда научной молодежи, прежде всего финансирование не обеспечивает должной оснащенности рабочих мест, а также научных стажировок в крупных научных центрах. Интересно, что о недостатке финансирования молодых, как о проблеме, в основном говорили представители химических и математических наук, а также молодые специалисты сферы информационных технологий[4].

**Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: «Назовите наиболее острые проблемы научной молодежи Новосибирского научного центра, которые, на Ваш взгляд, тормозят развитие науки», % к числу ответивших**

| | Мужчины | Женщины | В среднем |
|---|---|---|---|
| **Условия жизни** | | | |
| Низкая оплата труда | 43,3 | 42,1 | 42,9 |
| Отсутствие жилья или возможности его приобрести | 53,3 | 47,4 | 51,0 |
| **Положение науки в обществе** | | | |
| Падение престижа науки в России, поиск работы за рубежом | 23,3 | 10,5 | 18,4 |
| Трудно внедрять разработки | 3,3 | 0,0 | 2,0 |
| Отсутствие стратегии развития науки в России, ориентирование на быстрый результат | 10,0 | 5,3 | 8,2 |
| **Организация и условия труда научной молодежи** | | | |
| Недостаточное финансирование исследований молодых ученых | 26,7 | 31,6 | 28,6 |
| Низкая оснащенность современным оборудованием | 13,3 | 21,1 | 16,3 |
| Посторонние заработки | 3,3 | 15,8 | 8,2 |
| Нет комплексной программы международного обмена | 10,0 | 15,8 | 12,2 |
| Затруднена карьера молодых | 6,7 | 0,0 | 4,1 |
| Мало коллективных проектов с участием ученых разных поколений | 3,3 | 5,3 | 4,1 |
| Другое | 6,7 | 0,0 | 4,1 |

*Источник: Гвоздева Е.С., Высоцкий Е.М. Сегодняшний день будущего российской науки. // http://pine.ict.nsc.ru/win/snm/soc2.html*

Работа за рубежом воспринимается как возможное решение этих проблем, поэтому большинство молодых ученых, имеющих такую возможность, вероятно, ею воспользуются. К сожалению, перспективы от работы за пределами России для большинства молодых ученых более понятны и воспринимаются гораздо более позитивно. Не случайно среди наиболее реальных перспектив улучшения жилищных условий, например, большинство опрошенных указало «работу за рубежом (временно)».

В 2008 году в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова, который представляется своеобразным «слепком» российской науки в целом, был проведен другой опрос, выявивший факторы, удерживающие и выталкивающие молодых ученых из науки[5]. Опрошены успешные молодые ученые различных факультетов, получившие различные научные награды (60 человек).

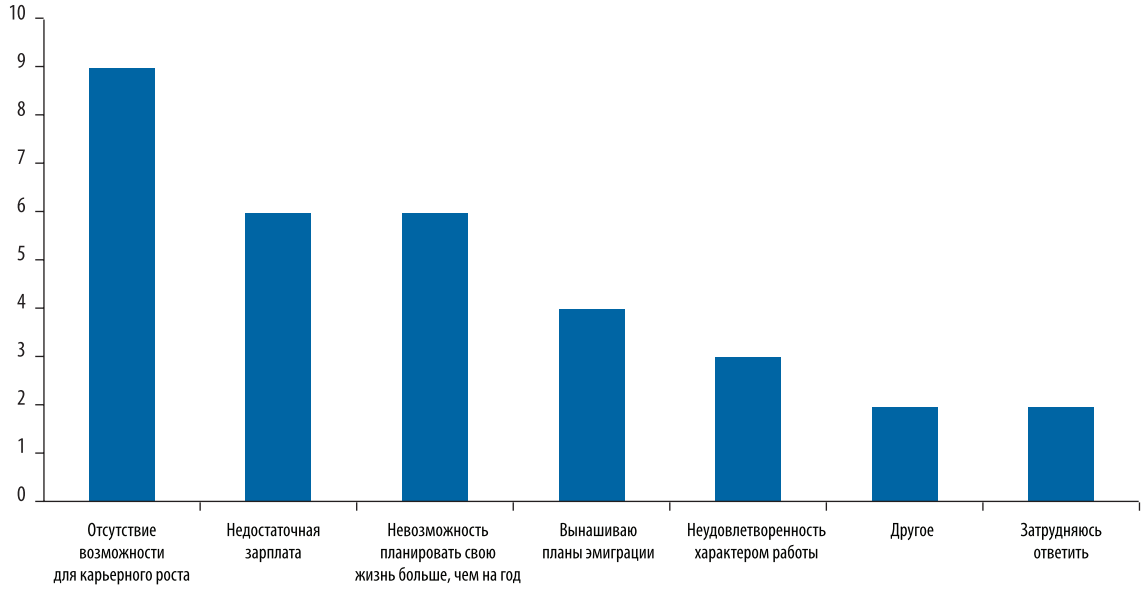


**Рис. 1. Работа в науке: выталкивающие факторы**

*Источник: Егерев С.В. Важна ли карьера для российского ученого?// http://www-sbras.ict.nsk.su/win/snm/soc2.html.*

Примечания: по вертикальной оси отложено число респондентов, отметивших тот или иной фактор; в числе «других» выталкивающих факторов отмечаются существенные бюрократические препятствия научной деятельности, научным поездкам, попыткам повышения квалификации и приглашения коллег из-за рубежа.

Анализ диаграммы 1 позволил сделать авторам исследования несколько любопытных выводов. Во-первых, основным выталкивающим фактором для российских исследователей выступает отсутствие карьерных возможностей. Во-вторых, фактор зарплаты в 2008 г. уже не занял первого места.

Интересны результаты опроса в части анализа привлекающих молодежь в науку факторов (рис. 2).

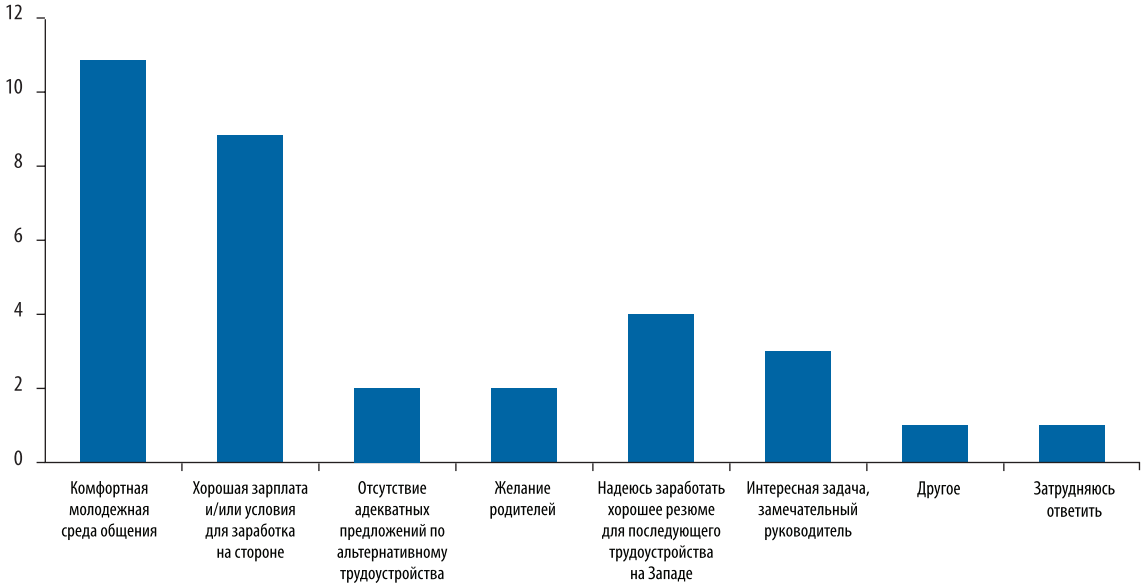


**Рис. 2. Работа в науке: удерживающие факторы**

*Источник: Егерев С.В. Важна ли карьера для российского ученого?// http://www-sbras.ict.nsk.su/win/snm/soc2.html.*

Примечания: по вертикальной оси отложено число респондентов, отметивших тот или иной фактор.

Анализ диаграммы 2 приводит к выводу, что на первые места среди удерживающих факторов ставится фактор молодежной среды и особой университетской среды, в которых проблема неудовлетворенной карьерной мотивации смягчается. Эти среды аналогичны ситуации в хороших университетских кампусах, где в единый процесс edutainment соединяются «образование» и «развлечение».

## МЕРЫ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ

Проблема научных кадров, разрыва поколений ученых осознана в России на государственном уровне.

В настоящее время существуют различные меры поддержки молодых ученых, студентов и школьников, реализуемые на федеральном и региональном уровнях. Ежегодно на конкурсной основе выделяются по 500 грантов Президента Российской Федерации молодым кандидатам наук и их научным руководителям, а также 100 грантов Президента Российской Федерации – молодым докторам наук. В среднегодовом исчислении размер гранта для кандидата наук составляет 150 тыс. рублей, а для доктора наук – 250 тыс. рублей.

Осуществляется государственная поддержка талантливой молодежи. Этот проект предусматривает ежегодное определение 5350 юных талантов во всех регионах России, из которых 1250 юношей и девушек (победители всероссийских олимпиад, победители и призеры международных олимпиад и иных мероприятий, проводимых на конкурсной основе) получают премии в размере 60 тыс. рублей и 4100 молодых дарований (победители региональных и межрегиональных олимпиад, призеры всероссийских олимпиад и иных мероприятий, проводимых на конкурсной основе) получают премии в размере 30 тыс. рублей.

Однако данного комплекса государственных мер по привлечению молодежи в науку является недостаточным и не оказывает решающего влияния на позитивное изменение ситуации. Чтобы изменить ситуацию в 2008 году была разработана и принята Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы».

Программа рассчитана на три года, каждый год будут поддерживаться 450 научно-образовательных центра. Всего на 2009–2013 годы (в ценах соответствующих лет) выделено 90,454 млрд. рублей, в том числе средства федерального бюджета – 80,39 млрд. рублей[6].

Цель программы — создать условия для эффективного производства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодёжи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений. Центральное направление – проведение научных исследований. На конкурсной основе выделяются средства на осуществление научных исследований коллективами научно-образовательных центров, группами молодых ученых самостоятельно и под руководством опытных исследователей. В рамках реализации проектов научных исследований каждого научно-образовательного центра необходимо одновременное участие в течение всего научно-исследовательского проекта не менее 2 докторов наук, 3 молодых кандидатов наук (как правило, соискателей ученой степени доктора наук), 3 аспирантов и 4 студентов.

В рамках мероприятия в 2009–2011 годах будет производиться ежегодный отбор около 450 научно-исследовательских проектов (в области естественных наук – около 40 процентов работ, в области технических наук – около 40 процентов работ, в области гуманитарных наук – около 10 про-

центов работ и не менее 10 процентов работ – в интересах развития высокотехнологичных секторов экономики), продолжительностью 3 года каждый. Стоимость одного научно-исследовательского проекта составляет до 5 млн. рублей в год.

Программа вступила в действие. В 2009 году в ней приняли участие 75 из 83 субъектов Российской Федерации.

В 2009 г. на основе конкурсов научно-исследовательские центры следующих ведомств получили финансовую поддержку (рис. 3).

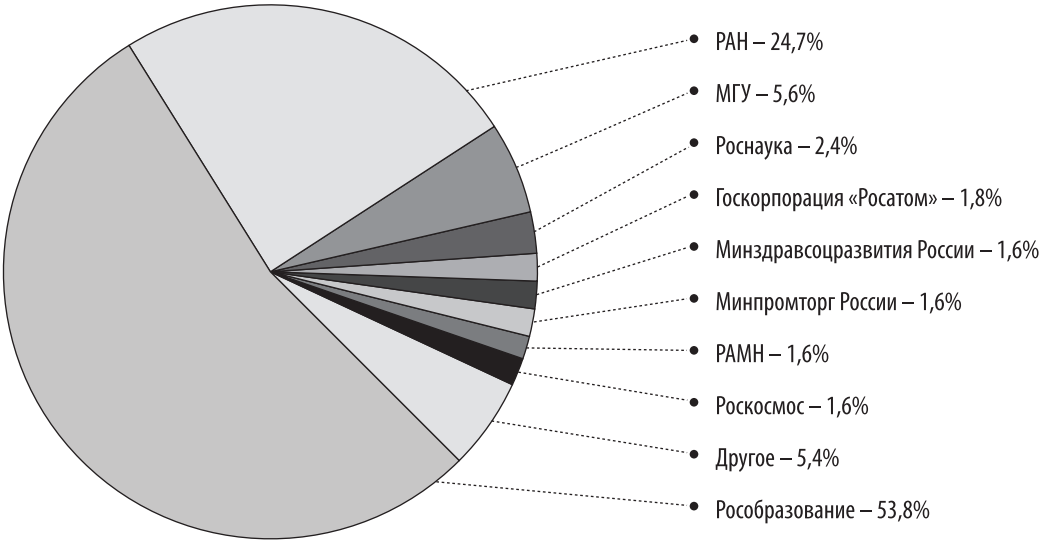


**Рис. 3. Распределение победителей конкурса научно-исследовательских центров по ведомственной принадлежности.**

*Источник: Клименко А. Наука и жизнь, №4, 2010.// http://www.nkj.ru/archive/articles/17792/*

Оценивать результаты еще рано, так как многие контракты на сегодня длятся всего три-четыре месяца.

Большие надежды Правительство РФ возлагает на проект инновационного центра «Сколково». Сколково часто сравнивают с Кремниевой долиной в США, но оно скорее похоже на Манхэттенский проект.

Принимаются законы о льготном режиме для «Сколково». Общий объём финансирования проекта оценивается в $4—6 млрд. Финансирование будущего инновационного центра будет производиться из федерального бюджета в части содействия развитию инфраструктуры, в части разработки проектной документации по некоммерческим объектам, а также в части научной инфраструктуры. Остальные объекты, большинство из которых будет относиться к коммерческой инфраструктуре, однако, в том числе, включающей и ряд социальных объектов, будут обеспечиваться в рамках софинансирования. Предполагается, что в 2010 году на поддержку отобранных проектов и проектирование планируется затратить более 4 млрд. рублей, в 2011 году 15 млрд. рублей, в 2012 году — 22 млрд. рублей, в 2013 году — 17,1 млрд. рублей[7].

«Сколково» не молодежный проект, но молодые ученые также возлагают на него свои надежды.

## ЛИТЕРАТУРА


1. Розов М. А. Наука как традиция // Степин В.С., Горохов В. Г., Розов М.А. Философия науки и техники. М.: Контакт-Альфа, 1995.
2. Дежина И. Г. Кадровые проблемы в российской науке и инициативы государства // Наука и науковедение. 2006. № 1. С. 28–34.
3. Дежина И. Г. Молодые кадры в российской науке: как их сохранить? // Науковедение. 2003. № 2. С. 127–138.
4. Драгунский Д. Сколково – это современный Манхэттенский проект // http://russ.ru/Mirovaya-povestka/Skolkovo-eto-sovremennyj-Manhettenskij-proekt
5. Юревич А. В. Расслоение российского научного сообщества // Науковедение и новые тенденции в развитии российской науки. М.: Логос, 2005. С. 238.
6. Гвоздева Е.С., Высоцкий Е.М. Сегодняшний день будущего российской науки. // http://pine.ict.nsc.ru/win/snm/soc2.html
7. Дежина И.Г., Егерев С.В. Кадровая реабилитация науки / Вестник Российской Академии Наук, 2003, том 73, №11, с. 980–986.
8. Гохберг Л.М. Статистика науки. – М.: ТЕИС, 2003 – 478 с.
9. Наука в России: Стат.сб. / Госкомстат России. ЦИСН. – М., 2001.
10. Дежина И.Г. Молодые кадры в российской науке: как их сохранить? / Науковедение. 2003. №2, с. 127–138.
11. Некипелова Е., Леденева Л. Охота на умы: проигранный раунд // Поиск № 46, 2003, с. 31–32.
12. Задереев Е. Сто анкет выявляют проблемы // Наука в Сибири, 2002 г., № 17.
13. Гвоздева Е.С., Жданов А.С., Нуртдинов А.Н. Лидерство молодежи и развитие: взгляд молодых ученых Новосибирского научного центра. // Экономическое развитие России: региональный и отраслевой аспекты. Вып. 3. / Отв. ред. Е. А. Коломак, Л. В. Машкиной. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002, с. 104–121.
13. Плюснин Ю. М. Институциональный кризис науки и новые ценностные ориентиры профессионального ученого// «Философия науки», № 2 (17) 2003, стр. 99–108.
14. Sonnert G., Holton G. Career patterns of women and men in the sciences // «American Scientist», 1996, V. 84, P. 63–71. // http://www.strf.ru/client/news.aspx?ob_no=5161&print=1.


---

[1] *Статья подготовлена в рамках проекта ЕС*

[2] *См. Дежина И. Г. Кадровые проблемы в российской науке и инициативы государства // Наука и науковедение. 2006. № 1. С. 28–34.*

[3] *Дежина И. Г., Егерев С. В. Кадровая реабилитация науки / Вестник Российской Академии Наук, 2003, том 73, №11, с. 982.*

[4] *Гвоздева Е. С., Высоцкий Е. М. Сегодняшний день будущего российской науки. // http://pine.ict.nsc.ru/win/snm/soc2.html*

[5] *Егерев С. В. Важна ли карьера для российского ученого?// http://www-sbras.ict.nsk.su/win/snm/soc2.html*

[6] *http://www.minprom.gov.ru/docs/strateg/2*

[7] *http://www. bfm.ru*

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССА ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**В. В. КАСАТКИНА**
аспирантка Финансового университета
при Правительстве РФ

В современных социально-экономических условиях формирование и развитие человеческого капитала, использование его потенциала становится, наравне с развитием технологий, ключевым фактором развития производительных сил общества. Анализ экономической литературы показывает, что развитие информационной экономики неразрывно связано с концепцией человеческого капитала, развитием сфер, где происходит его формирование и накопление. Однако необходимо отметить, что несмотря на большое внимание, уделяемое теории человеческого капитала в экономической литературе, в силу многогранности и разноплановости данной категории определенные аспекты остаются недостаточно изученными.

Изучение научной литературы позволяет выделить основные принципы исследования особенностей движения человеческого капитала: человеческий капитал формируется конкретным человеком и неотделим от живой человеческой личности; здоровье, знания, способности, опыт, культура накапливаются и выступают как определенный запас или потенциал, требующий сохранения и воспроизводства; в движении человеческого капитала выделяются два периода - процесс формирования или инвестиционный период и процесс воспроизводства; воспроизводство человеческого капитала может быть простым, расширенным и цикличным; эффективность или отдача инвестиций в человеческий капитал зависит как от отрасли и предприятия, в которой он используется, так и от личных мотиваций и ответственности человека. Субъективные и объективные факторы определяют сроки использования, экономический и социальный эффекты оборота человеческого капитала. [2]

Человеческий капитал имеет огромное значение и необходим каждому человеку, любой фирме и обществу в целом. Все заинтересованы в формировании, накоплении и обогащении человеческого капитала. Для этого все субъекты хозяйствования инвестируют средства в его воспроизводство. По своей сущности человеческий капитал можно отнести к качественному типу капитала. Он характеризуется всеобщностью охвата, воплощенной в нем научной информации, в отличии от вещественного и природного типов капитала. Именно воплощение в человеческий капитал знаний многих поколений людей придают ему всеобщий характер. Его свойства постоянно накапливаются, обновляются

и обогащаются. Качество человеческого капитала можно представить как устойчивую совокупность свойств его элементов, образующих профессиональные, квалификационные, интеллектуальные и культурные способности, постоянно обогащающиеся в процессе накопления знаний, умений, навыков культуры, других способностей и обеспечивающих рост качества труда. [3]

Также представляется необходимым отметить факт того, что уровень современного развития компьютерной техники и информационных технологий послужило толчком к развитию общества, построенного на использовании различной информации, формированию нового сообщества людей – глобального информационного общества. В целом, можно констатировать, что информационное общество - это качественно новый этап общественного развития, это цивилизация, в основе развития и существования которой лежит особая нематериальная субстанция, именуемая «информацией», обладающая свойством взаимодействия, как с духовным, так и с материальным миром человека. Информация одновременно определяет и социокультурную жизнь человека, и его материальное бытие. В этом и состоит, по авторскому мнению, принципиальная новизна нынешнего и грядущего общества.

Отсюда вытекает вывод о том, что составляющей информационной революции является информационная экономика. В информационной экономике хозяйственная деятельность - это главным образом производство и применение информации с целью сделать все другие формы производства более эффективными для того, чтобы создать больше материальных богатств. Промышленное производство вытесняется производством информационных услуг. Однако наряду с «информационной экономикой» все большее распространение получает новый термин, отражающий новое содержание экономического развития, ставший, думается, на долгую перспективу парадигмой глобального цивилизационного прогресса – это интеллектуализация экономики, то есть создание экономики, основанной на знаниях или «умной экономики».

В рамках данного процесса происходит перенос акцента от «информации» к «знанию», от «информационной экономики» к «экономике знаний», что дает основание в последние годы все чаще говорить уже не столько об «информационном обществе», сколько об «интеллектуальном обществе». На этой стадии информация – это ресурс, исходный материал, главным действующим фактором становится интеллект. С другой стороны интеллект является предпосылкой для генерации информации. Таким образом, мы получаем замкнутую цепь, основанную на принципе трех «И»: информация, инновация, интеллект (см. схему 1).

**Схема 1. Замкнутая цепь перехода от «информационной экономики» к «интеллектуальной экономике»**

Несмотря на постоянно ведущиеся зарубежными и российскими учеными изыскания в этой области экономического знания, можно констатировать явную недостаточность научного обоснования концепции формирования человеческого капитала в условиях интеллектуализации экономики. В условиях нестабильности исследовательских подходов проблематичность многих положений создает условия для научной дискуссии, но не способствует уточнению направлений экономической политики. Поиск путей выхода из кризиса и выбор траектории устойчивого экономического роста формируют запрос на углубление методолого-теоретических исследований в данной области. На взгляд автора главным направлением формирования новой интеллектуальной экономики становится формирование человеческого капитала, его интеллектуализация, наличие компонента знаний и креативности в его деятельности.

При этом человеческий капитал сам формирует динамический, стремительно меняющийся облик социально-экономической среды, оказывая определяющее воздействие на скорость и направленность трансформационных процессов. Объективные закономерности его воспроизводства могут приводить к коренной ломке не только принципов и системы хозяйствования, но и социально-экономического устройства в целом. Это обусловливает исключительную важность эффективного использования человеческого капитала. В связи с этим представляется исключительно актуальной выработка рекомендаций по оптимизации экономической политики, касающейся его расширенного воспроизводства. [1]

Наиболее оптимально микровоспроизводственная функция государства реализуется, когда обладателем максимального человеческого капитала становится не один человек, а общество в целом. При этом общественные и частные блага, представляемые сферой услуг, являются главными источниками формирования человеческого капитала, поскольку результатом их потребления является развитие человека (см. рис. 1).

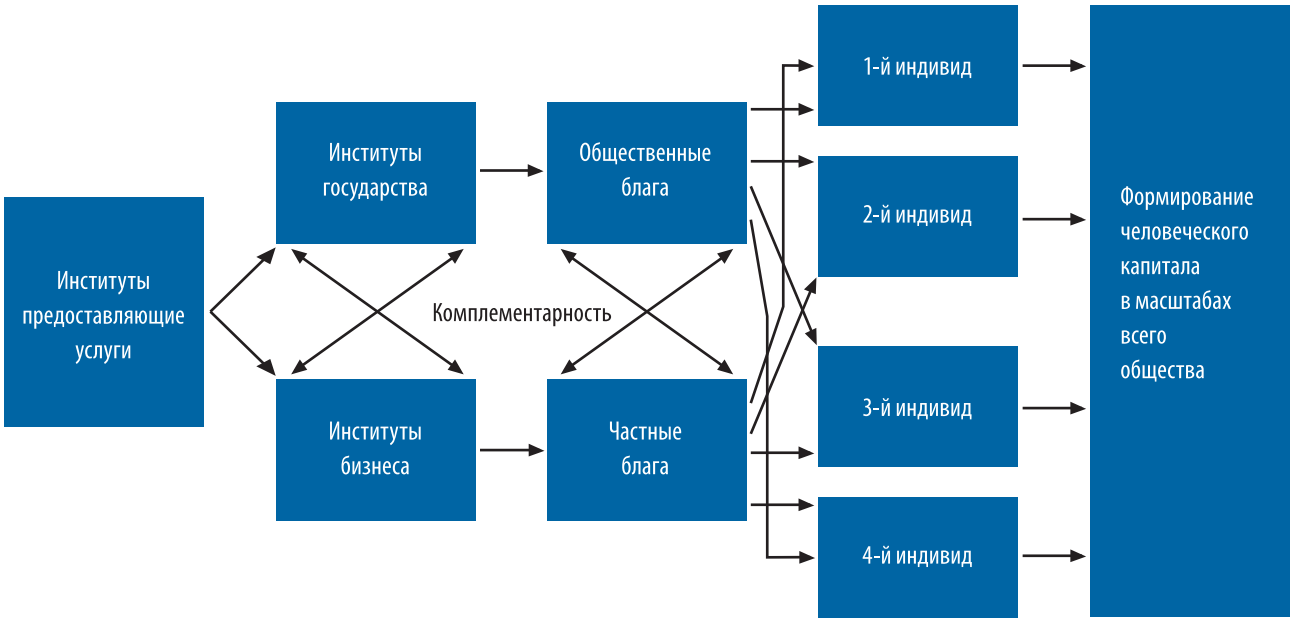


**Рисунок 1. Модель формирования человеческого капитала [4]**

Процесс формирования и накопления человеческого капитала представлен в данной статье как авторская теоретическая модель (см. рис. 2).

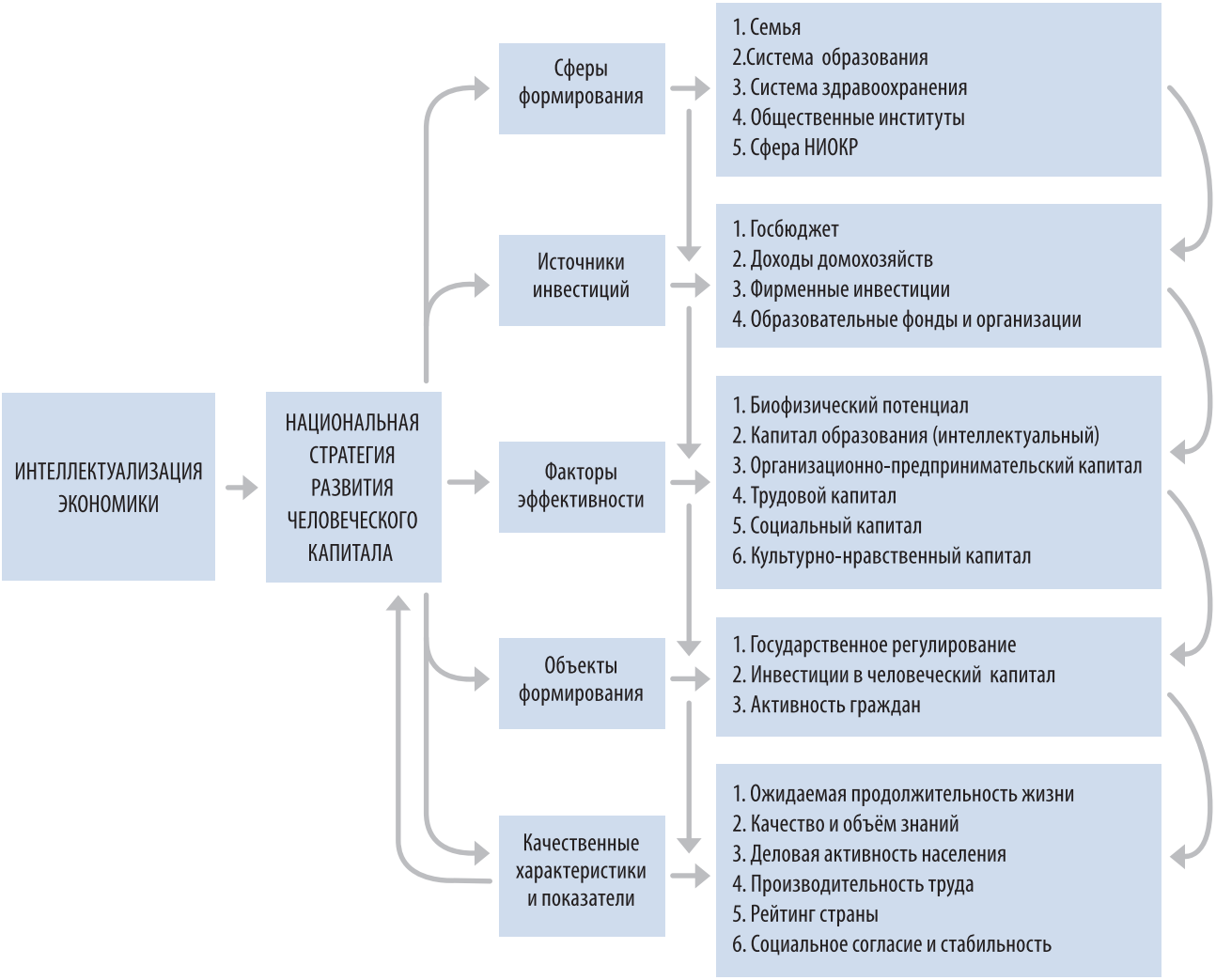


**Рисунок 2. Теоретическая модель формирования человеческого капитала в контексте процесса интеллектуализации экономики**

Таким образом, рассмотрев человеческий капитал в условиях информационной экономики, автор выявляет теоретические и методологические основы рассмотрения феномена «человеческий капитал» в сфере экономического развития, дает определение «инновационному человеческому капиталу», а также разрабатывает и представляет теоретическую модель формирования человеческого капитала в контексте процесса интеллектуализации экономики.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Гуменников К. В. Процесс формирования человеческого капитала как фактора общественного производства в условиях инновационного развития // Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. Ярославль, 2006. С. 165
2. Дятлов С. Основы теории человеческого капитала // СПб.: Изд. СПбГУЭиФ. - 1994. С. 160
3. Корогодин И. Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории // Монография. – М.: ПАЛЕОТИН, 2005. С. 147.
4. Фурин А. Г. Теоретические подходы к формированию социально-рыночной модели экономики // Буров Д. В., Фурин А. Г. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: сборник научных трудов. Вып. XVII.Москва, 2009. С. 37–48.

# ФАКТОРНЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ИСТОРИЮ РОССИИ

**В. А. УСПЕНСКИЙ**
к. э. н., доцент кафедры экономической теории
Финансового университета при Правительстве РФ

## ОСОБЕННОСТИ ИСТОРИЧЕСКОГО ПУТИ РОССИИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОБЛАСТИ

Историко-экономический анализ хозяйственного развития страны имеет немаловажное значение. Его результаты дают возможность избежать повторения ошибок прошлого, синтезировать наиболее положительный опыт. Более того, обобщение исторических фактов позволяет экстраполировать устойчивые многолетние тенденции экономического развития на весьма отдаленную перспективу, как бы заглянуть в будущее.

Дело в том, что целый ряд факторов развития национальных хозяйств чрезвычайно стабильны и способны не изменяться в течение столетий. К их числу следует отнести национально-этнические и традиционно-исторические факторы, географический фактор (страна расположена в конкретном природно-климатическом поясе и не может «переехать» в другой), фактор наличия или отсутствия важнейших полезных ископаемых, фактор отношения к труду и др.

Общеизвестны любовь поляков к земле и трудолюбие китайцев; тяга к образованию японцев (последний неграмотный исчез в Японии более 400 лет назад) и трудовая дисциплина немцев; традиционная восприимчивость американцев ко всем новым научно-техническим и экономическим веяниям; высокий природно-климатический потенциал, благоприятный для развития сельского хозяйства в Западной Европе; наличие полного спектра полезных ископаемых в США, Китае, России и ЮАР и почти полное их отсутствие в Японии.

Разумеется, немалым числом особенностей развития экономики обладает и Россия, о чем следует поговорить подробнее.

Исторически сложилось так, что в древности в России не получилось такого расцвета культуры, как в Европе, и соответственно, не было периода Ренессанса в средние века. О развитии искусства можно говорить, пожалуй, где-то с XV века, а о таком направлении, как скульптура, и того позже.

Относительно поздно начала развиваться и наука - до XVII века серьезных, определяющих эко-

номическое развитие открытий, было немного. Характерным для России является и чрезвычайно медленный научно-технический прогресс, как в древние времена, так и сегодня. Особо следует отметить замедленное, неохотное внедрение сделанных изобретений в производство, как явное, так и скрытое противодействие буквально всех слоев общества экономическим и научно-техническим новинкам.

Это же следует сказать и о внешнем влиянии на страну. Вся многовековая история России свидетельствует о преобладании автаркического (изолированного) развития и противодействии любому, пусть положительному воздействию извне. Даже оказавшие огромное влияние на общественную и экономическую жизнь страны реформы Петра I, основанные на использовании зарубежного опыта, прежде всего опыта Германии, были полностью переиначены на традиционно российский лад.

В России достаточно поздно сложилась государственность. Об ее истоках можно говорить лишь с 1380 года, когда общая беда, необходимость дать отпор татаро-монгольскому нашествию на время сплотила удельных князей, что дало ошеломляющий позитивный результат – впервые за 200 лет удалось добиться победы. Однако до XVII века говорить о наличии государства в России в общепринятом смысле этого слова не приходится – это была совокупность удельных княжеств. Отметим, что даже после фактиче-ского возникновения государства центробежные тенденции продолжались.

**В глубокой древности территорию современной России населяли племена восточных славян. Их первобытнообщинное хозяйство характеризовалось крайне низким уровнем производительных сил, что делало неизбежным существование общинной собственности на средства производства и уравнительного распределения. Развитие каменных орудий, появление орудий из кости и рога постепенно повысили продуктивность охоты и собирательства. Люди могли дольше задерживаться на стоянках, они перестали быть привязанными к естественным укрытиям – пещерам – и стали строить себе жилища.**

**В это время первобытная орда – дородовая община – уступила место родовому строю. Родовая община состояла из кровных родственников, сообща владевших имуществом, вместе живших и работавших. Эта первая форма родовой организации была матриархатом.**

**С II тысячелетия до н. э. началась эпоха использования металлов для создания орудий труда. Люди освоили выплавку бронзы и на смену «каменному веку» пришел «бронзовый век». Матриархат уступил место патриархату.**

**В I тысячелетии до н. э. в связи с началом массового использования железа в хозяйстве и общественном строе наблюдаются серьезные изменения. С появлением железных орудий производительность труда еще более возросла и надобность в родовом строе отпала. Орудия, скот, предметы домашнего хозяйства постепенно переходят в собственность отдельных семей.**

## ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА

Рассмотрим исторические особенности экономики России в разрезе основных факторов производства.

**Фактор земля.** Россия обладала и обладает огромной территорией. Географически – это самая крупная в мире страна. Однако значительная, а точнее, большая ее часть лежит в неблагоприятных для ведения сельскохозяйственного производства зонах. В то же время пригодные для сельского хозяйства земли никогда не использовались достаточно полно и рационально, не вовлечены они в оборот в достаточной мере и сейчас.

Россия располагает полным набором полезных ископаемых, причем запасы их поистине гигантские. В то же время, национальное богатство страны относительно невелико. Дело в том, что значительная часть природных ресурсов имеет прогнозный характер либо разведана, но не добыта и не использована на благо национального хозяйства, они нахо-дятся не на земле, а под землей. Это как бы потенциальное национальное богатство. Оно действительно огромно, но сохраняется практически в неизменном виде и объеме, то есть не превращается в реальное богатство, уже несколько столетий. Не идет на пользу экономическому развитию и в хищническая, потребительская разработка полезных ис-копаемых и исторически сложившийся массированный экспорт их за рубеж в необработанном виде.

Государство, а это одна из его важнейших задач, никогда не проводило в достаточной мере природоохранные мероприятия. Нет стройной системы защиты окружающей среды и сегодня. Например, катастрофическое загрязнение рек и природных водоемов вызвано тем, что, как и столетия назад, они часто используются в качестве сточных канав.

**Фактор капитал и фактор научно-технический прогресс.** Состав, структура и качество основных и оборотных фондов современной России не соответствуют передовому уровню развитых стран рыночной экономики. Более двух третей используемых сегодня основных фондов морально устарело и более половины устарело не только морально, но и физически. Подобное состояние производственного аппарата страны можно объяснить с историко-экономической точки зрения. Это - следствие продолжающегося и сегодня многолетнего пренебрежения научно-техническим прогрессом. Это – результат относительно небольшого реального национального богатства: основной капитал представляет собой главную, во всяком случае, наиболее активную составную часть национального богатства, умножающую его.

Ссудный капитал в России никогда не оказывал и не оказывает серьезного стимулирующего воздействия на реальный сектор экономики. В царской России наибольшее распространение получил не банковский кредит, а взаимное коммерческое кредитование. Общий объем всех форм кредита был сравнительно невелик, а основными объектами его служили торговля и недвижимость.

В послереволюционной социалистической России экономический смысл и сущность кредита подверглись полному выхолащиванию. Банковскую систему заменил один банк – Госбанк (Промстройбанк и Внешторгбанк являлись фактически его структурными подразделениями), который осуществлял безвозвратное кредитование (читай: финансирование) сельского хозяйства и предоставлял кредиты под символический процент государственным предприятиям других отраслей. Современная банковская система также в достаточной мере не отвечает потребностям регулируемой, социально-ориентированной рыночной экономики.

**Фактор труд и фактор предпринимательская способность.** В течение многих столетий труд в России был зависимым, подневольным. Отсутствовала не только экономическая, но и юридическая свобода личности. Так называемая крепостная зависимость была чрезвычайно жесткой. По степени угнетения и эксплуатации труда ее можно разместить где-то между рабством в древнем мире и средневековой феодальной зависимостью на Западе.

Юридическая свобода пришла к труду лишь в 19 веке, в 1861 году. В то же время юридическая свобода отнюдь не ознаменовала собой экономическую самостоятельность: огромная масса крестьянства была освобождена без земли и средств производства.

Революция 1917 года и последовавшая за ней социалистическая эпоха также не принесли тру-

ду ожидаемой экономической свободы. Была проведена тотальная национализация. Вся собственность, кроме предметов личного потребления, была сосредоточена в руках государства. Основные стройки социализма во многом были основаны на рабском труде заключенных и репрессированных.

В конце 80-х - начале 90-х годов в России был провозглашен курс на создание рыночного хозяйства. Была проведена приватизация государственной и колхозной собственности. Однако осуществлена она была несправедливо, хаотично и запутанно. В результате крупная собственность сохранилась в руках государства или перешла во владение немногих.

Все это плюс отсталая техника и замедленный научно-технический прогресс обусловили весьма специфическое функционирование труда и предпринимательских способностей как факторов производства. Специфичность эта заключается как в традиционно низкой производительности труда по сравнению с передовыми странами, так и в нежелании проявлять предпринимательскую инициативу.

Рабский труд, как известно, малопроизводителен. Труд без стимулов не может быть эффективным, высококачественным и рациональным. На протяжении всей тысячелетней истории России цепочка «рост цен – относительное ухудшение материального положения – необходимость улучшения труда для повышения уровня жизни» не срабатывает, поскольку люди не получают ожидаемых результатов. Видимо, трудно ожидать от населения, веками оторванного от собственности, немедленного бурного желания завести свое дело, развивать предпринимательский талант. Несмотря на декларированную государством полную свободу предпринимательства, люди не торопятся становиться собственниками, понимая, что кроме возможного получения прибыли, будут нести все риски и тяготы предпринимательской деятельности. Исключение составляет лишь сфера

**Раннефеодальный период развития страны находит свое отражение в Киевской Руси. Именно киевским князьям удалось впервые объединить под своей властью все восточнославянские земли.**

**В IX–X вв. феодальный строй окончательно еще не сложился. Большинство населения состояло из «смердов» – свободных крестьян-общинников. Как и в других странах, в Киевской Руси установление феодальной зависимости происходило как путем экономического, так и внеэкономического принуждения.**

**Экономическое принуждение заключалось в том, что разорившиеся смерды были просто вынуждены идти в кабалу к феодалу. Так появились зависимые крестьяне-рядовичи и закупы. Рядовичами назывались крестьяне, заключавшие ряд (договор) с феодалом и поступавшие в соответствии с ним в зависимость. Если условием договора была купа (денежная ссуда), то такой крестьянин назывался закупом. Формально закуп был временно зависимым, но условия договора было выполнить нелегко. Временная зависимость превращалась в постоянную, и закуп становился крепостным.**

**Внеэкономическое принуждение состояло в использовании в феодальном хозяйстве холопов (рабов). Это были, как правило, военнопленные. Однако феодалам было невыгодно использовать рабский труд в классическом его понимании, и они давали холопам землю. На практике холопы мало отличались от крепостных крестьян. Основными формами эксплуатации всех зависимых крестьян были барщина, то есть отработочная рента и натуральный оброк, то есть рента продуктами.**

**Переход к использованию плуга в качестве основного сельскохозяйственного орудия производства значительно повысили производительность общественного труда и вывели аграрный сектор Киевской Руси на уровень сельскохозяйственного производства стран Западной Европы.**

**Значительно углубилось разделение труда и в ремесленном производстве. К XII веку на Руси были известны ремесленники 60 различных специальностей. Только из железа и стали про-**

изводилось более 150 видов изделий. Появляется чугунолитейная домница.

Получила развитие внешняя торговля, особенно с Германией, Францией, Англией, Персией и Византией. В XI–XII вв. предметами экспорта были: воск, мед, меха, смола, льняная пряжа, кость, оружие. Из других стран ввозились преимущественно предметы роскоши: вина, пряности, бархат, шелковые ткани.

Развитие торговли привело к развитию денег. Первое время деньгами служили скот и меха (отсюда и название денежной единицы «куна», то есть куница). Также использовались монеты других стран. Свою монету на Руси начали чеканить с конца X века. В Киевской Руси деньгами служили гривны – слитки серебра весом 200 граммов, делившиеся на 20 ногат, 25 кун и 50 резан.

Однако основным хозяйственным звеном являлась феодальная вотчина. Именно это обстоятельство и привело к тому, что в середине XII века Киевская Русь распалась на многочисленные феодальные княжества. Дело в том, что в условиях натурального хозяйства каждая вотчина была экономически самостоятельной и не нуждалась в устойчивых связях с внешним миром. Подавляющая часть продукции сельского хозяйства и ремесленного производства потреблялась на месте. Городские жители имели свои поля и огороды, разводили скот и птицу и почти не нуждались в связях с селом. Феодалы, безраздельно владевшие в вотчинах землей, трудом и капиталом, выступали против сильной централизованной власти.

Наступил период феодальной раздробленности, продолжавшийся до второй половины XV века. Феодальная раздробленность объективно ослабляла страну, что привело к завоеванию в первой половине XIII века русских княжеств татаро-монгольским войском. Татаро-монгольское иго длилось почти два с половиной столетия. Это подорвало хозяйство и задержало экономическое развитие страны, вызвало сильное отставание от стран Западной Европы. В период феодальной раздробленности центр экономической и политической жизни переместился из Приднепровья на северо-восток,

торговли, что неудивительно, учитывая многовековые традиции купечества в России.

Все сказанное приводит к мысли о том, что для возможно более правильного и четкого представления об экономике современной и будущей России необходимо проследить, пусть в самых общих чертах, процесс ее зарождения и развития.

## КОГДА И КАК НАЧАЛОСЬ ЗАРОЖДЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В НАШЕЙ СТРАНЕ

К началу XVII века ремесленное производство уже не могло удовлетворить возросший спрос на промышленную продукцию со стороны хозяйства и внешней торговли. Появляются и развиваются мануфактуры – предприятия, основанные на разделении труда между работниками. Существовали дворцовые мануфактуры (обслуживающие царский двор), казенные мануфактуры (принадлежащие казне), вотчинные мануфактуры (бояре Морозовы, Милославские, Строгановы) и купеческие мануфактуры.

Началось привлечение на льготных условиях иностранного капитала. Первая в истории России прямая инвестиция была осуществлена в 1637 году голландцем А. Виниусом – в районе Тулы были построены три крупных металлургических завода.

В XVII веке начала развиваться территориальная специализация – выделяются районы с преимущественным производством определенных видов продукции: Серпухов, Тихвин, Великий Устюг – железо; Тула – оружие; Ярославль, Нижний Новгород, Ржев, Псков, Смоленск – полотно; Казань – кожа; Поволжье – металлообработка и т. д.

Все же и к началу XVIII века Россия продолжала отставать в экономическом отношении от передовых западноевропейских стран. Промышленной продукции в ней производилось гораздо меньше, чем в таких странах как Англия, Франция, Нидерланды. Мануфактуры

только зарождались, а капиталистические предприятия среди них составляли незначительное меньшинство. Страна фактически не имела свободного выхода к морю. Единственный путь через Белое море был дальним и мог использоваться только в короткое летнее время. Экономическое отставание от Запада обусловливало военную слабость России и грозило ей потерей национальной независимости.

## ЧТО ДАЛИ РОССИИ РЕФОРМЫ ПЕТРА ПЕРВОГО?

Решительный прорыв в экономической, социальной и политической областях был сделан при Петре I (1689–1725 гг.).

В результате победы над Швецией были завоеваны берега Балтийского моря, что увеличило объем и расширило сферу внешней торговли. Были прорыты обводной Ладожский канал и Вышневолоцкий канал, соединяющий Волгу с Балтийским морем.

В 1700–1704 гг. была проведена денежная реформа. В основу был положен десятичный принцип: рубль – гривенник – копейка. Чеканка монет стала монополией государства. Усилилось налогообложение. Насчитывалось более 30 различных налогов: с судов, с лавок, с мостов, с переправ, с труб, с бань и т. д. Были введены сборы за совершение обрядов, связанных с рождением и вступлением в брак. В 1705 году был издан указ о налоге на бороды. Была установлена государственная монополия на ряд товаров – вино, табак, соль.

При Петре I в России была создана мощная регулярная армия, построен военный и торговый морской флот, реорганизован государственный аппарат управления, ускорено развитие мануфактурного производства, расширена внешняя торговля, основана Академия наук, учреждена газета «Ведомости».

Петровские реформы проводились при господстве феодального строя и были направле-

**в Волго-Окское междуречье. От татаро-монгольских набегов этот регион прикрывали большие и густые леса. Сюда стекалось экономически активное население из южных районов, что способствовало подъему производительных сил северо-восточных русских земель. Наряду с вотчиной здесь стало развиваться и поместное землевладение. Поместье – это земля с живущими на ней крестьянами, которую крупный феодал (князь) передавал находящемуся у него на службе мелкому феодалу. Помещик владел им только пока нес службу.**

**Закрепощение крестьян на северо-востоке проходило в процессе колонизации новых земель. Чтобы привлечь крестьян, князья учреждали слободы (от слова «свобода»), жители которых временно освобождались от налогов и повинностей. Однако, не обладая экономической самостоятельностью, крестьяне по той или иной причине попадали в крепостную зависимость, например, за невозврат денежных или натуральных ссуд. Постепенно стал отмирать старинный термин «смерд». Для феодально зависимого населения появилось новое понятие – «крестьяне».**

**Углубление общественного разделения труда и необходимость эффективной обороны от вражеских набегов вызвали рост таких городов, как Новгород, Тверь, Москва, Суздаль, Владимир, Коломна, Псков, Смоленск и многих других. Товарно-денежные отношения развивались в них особенно быстро. В XIII–XIV вв. деньгами служили «гривны» – слитки, монеты отсутствовали полностью. В Новгороде с XIII века «гривна» (серебряный брусок весом 200 г) получила название «рубль».**

**XIV–XV вв. являются периодом расцвета Новгорода – «Господина Великого Новгорода». Новгород был одним из немногих русских городов, совершенно не подвергшимся татаро-монгольскому нашествию. Поскольку плодородных почв на новгородской земле было немного, требовалось закупать сельскохозяйственную продукцию. А для этого необходимо было развивать ремесла и промыслы. Новгородский рынок был одним из самых значительных не только на Руси, но и в Европе.**

**Новгород представлял собой феодальную республику. Высшим органом управления было народное собрание, вече, пришедшее из общинного строя. Однако, как руководство веча, так и вся власть принадлежали здесь крупным феодалам и купцам. Таким образом, новгородская республика была не достижением феодальной демократии, а скорее, пережитком первобытной общины.**

**В XIII–XV вв. в один из наиболее крупных политических и экономических центров, центров ремесла и торговли превращается Москва. Это было обусловлено рядом причин. Москва была расположена на пересечении сухопутных и водных путей и торги, проводившиеся у стен Кремля, служили укреплению связей между русскими землями. Немаловажное значение имел и высокий уровень московского ремесла и строительного дела. Кроме того, центральное положение Москвы способствовало переселению сюда с окраин Руси, особенно часто подвергавшихся опустошительным набегам орды. Москва как бы возглавила борьбу за государственное объединение княжеств и свержение татаро-монгольского ига.**

**В оформлении сильного государства были заинтересованы практически все слои населения. Феодалам это было необходимо для удержания в прочной зависимости крестьян. Купцам требовалась безопасность торговых путей на всей территории страны, единые монета, мера и вес. Крестьянам и ремесленникам была нужна защита от феодальных распрей и междоусобиц.**

**В 1463 г. к Москве было присоединено Ярославское княжество, в 1474 г. – Ростовское, в 1478 г. – Великий Новгород, в 1485 г. – Тверское княжество. Процесс образования Русского централизованного государства был в основном завершен, когда в начале XVI века к Москве присоединились Рязань, Псков и Смоленск. Московские князья стали называться царями.**

**Все большее и большее развитие получает поместная система землевладения. Цари конфискуют вотчины крупных феодалов, деньги на его укрепление. Однако они объективно способствовали усилению в России новых, буржуазных отношений.**

Во второй половине XVIII столетия противоречия между феодальными производственными отношениями и растущими производительными силами резко обострились. Феодализм продолжал господствовать, однако в его недрах зародился новый, капиталистический уклад. Формирование капитализма можно проследить, прежде всего, в расширении сферы товарно-денежных отношений, развитии первоначального накопления капитала, увеличении применения вольнонаемного труда, развитии капиталистических мануфактур, социальном расслоении крестьянства, активном вложении в промышленность капиталов купечества и зажиточных крестьян.

В 1754 году появился первый российский банк – Государственный заемный банк. Он состоял из двух контор – Дворянского банка и Купеческого банка. Дворянский банк кредитовал дворян под залог земли и крепостных крестьян, а Купеческий – внешнеторговые операции.

Налоговое бремя еще больше возросло. Впервые заметное место в структуре налогов занял питейный налог – около 30% доходов. Однако освобождение от уплаты налогов духовенства и дворянства делало неизбежным хронический дефицит бюджета.

Для покрытия дефицита правительство эмитировало (выпустило) бумажные деньги, так называемые ассигнации. Впервые они появились в 1769 году. Также использовались внутренние и внешние займы. Внутренние займы правительство делало в своих же банках. Первый внешний займ был сделан в Амстердаме в 1769 году, а в конце XVIII века займов было уже сделано столько, что уплата процентов по долгам поглощала ежегодно свыше 5% бюджета.

В середине XIX века в России начался промышленный переворот, то есть переход от мануфактур к основанным на машинной технике

фабрикам. Начало промышленного переворота относится к 30-м годам, а его завершение в важнейших отраслях промышленности – к 80-м годам. Другими словами, промышленный переворот начался еще в эпоху крепостного права с его принудительным трудом, а завершился в пореформенный период.

В первую очередь промышленный переворот произошел в отраслях со значительным использованием вольнонаемного труда. И первой на путь промышленного переворота встала хлопчатобумажная промышленность. Объем выпуска продукции и производительность труда сразу резко возросли. Например, на первой в России бумагопрядильной фабрике – Александровской – благодаря применению машин производительность труда возросла с 1805 г. по 1840 г. в 22 раза. Применение машин в других отраслях промышленности началось несколько позже.

**лят их на более мелкие поместья и раздают дворянам, находящимся у них на службе. Окончательно сломить экономическую и политическую мощь князей и бояр и утвердить помещичье землевладение удалось царям Ивану III и Ивану IV («Грозному»).**
**Для крестьян переход земли в руки помещиков обернулся еще большим закрепощением и эксплуатацией. Помещики, владения которых были относительно невелики, не довольствовались оброком и, стремясь выжать из зависимых крестьян максимум возможного, все шире использовали барщину. Следствием этого было усиление личной зависимости крестьян и прикрепление их к земле. С 1497 г. крестьяне могли переходить от одного помещика к другому лишь один раз в году – в «Юрьев день»"– в течение недели до и недели после 26 ноября. С 1649 г. переход крестьян был вообще запрещен.**

## ОТМЕНА КРЕПОСТНОГО ПРАВА

Именно фабрики убедительно доказали преимущество наемного труда над подневольным. Весной 1856 года царь Александр II, выступая перед представителями дворянства Московской губернии, заявил, что лучше отменить крепостное право сверху, чем дожидаться его отмены снизу. Подготовка реформы началась тайно, в высших правительственных сферах – в Секретном комитете. Затем к ней были привлечены широкие круги дворянства. Ни торгово-промышленная буржуазия, ни крестьянство к подготовке реформы допущены не были. 19 февраля 1861 года Александр II подписал «Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости».

В результате реформы крестьяне получили личную свободу, право распоряжаться своим имуществом, покупать и продавать недвижимость, заниматься торговой и промышленной деятельностью. В то же время была усилена роль сельской общины. Земля отводилась общине и уже она распределяла наделы между отдельными хозяйствами. Без согласия общины крестьянин не имел права продать свою землю и уйти из деревни. Община несла круговую поруку за уплату податей каждым ее членом. Помещик имел право отвода неугодных ему старост и других выборных лиц в общине. Таким образом, община серьезно ограничивала личную свободу крестьян. В не меньшей степени была ограничена и экономическая свобода, поскольку крестьяне были освобождены с минимальным наделом земли и то за выкуп.

Тем не менее, отмена крепостного права имела огромное значение для дальнейшего социально-экономического развития России. Крестьянство включилсось в товарно-денежные отношения, расширился внутренний рынок. Помещичьи хозяйства превращались в капиталистические. Выкупная операция выступила в качестве особой формы первоначального накопления капитала. Часть де-

нежных средств, полученных помещиками в результате выкупа крестьян, превращалась в капитал, вкладываемый в промышленность, строительство, сельскохозяйственное производство.

## РАСЦВЕТ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Реформа предоставила предпринимателям дешевые рабочие руки и создала все необходимые условия для развития капиталистической промышленности. Капиталистическая машинная индустрия стала решительно вытеснять мануфактуру и кустарный промысел. С 1864 г. по 1872 г. количество фабрик и заводов в стране увеличилось в 2,4 раза, стоимость произведенной продукции – в 2,75 раза, число рабочих – в 2,5 раза. С 1860 г. по 1890 г. добыча угля выросла в 20 раз, выплавка чугуна – втрое, производство стали и железа – вчетверо.

Рост внутреннего рынка потребовал расширения железнодорожной сети – основного транспорта России. Железнодорожное строительство стало объективной экономической необходимостью и оказало позитивное воздействие на экономику страны как на своем первом этапе в конце 60-х - начале 70-х годов, так и на втором этапе в 90-е годы XIX века. Железнодорожное строительство способствовало территориальному расширению внутреннего рынка и само по себе являлось емким рынком для развивающейся тяжелой промышленности. Подъем тяжелой промышленности в свою очередь обусловил резкий скачок легкой и пищевой промышленности.

Стремительное развитие промышленности настоятельно требовало организации капиталистической денежно-кредитной системы. В 1860 году был учрежден Государственный банк, получивший право выдавать краткосрочные ссуды. Однако средства Госбанка использовались в основном на нужды казны и ипотечные кредиты помещикам. Поэтому стали образовываться частные коммерческие банки, городские коммерческие банки, общества взаимного кредита, ссудосберегательные общества. Первый в России частный коммерческий банк возник в 1864 году, а к 1874 г. уже существовало 33 таких банка.

В 1897 году был принят закон «О чеканке и выпуске в обращение золотых монет», открывший эру монометаллизма и положивший конец биметаллизму (использование золота и серебра). Был разрешен свободный обмен бумажных кредитных денег на золото. Государственному банку было предоставлено исключительно единоличное право эмиссии банкнот, обеспечиваемых государственным золотым запасом и свободно обмениваемых на золото.

Национальная экономика России начала XX века характеризуется ускоренным процессом концентрации производства и капитала, образованием крупных монополий. Причем преобладали синдикаты, являвшиеся, по сути, монополистическими союзами для сбыта продукции по взвинченным монопольным ценам. Основа их эффективности заключалась в том, что они обходились без посредничества торгового капитала. В качестве крупнейших синдикатов следует выделить «Продамет», основанный в 1902 году, «Гвоздь» – в 1903 г., «Продуголь» – в 1904 г., «Продвагон» – в 1904 г., «Медь» – в 1907г.

Процесс концентрации происходил и в сфере банковского бизнеса. Так, в 1901–1904 гг. из Петербургско-Азовского, Минского и Киевского коммерческих банков был организован Азовско-Донской банк, в 1908 г. из Московского Международного, Орловского Коммерческого и Южно-Русского Промышленного банков образовался Соединенный банк. Активно осуществлялось преобразование мелких банков в филиалы крупных банков. Уже в 1906 году доля 10 петербургских банков в балансе акционерных коммерческих банков страны достигла 64,5%. К 1914 г. свыше 80% всех

банковских средств приходилось на долю 12 банков, в том числе на долю 5 банков – около половины средств.

Не ограничиваясь лишь финансированием промышленности, банки стремятся превратиться в собственников промышленного капитала. Этот процесс осуществляется различными путями: через скупку банками акций промышленных и транспортных компаний, при помощи кредитных операций, через «личную унию».

Система «личной унии» заключалась в том, что руководители банков входили в состав Правления промышленных фирм, а промышленники, в свою очередь, – в Советы и Правления банков. Например, известный российский промышленник Путилов был одним из руководителей «Продамета» и крупнейшего нефтяного треста «Ойль», а также Председателем Правления Путиловского завода. Однако одновременно он возглавлял Русско-Китайский и Русско-Азиатский банки.

В то же время нужно отметить, что высокий уровень зрелости организационно-экономических отношений в стране не имел адекватной научно-технической базы. Дешевизна труда и отсутствие демократических свобод позволяли предпринимателям добиваться высокой нормы прибыли без технических усовершенствований и механизации трудоемких производственных процессов. Так, добыча нефти осуществлялась ее вычерпыванием с помощью ведер («тартание»), на шахтах работы выполнялись при помощи обуха и кайла.

Не лучше обстояло дело и в сельском хозяйстве, крайне отсталом по сравнению со всеми европейскими странами. Требовалось создание крупных хозяйств с применением машин и наемного труда. Главным препятствием являлось общественное землевладение, крестьянская община. Было решено сломать общину.

## ПО КАКИМ ПРИЧИНАМ НЕ УДАЛИСЬ АГРАРНЫЕ РЕФОРМЫ П. А. СТОЛЫПИНА?

Вдохновителем и проводником новой аграрной политики стал Председатель Совета министров П. А. Столыпин. В соответствии с указом столыпинского правительства 1906 года, принятого в 1910 году Государственной думой в качестве закона, крестьяне получили право закреплять свой общинный надел в частную собственность. Важнейшей составной частью аграрной реформы Столыпина являлась переселенческая политика. Была создана целая система стимулов для переселения крестьян в отдаленные районы – в Сибирь, на Дальний Восток, в Среднюю Азию. Финансовое обеспечение реформы осуществлял Крестьянский банк.

В итоге столыпинской аграрной реформы с 1906 г. по 1916 г. из общины выделилось 2,5 млн. домохозяев. В частную собственность перешло 17 млн. десятин земли. В результате реформы капиталистическое развитие деревни сделало шаг вперед. Развитие капитализма способствовало подъему производительных сил в сельском хозяйстве, но в силу крепостнических пережитков процесс этот шел вяло.

Сельское хозяйство России в целом оставалось экстенсивным, валовые сборы зерна увеличивались, главным образом, вследствие роста посевных площадей. Столыпинское законодательство не изменило и не могло изменить полуфеодальный аграрный строй России, поскольку оставило в неприкосновенности огромные помещичьи землевладения. Не разрушило оно и крестьянской общины – 75% крестьян по-прежнему оставались в ней. Потерпела крах и переселенческая политика: лишь незначительная часть крестьян закрепилась на новом месте, остальные же вернулись обратно или разорились.

Именно нерешенность аграрного вопроса и стала одним из основных лозунгов грядущей революции. Призывы: «Хлеб голодным», «Земля крестьянам», – были близки и понятны широким народным массам.

**Таблица 1. Смена цивилизационных типов в России**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Традиционная экономика | Древний мир – XVII в. | Первобытная община<br>Родовая община<br>Соседская община | Экономическая необходимость труда | Коллективная собственность на средства производства | Крайне неразвитые производительные силы |
| | | Феодализм | Внешнеэкономическое принуждение к труду | Частная собственность на средства производства | Отсутствие экономических стимулов |
| Рыночная экономика | XVII – сер. XIX | Традиционная переходная экономика | Внешнеэкономическое и экономическое принуждение к труду | Частная собственность на средства производства | Низкий уровень жизни большинства населения, сильная поляризация по доходам, сохранение монархии как реальной политической и хозяйственной силы |
| | сер. XIX – 1917 г. | Классический капитализм | | | |
| Командная экономика | 1917 г. – 1987 г. | Социализм | Юридическое принуждение к труду | Государственная собственность на средства производства | Ресурсоограниченная экономика, монополизм производителей, централизованное производство и распределение средств производства и предметов потребления, замена экономических стимулов идеологическим энтузиазмом, медленный научно-технический прогресс и низкая производительность труда. |

## СОЦИАЛИЗМ И ЕГО УПАДОК

В октябре 1917 года рабочие и крестьяне, солдаты и матросы под руководством профессиональных революционеров, возглавляемых В.И. Лениным, свергли существующий режим и взяли власть в свои руки. Крах монархии был в значительной мере обусловлен отсутствием даже минимальной поддержки ее во всех слоях общества.

Последовавшие за революцией 70 лет представляют собой образец, своеобразное наглядное пособие функционирования командной экономики: тоталитарное государство и массовый террор над населением, централизованное планирование экономической деятельности и централизованное распределение средств производства и предметов потребления, общественная (читай: государственная) собственность на средства производства и отсутствие конкуренции, вызывающие безраздельный монополизм производителей.

Но, пожалуй, наиболее характерной чертой советской системы (от слова Советы - высший орган управления страной) являлось полное отсутствие материальных, корыстных стимулов к труду, подмененных системой моральных стимулов, искусственно поддерживаемым энтузиазмом населения.

Преобразования в сельском хозяйстве были сведены к коллективизации. В ходе ее крестьяне были насильственно объединены в производственные кооперативы, колхозы – своеобразную общину под началом советской власти. Одновременно в процессе коллективизации были уничтожены, в том числе и физически, успешно работающие крестьяне и их хозяйства. В соответствии с принятым сразу после революции Декретом о земле все сельскохозяйственные угодья распределялись «по едокам», то есть поровну. Однако примерно через 10 лет выяснилось, что лишь небольшая часть крестьянских хозяйств работает по-настоящему эффективно. Именно эти крестьяне и были объявлены властями «кулаками» и поражены в правах, а их имущество – экспроприировано.

Степень обобществления капитала в промышленности была еще выше: здесь было объявлено общенародным абсолютно все: от фабрик и заводов до простейшего станка. На основе этого тотального огосударствления правительство России решило осуществить «социалистическую индустриализацию». И она была проведена за счет массированного, целенаправленного накопления и массового недопотребления населения. Следует отметить, что осуществление индустриализации дало возможность нашей стране победить в Великой Отечественной войне.

Невероятными усилиями и жертвами нашего народа удалось сделать то, что бывшая неграмотная, аграрная страна, восстановив разрушенное войной хозяйство, стала великой индустриальной, научной и культурной державой, первой вышедшей в космос и добившейся военно-технического паритета с США. И все же даже десятилетия спустя отставание по качеству и современности выпускаемой продукции в большинстве отраслей осталось значительным. Сельское хозяйство и по сей день является отстающим по сравнению с аграрным сектором стран с рыночной экономикой.

С целью перехода на более эффективные методы ведения хозяйства в 1965 году была сделана попытка перейти к смешанной экономике. В ходе экономической реформы тогда были введены начала коммерческого расчета, снижено число спускаемых сверху централизованных плановых показателей, расширена хозяйственная самостоятельность предприятий. Эта попытка завершились неудачей.

Достичь технической зрелости промышленности, соответствующей мировым стандартам, так и не удалось. В 70-е-80-е годы экономика России представляет собой малоэффективное, однобокое хозяйство с явным перекосом в сторону тяжелой промышленности, а точнее топливно-энергетического комплекса. Застопорился научно-технический прогресс, передовые отрасли народного хозяйства - приборостроение, радиоэлектроника и др. - пребывали в состоянии стагнации. Замедлились темпы экономического роста. Страна жила в основном за счет открытых сверхмощных месторождений газа и нефти (Уренгой, Самотлор).

Все это объективно предопределило переход на рельсы рыночной экономики.

# FOUNDATION FACTORS OF THE GROWTH OF FAST-GROWING «GAZELLE» FIRMS'

**GALINA KOLODNYAYA**
Ph. D., Economics, Professor of Department
of Microeconomics The Finance Academy under
the Government of the Russian Federation

## KEYWORDS

Fast-growing firms; «gazelles»; co-creating unique value; quick response to ongoing changes; molecular marketing; non-technological innovation.

## ABSTRACT

The modern Russian economy has recently seen the formation of a number of firms which are called «gazelles» by analogy with the world's most endurant animal able to develop high speed and overcome long distances running for several hours or days. David L. Birch, an American economist, was the first to discover the phenomenon of fast-growing firms in the late 1970s. The world practice is to describe fast-growing firms or «gazelles» as middle or small business firms having the average annual revenue growth of more than 20% during five or more consecutive years. The phenomenon of Russian fast-growing firms was identified during the empirical study undertaken by the Finance Academy under the Government of the Russian Federation the results of which were published in the monograph «Competition in the Russian Economy. The Reasons of Success and Failure» (Moscow, «Intrust» financial company, KnoRus, 2007). In most industrialised countries the percentage of fast-growing firms is not more than 3–5 % while in Russia it ranges from 8% to 15%. It can be explained by a great number of unoccupied market niches in the Russian economy as compared to long-established foreign markets.

Russian fast-growing firms are entrepreneurial by nature because they are phenomenally responsive to the minor changes in the market and able to react immediately to the environment transformation. The ability to «sound out» the market helps the firms to produce the product demanded by the buyer. The success of Russian «gazelles» results from the active use of innovations in developing, producing, promoting and distributing new products. The major success factor in fast-growing firms in Russia is based on the concept of creating the most possibly perceived value for the buyer. The awareness of consumers' preferences enables the firms to produce the product demanded which has a set of properties of great importance for the buyer. The objective of creating a product beyond consumers' expectations as well as the desire to prolong the manufacturer's temporary monopoly makes fast-growing firms continuously apply innovations. «Gazelles» are able to make the basis for the continuous growth of the Russian economy.

## 1. INTRODUCTION

Successful operation of modern businesses in the constantly changing environment and under the pressure of market risks is largely determined by their sensitivity to market transformation. To remain competitive on the market a firm is forced not only to react to current changes but also to predict future events. Successful performance is achieved through the firm's realisation of the concept of creating the most perceived value for the buyer, which means that the manufacturer produces a product for which there is a market demand and the product has a set of properties of high importance and significance for the buyer. It enables the firm to grow ultra fast because there are no demand limitations and realisation risks are minimised.

It should be noted that the phenomenon of fast-growing firms, referred to as «gazelles» by analogy with the world's most endurant animal able to develop high speed and overcome long distances running for several hours or days, was identified by D. Birch in the late 1970s in the USA [1]. In his research the American economist attempted to clarify the effect of firms' moving from one state to another on the level of employment. He monitored the development of certain firms by analysing private records of the firms' creditworthiness. The research resulted in sensational findings – most jobs are created solely by small firms. Among these small firms were 5% of those which were the most dynamic and whose functioning provided for 80% of new jobs. «Gazelles» featured high enough average annual revenue growth of more than 20% during five or more consecutive years.

Similar findings were made in the early 1980s in Germany. Analysing the reasons for continued increase of German exports G. Simon, head of strategy and marketing consulting firm «Simon, Kucher&Partners», arrived at a conclusion that it was the activities of middle and small size firms that caused the increase of German exports [2]. Being scarcely known leaders both in German specific market niches and those of many foreign countries (but for a limited amount of customers) they were referred to as «hidden champions».

Evaluating the success markers of «hidden champions» the German economist concluded that there is no magic formula of fast-growing firms. The continued success of most of them is explained by the need of regular concentration on dealing with urgent matters and extensive day-to-day improvements. The detailed analysis of the activities of successful fast-growing firms enabled G. Simon to describe the German «gazelles» as «hidden champions» having the following features:

- being small and middle size businesses;
- having more than 50% share of the world market;
- producing products which are often «invisible» or low-key;
- having fantastic ability to survive;
- having considerable export share and contributing significantly to the national balance of payments;
- actually being global competitors;
- mostly having a family-like form of business organisation;
- being successful but not «wonder firms»[2].

«Hidden champions» are highly specialised firms which have developed long-term confidential relationships with their customers through which they obtain detailed knowledge of the market. Close interaction with customers makes it possible to produce goods of the greatest perceptive consumer value as well as continuously improve these goods to meet the customers' demand.

## 2. «GAZELLE» FIRMS IN THE RUSSIAN ECONOMY

The phenomenon of Russian fast-growing firms was identified during the empirical study undertaken by the Finance Academy under the Government of the Russian Federation the results of which were published in the monograph «Competition in the Russian Economy. The Reasons of Success and Failure». The specialists of «Expert» media-holding joined this research. Russian «gazelles» are middle size businesses whose annual turnover ranges from 10 to 400 million dollars with a turnover increase of 20% five or more years running. The analysis of Rosstat data covered more than 13 thousand firms for the period from 1999 to 2006 among which 6525 firms were identified as conforming to the criteria of fast-growing firms. The analysis of the activities of 6525 firms showed that the average annual growth of 20% and more (in non-inflationary terms) during the period of seven years was typical of 38.5% of the firms while 7.5% of the firms achieved the growth of more than 70%. The drop in sales (negative growth) was typical of 20% of the firms. The growth of sales from 0 to 10% was featured by 23.5% of the firms while 18% of the firms showed the growth of sales from 10 to 20%. The analysis revealed a high share of fast-growing firms or «gazelles» in the middle size business sector. It should be mentioned that in most developed countries the share of fast-growing firms is not more than 3–5% while the share of Russian fast-growing firms is from 8 to 15%.

Domestic fast-growing firms can be found in different industries of the national economy. Some of the «gazelles» operate in the highly competitive sectors of economy. For example the firm «IPG Photonics» controls 75% of the world market for fiber lasers. Its produce differs from that of its copmetitors by higher capacity and compactness. «IPG Photonics» is growing at the annual rate of 30–40%.

Most Russian fast-growing firms operate in the most vividly stagnating sectors of the national economy such as light industry. For example, the firm «Gloria Jeans» has a 30% share of the domestic market for children's clothes and increases its turnover by 40% a year. Being the leader of the domestic shoe market, the firm «Ralf Ringer» features the annual turnover increase of 40%. The Russian toothpaste producer «Splat – Cosmetics» has the market share of 5% with the average annual sales increase of 140%.

The largest number of Russian fast-frowing firms can be found in the food, textile, shoe, furniture, and chemical industries as well as in the production of non-metal goods, engineering, transportation and communications (Table 1).

**Table 1. Small and middle size firms' share of the total group sales of all businesses in the industry [3]**

| Industry | Large businesses in the industry (%) | Middle size businesses in the industry (%) |
|---|---|---|
| Commerce | 36.3 | 63.7 |
| Food, textiles, furniture | 18.6 | 81.4 |
| Construction | 22.6 | 77.4 |
| Finance, leasing, real estate | 71.2 | 28.8 |
| Engineering | 38.2 | 61.8 |
| Chemicals and non-metal materials | 18 | 82 |
| Electric power engineering | 40.2 | 59.8 |

| | | |
|---|---|---|
| Oil, gas, petrol | 92,1 | 7.9 |
| Transportation and communications | 84.3 | 15.7 |
| Metallurgy and metalworking | 8.8 | 19.2 |
| Science, education, health care | 27 | 73 |
| Other minerals | 57.1 | 42.9 |
| Agriculture, fish industry, forestry | 0 | 100 |
| Others | 41.8 | 58.2 |

The analysis of Russian «gazelle» firms' operation showed that during the period of economic growth of 1999–2008 they were growing at the rates much higher than those of the national economy in general (the annual rate of growth of the Russian economy was 6.5%). During the crisis year of 2009 the GDP of the Russian Federation decreased by 7.9% and some of the «gazelles» slowed down a little while most of them continued to develop effectively. Most fast-growing firms took the opportunity of the crisis and used it as a stimulus to increase their efficiency and market share. They worked hard at the improvement of their inside business processes, effectively implemented the policy aimed at keeping the customers' goodwill, developed innovative products, produced them and introduced them into the market, used progressive management methods and expanded their production.

Before evaluating the national economy we should note that its growth had long been determined by successful development of large businesses and favourable world market conditions, i.e. high prices for oil and gas. Later the sector of large businesses featured a slowdown in the rates of growth. There was a shift of growth to the sector of middle size firms whose business involved activities other than exploration for mineral resources. Nowadays the national economy is undergoing the formation of a highly competitive sector of firms whose growth rates surpass the average growth rates of national industries. The comparison of summary indicators and the share of large and middle size firms in 2006 shows that the total sales of large and middle size firms in Russia are approximately the same (Table 2).

As can be seen in the table, the share of large businesses in the sales summary indicator is 55.6% while the share of middle size firms is 44.4%. As compared to middle size businesses large businesses are mostly capital intensive which can be proved by a substantial large business share in the fixed assets and intangible assets summary indicators (77.7% and 73.3% correspondingly). However, in the research and development summary indicator the large businesses' (50.5%) and middle size businesses' (49.5%) shares are almost the same, which allows us to state that middle size businesses are highly innovative.

**Table 2. Summary indicators and the shares of large and middle size firms in 2006 [3]**

| Indicator | Large businesses' share (%) | Middle size businesses' share (%) |
|---|---|---|
| Sales | 55.6 | 44.4 |
| Fixed assets | 77.7 | 22.3 |
| Intangible assets | 73.3 | 26.7 |
| Net profit | 76.6 | 23.4 |
| Creditors | 41.3 | 58.7 |

| | | |
|---|---|---|
| Long-term debtors | 70 | 30 |
| Short-term debtors | 49.7 | 50.3 |
| Research and development | 50.5 | 49.5 |

The research undertaken by a number of Russian economists provides similar results. For example, the expenses of superlarge Russian businesses on research and development account for 1% of sales while the world's leading pharmaceutical companies' expenses account for more than 20% of their turnover. The extremely low percentage of expenses on research and development prove that innovation has not become top priority for large domestic businesses and has been omitted in their corporate strategies. Superlarge businesses can be referred to as innovators exclusively as opposed to woefully low indicators of the remaining Russian companies. In contrast to the largest international companies large domestic firms have a considerable technological lag.

In contrast, fast-growing firms are highly innovative by nature because it is the innovation that is a part and parcel mechanism of «gazelle» firms' operation. «Gazelles» conceive and implement innovation as a vital necessity to survive and generate high earnings, thus to grow fast and develop effectively. Doing so, fast-growing firms can use both technological and non-technological forms of innovation. The fact of introducing an innovative product into the market enables the firm to receive high earnings for the lack of similar products on the market. Innovation can take the form of ingenious promotion of the product or updated traditional products with a new set of qualities which can only be adequately evaluated by the consumer. The most important point is that «gazelles» bring innovations to a successful business usage, thus converting an idea into a specific consumer value.

Having been introduced into the market the innovative product provides for a temporary or innovative monopoly, thus it ensures high earnings because it is unique and there are no similar products on the market. The prominent representatives of institutional and evolutionary theory R. Nelson and S. Winter argue that the «profit generated by successful innovation is a nonequilibrium phenomenon. This profit is mostly the result of overtaking the competitors due to innovation» [4]. Being aware of the temporary character of competitive advantages, fast-growing firms never stop working at innovations. The desire to ensure high earnings in the future when the innovative product stops being ingenious and is widely used by competitors forces fast-growing firms to improve their innovative products contineously and search for further innovations, which will give them the right to have another temporary monopoly.

Innovations implemented by fast-growing firms can be of a breakthrough character and can be related to the production of new goods and services (according to Joseph Alois Schumpeter) as well as the introduction of new ways of production, breaking into new markets, developing new sources of raw materials, establishing organisations of a new type [5]. Innovations can be of a scale not large enough to cause crucial changes in the national economy. The real value of innovations can only be identified by the consumer because it is the consumer that makes the final decision. «Business is aimed at creating the consumer, i.e. attracting an independent outside party able to make a choice and ready to pay for goods and services. It is the knowledge that ensures a leading position to goods and services in any kind of business which is the major factor of their competitiveness and success» [6]. According to the outstanding American economist Peter Ferdinand Drucker, the significance of innovation is determined by the final result caused by it. Innovation means identifying at least a small group of opportunities which can provide for the best results [6]. In this context the American economist notes that «the quality of innovation is not directly related to its size. Inversely, the smaller the innovation the better. It is a successful attempt to find

and include in its business the last missing element to transform the existing ones – knowledge, goods, consumers' demand, and markets – into a much more productive whole [6].

Fast-growing firms possess a unique property to be sensitive to minor changes in the market and react immediately. The ability «to sound out» the market helps «gazelles» to produce the product demanded by the buyer. Offering a unique product on the market most often provides an opportunity to get into a new niche. Many Russian fast-growing firms are close to establishing new market segments being the pioneers of discovering new profitable areas for business operation. An example could be «Korkunoff» confectionery plant in the town of Odintsovo which gave a start to forming a premium class segment on the domestic confectionery market. Another example could be «Konfael» confectionery company which was a pioneer in creating pieces of art of chocolate [7].

The opportunity of superfast growth of «gazelle» firms is mostly provided by the strategy of making a unique supply. It happens for the following reasons. First, the firms abandon unprofitable for small companies areas where there are traditionally more advantages for large scale production to be performed by large companies. Second, the strategy of making a unique supply enables the firms to break into a new segment which is free of competitors because there are no similar products on the market. The unique supply ensures fast growth and high earnings as compared to large scale production. Third, the recent years in Russia have seen the evolving of a type of consumers featuring a highly qualified demand and willigness to appreciate the producer's creativity and positively respond to ingenious goods and services. Fourth, a decent presentation of the exclusive products to a selected group of consumers through special marketing techniques helps to show up the products, point out their specific properties and attract the consumers' attention to the positive perception of their unique characteristics. Using branding policies the producer establishes trustful communication with consumers which helps the producer to identify the consumers' preferences to work out an educated assortment policy and choose the object for further research and development.

The phenomenal success of domestic «gazelle» firms is directly related to the process of collecting first-hand information about the consumer, i.e. by close interaction with consumers. The direct contact helps to sound out the consumer to determine top priority activities of the firm in the future. Progressive development and growth under crisis conditions in the economy become attainable due to the realisation of the firm's concept of molecular marketing providing for the individualisation of consumer-to-producer relationships with the aim of creating a product of the highest consumer value. Molecular marketing is a process of detailed, continuous, and meticulous monitoring of the constantly changing conssumers' demand, which enables the producer to respond immediately to any change in the market. A perfect knowledge of consumers' preferences allows «gazelle» firms to create a new consumer value – a marketable product comprising a set of properties of major importance for the consumer. Operating in a highly specialised niche fast-growing firms are able to be sensitive to their customers and involve them into the process of developing new goods and services, i.e. the process of joint creation of values.

Russian fast-growing firms operate in close interaction with consumers, which has recently become evident throughout the world economy. Indeed, there has been a recent tendency among producers and consumers to create values jointly on parity principles. The recent developments have been described by many researchers. In his work «Power Shift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21-st Century» A. Toffler states the fact of transforming the producer into the major driving force of modern business. More and more often producers involve consumers in designing individually tailored products with a set of functional properties significant for consumers, etc. The growing importance of the consumer

in the producer-to-consumer relationships has been highlighted by the appearance of a new term derived from Consumer + Producer = Prosumer meaning «associate producer» [8].

In their book «The Future of Competition. Co-creating Unique Value with Customers» the American marketologists Prahalad C., Ramaswamy V. referred to the process of growing importance of the consumer in the relationships with the producer as «the process of co-creating unique value». A perfect description of the current processes in modern societies could be quoted from the book of the above-mentioned authers: «Businesses are no longer able to operate offline with little or no participation of consumers in the development of products, improvements of production processes, formulation of marketing messages, and control of the distribution channels. Nowadays people seek to influence business at all levels. Being provided with new instruments and unsatisfied with the choice available they are willing to interact with firms and thus co-create a unique value. The use of interaction as a basis for co-creating a unique value is the keystone of our emerging reality» [9].

## 3. SUCCESSFUL PERFORMANCE OF RUSSIAN «GAZELLE» FIRMS: «GLANCE», «SPLAT-COSMETICS», «KONFAEL»

We believe that Russian «gazelles» have managed to consider the undergoing transformation of the modern economy in their work. For example, «Glance» (2004) was the first Russian firm to offer domestic consumers designer clothing at reasonable prices. It focuses its operation on satisfying the individual wants of its customers. The firm identified its target customer cluster. The buyers of «Glance» are modern people who are professionals in their own fields. They maintain their threefold balance of business, family, and friends. They live in harmony with the world, so they understand that many things in their life depend on how they act. They represent the middle class whose active development is one of the main features of the modern national economy. Being well informed of a real and by no means an abstract consumer's preferences the firm of «Glance» developed a new concept of «auther's design at a reasonable price». Not typically of the world's business practice the firm of «Glance» chose to create a multi designer collection. The firm's idea was to develop and offer handmade designer clothing at a reasonable price.

The firm's product line of women's clothing ranges from business, casual, romantic style clothes to elegant evening dresses. The firm employs 10 designers to work out multi designer models of fasion trend to meet different consumers' taste preferences at reasonable prices. As the public confidence in Russia has recently shifted to the domestic producer the firm emphasizes the fact that its clothes are not made at the Chinese factories but at the Russian ones. «Glance» places its orders with 30 Rassian factories.

Individual approach used in the relationships with consumers enabled the firm to cooperate with the popular TV project of «Fashion Verdict» («Modny Prigovor») with the famous Russian designer Slava Zaitsev at the head. The TV program is known to make the viewers aware of the importance of a new professionally created image of the project participant. Cooperation with the TV project in conjunction with concentrating its activities on individual approach to customers gave birth to innovation. During the crisis year of 2009 the firm offered an ingenious product of stylist services to consumers in making their choice of clothes. The customers of «Glance» were given an opportunity to consult a stylist on the choice of a set of clothes. The customers are offered professional advice on the image desired. The management of «Glance» is fully aware of growing competition which makes it emphasize its tailor-made services. The ability to understand the customer's needs helped the firm to design an ingenious product, introduce it into the market to meet the target consumers' demand, and maintain a strong competitive position.

The public confidence achieved by the firm is strengthened by website communication and issuing the firm's magazine informing the buyers of its latest collections, fashion trends, interesting events in art, literature, and culture in general. The customers of «Glance» are invited to mannequin parades organised by the firm on holiday occasions and before the issue of any new collection of clothes to discuss them and put forward their improvements.

For several years' operation on the Russian market «Glance» has managed to achieve customers' good will and loyalty which can be evidenced by the firm's turnover growth during the crisis in the national economy. In 2009 «Glance» opened 70 new shops in Russia. The firm is planning to expand its activities abroad and break into the Ukrainian and Khazahstan markets.

A similar algorythm can be identified in the analysis of the major success factors of another Russian «gazelle» firm «Splat-Cosmetics» (1997). The firm specialises in the field of mouth care cosmetics. It performs the annual growth of 140% and has a 5% share of the domestic toothpaste market. Having set an objective to become the world's #1 firm in its market segment «Splat-Cosmetics» began to work hard to achieve it by developing ingenious products with a highly emotional component and of a quality surpassing that of the world's market leaders. The firm's innovative idea offered to the toothpaste market was to change one's attitude to brushing teeth by transforming it from being dull and boring to pleasant and entertaining.

Having its own laboratory facilities and being well informed of consumers' preferences the firm provides innovative products of high consumer value. The firm's product line comprises more than 20 products based on different medical formulas. «Splat-Cosmetics» develops its innovative products in close cooperation with consumers whose ideas and wishes are considered by the firm in producing goods demanded on the market. For example, the firm has pioneered «eatable foam» for small children. The necessity for such toothpaste was worded by young mothers who found it difficult to teach their small children to brush teeth regularly. Young mothers wrote about their problems on the firm's website, which attracted the attention of the firm's employees. As a result, the firm made a decision to design a new product to meet mothers' needs. The innovative product comprised two major components: children's reluctance to brush teeth and children's love for sweets, which allowed the firm to design Splat's harmless eatable foam. When a child is chewing the sweet foam it brushes his or her teeth.

The firm actively involved consumers in the development of a new product line of toothpaste for the youth. «Splat-Cosmetics» invited its customers on the website to take part in the contest and come up with their suggestions of brandnames, flavours and colours. The best ideas were chosen to design a new product line.

Close contact between the firm and its customers is maintained through the website of «Splat-Cosmetics». The firm organises various contests among which are «The most charming bride», «Healty teeth». The firm's professionals provide answers to the most common questions asked by mothers. The firm's targeted customers are young forward-looking people responsive to issues preoccupying the firm's employees. The discussion of the most pressing social problems facing modern people, e. g.

- lack of communication between humans in the modern ultra-dynamic world
- pollution of environment
- problems of the world financial crisis
- help to children suffering from cancer
- «Splat» toothpaste essential items

Is initiated not only on the firm's website but also by E. Demin (CEO) in his letters to customers who can find them in each carton containing a toothpaste tube.

The firm is realising the concept of social and ethical marketing which persues not only the producer's and the consumer's interests but also those of society in general. «Splat-Cosmetics» is making attempts to help children suffering from cancer. In January 2009 the firm launched a new product – Splat Dream Toothpaste. The firm remits 50% of earnings generated from selling this product to «Life» Charity Fund to render support to sick children.

The firm's focus on cosumers' preferences allows it to design a product of highly perceived value and remove limitations set by the demand side, which can be evidenced by the growth rates of «Splat-Cosmetics» for a number of years. In 2005 the firm's volume of sales grew by 450%, in 2006 – by 270%, in 2008 – 22%. The crisis did not prevent the firm from launching innovative products. In 2009 the firm offerred a new product – an ion tooth brush which combined mechanic brushing and «ion magnet». It was traditionally designed in cooperation with consumers. To streamline the inner business processes the firm outsourced its minor operations.

In 2009 the firm obtained an environmental certificate cofirming the firm's status of environment friendly production. During 2009 the firm managed to reduce continuously the amount of its carbon dioxide containing wastes. The firm has started the construction of a new plant in the district of Valdai which will use the replenishable sources of energy (solar batteries, windmills, biodiesel engines). The new plant is expected to become operative in July 2010 and to use the innovative technology – «carbon dioxide neutral production». The cost of the environment friendly plant is twice as high as the cost of conventional production. The term of payback of energy-saving technologies to be used at the plant is more than 130 years. The management of «Splat-Cosmetics» believe that the costly construction of the environment friendly plant is a peculiar contribution to the future of our children.

The use of strategy of creating the highest perceived value for the consumer has become rewarding for another Russian «gazelle» firm «Konfael» (2001). The underlying concept of its operation is the individualisation of relationships between the customers and the firm. The latter specialises in the production of personified gifts made of chocolate. «Konfael» is a pioneer firm in a fundamentally new sector of producing pieces of art of chocolate and positions itself as a «chocolate studio». The firm produces not only exclusive handmade sweet-stuff under unique prescription but also ingenious collections of gifts. «Konfael» is a peculiar Fashion House which releases new collections of gifts twice a year: in winter and in spring to follow the latest trends in the fashion industry. Being aware of consumers' diverse wants the firm provides for a wide range of chocolate gifts: a collection for a wedding party, collections for children, men and women, a business collection, and a religious collection.

Day-to-day market monitoring and close communication with customers in the process of discussing the particulars of their future orders help the firm to meet the consumers' needs and wants precisely. As most of the firm's produce is made to meet individual requirements the consumers set into a role of active participants of the process of creating a new value. Most of consumers' ideas are further realised in the design of new products.

«Konfael» has developed an ingenious «BIO» collection of «live» sweets specially for customers who control their weight and seek to be physically fit. The collection comprises organic sweets made of natural and wholesome ingredients which strengthen the immune system and restore overall health. The firm informs the consumers of the fact that «BIO» products substitute sugar for fructose, which is a solution of the problem of excess weight. The firm's slogan is «Eat and lose weight, eat and recuperate».

The firm manages to maintain rather high rates of growth (annual growth rate of sales is 55–60%) due to its educated marketing policy. Considering the importance of ingenious promotion of exclusive products in the premium segment, the firm efficiently employs specialised marketing. «Konfael» has chosen patronage and sponsorship as unconventional methods of promotion. The firm cooperates with the Charity Fund of Mstyislav Rostropovich. The firm provides grants on education to gifted students of Russian Music Schools and Universities. The firm supervises well-known national sports and culture projects. «Konfael» provides ingenious gifts and prizes to the participants of these events. The underlying pattern can be identified and described as «classical music – elite audience – «Konfael» produce».

The firm has actively used innovations in producing its ingenious products. Today the firm possesses a great number of patents. The firm remains competitive on the market not only due to its active use of technological innovations in production but also due to its innovative promotion methods. There are few producers in today's world practice that choose love-marks approach to winning the consumers' recognition. There is an explanation to it. Love-marks approach is the concept of the future which is based on cordial relationships between the producer and the consumer, and sustained positive emotions caused in the minds of consumers [11]. According to K. Roberts, the author of this concept, the success of modern business functioning largely depends on how much the producer is oriented to his «inspired consumers». The producer should seek to develop bilateral relationships on the basis of mutual understanding, empathy, and insight. Firms should learn the consumer's dream and bring it to life.

Implementing the project of «master class in chocolate painting» the firm of «Konfael» has chosen children as its «inspired consumers». In one of the firm's chain coffee houses any child may test his or her artistic abilities in chocolate painting under the guidance of a professional artist. The creative process attracts parents to chocolate painting. As a result the firm successfully creates the unforgettable holiday atmosphere which makes the relationships between the producer and the consumer closer and more cordial.

The firm's chain of boutiques is a set of small museums of chocolate which are willingly visited by customers not only to buy the firm's ingenious products but also to admire the real pieces of art – chocolate sculptures and compositions created by professional artists employed by the firm.

«Konfael» products are known beyond the Russian market. The firm's ingenious products can be found on the Ukranian, US, German, and British markets. Specifically for the Chocolate Show in Paris the firm designed a unique collection of chocolate cards in the French language with the views of the most famous sights of France. In Saudi Arabia «Konfael» presented its «Muslim Collection» which the Saudis enjoyed very much.

## 4. CONCLUSION

The recent years in Russia have seen the development of the sector of fast-growing competitive firms. The underlying concept of the operation of «gazelles» is the creation of the most perceived value for the buyer. The fast-growing firms' perfect awareness of consumer preferences encourages them to develop products demanded on the market and provide them with properties of great significance for the consumer. Fast-growing firms closely cooperate with consumers by involving them in the process of creating a new value. Fast-growing firms are rather quick to respond to any change in the business environment and anticipate future events. They feature high rates of growth not only in the period of economic growth but also during

the period of recession. «Gazelle» firms can meet the customers' demand without any limitations. They efficiently use various innovations both in production and promotion.

The development of a highly competitive sector can lay the basis for sustained progress of the national economy and determine its growth potential as well as its innovative development.

## REFERENCES


1. Birch D.L. (1987) Job Creation in America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. N.Y.: Free press, 1987.
2. Simon H. (2000) Die heimlichen Gewinner. Hidden Champions. Munchen: Wilhelm Heyne Verlag. 2000. P. 26–27.
3. A. Vinkov, T. Gurova, Y. Polunin, A. Yudanov. Doing middle size business. // Expert.2008.No 10. P.37.
4. Nelson R., Winter S. (1982) An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, MA: Belknap Press of Harward University Press, 1982. P. 53
5. Schumpeter J. (1969) The Theory of Economics Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. Tr. R. Opie.-New York: Oxford University Press, 1969.
6. Druker P.F. (1964) Managing for Result. Economic Talks and Risk-taking Decisions, London: Neinemann, 1964. P.123, 184-186.
7. The Experience of Competition in Russia. Causes for Success and Failure. Moscow: KnoRus (in Russian), 2007.
8. Toffler A. (1990) Power Shift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21-st Century. London: Bantam Books, 1990.
9. Prahalad C., Ramaswamy V. (2004) The Future of Competition. Co-Creating Unique Value with Customers. Boston, Massachusetts: Harward Business School Press, 2004. P.12
10. North D. (1997) Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1997.
11. Roberts K. (2005) Lovemarks: The Fortune Beyond Brands. N.Y.: Power House Books, 2005.

# НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ УСИЛИВАЮТСЯ

**С. Т. МАХАМАТОВА**
ассистент кафедры «Макроэкономика» Финуниверситета;

**А. В. МУРАВЬЁВА**
к. э. н., член АССА.

*24 февраля 2011 года в Финансовом университете при Правительстве РФ был проведен Междисциплинарный круглый стол по теме: «Философские журналы и стратегия издательской деятельности Финансового университета», организованный кафедрой философии. В работе круглого стола приняли участие шеф-редактор журнала «Философские науки» президент Академии гуманитарных исследований Мариносян Х. Э., шеф-редактор журнала «Вестник РФО», зав. кафедрой философии Финуниверситета, д.ф.н., проф. А. Н. Чумаков, редактор журнала «Век глобализации» профессор кафедры философии МГЮА, д. ф. н. А. Г. Пырин, зам. гл. редактора журнала «Вестник РФО» Н. З. Ярощук, гл. редактор журнала «Мир новой экономики» зав. кафедрой микроэкономики Финуниверситета д. э. н., проф. Н. Н. Думная, а также преподаватели и аспиранты Финуниверситета.*

Работу круглого стола открыл А. Н. Чумаков, вкратце изложивший суть мероприятия. Поприветствовав гостей, он дал слово Х. Э. Мариносяну. Шеф-редактор журнала «Философские науки» рассказал об особенностях новых философских и других научных журналов, которые после нескольких выпусков исчезают. Поведав аудитории о некоторых новых формах работы своего журнала, Х. Э. Мариносян изложил его нынешнюю стратегию: в отличие от пассивного набора статей, журнал посредством различных мероприятий формирует авторские коллективы под конкретные темы: философия финансово-экономических кризисов, философия конфликта, проблемы нанатехнологии и ее влияние на общество и т. п.

Х. Э. Мариносян как президент Академии гуманитарных исследований, также рассказал слушателям о ее работе. Академия выпускает 70–100 наименований печатной продукции в год в различных сериях, в том числе, брошюры размером около 3 п. л. Он высказал мысль о необходимости создания новой серии «Библиотека молодого философа», которая должна быть распространена на территории СНГ. Помимо этого, заметил он, его коллектив занимается также выпуском книг, что является ещё одним направлением для сотрудничества.

Следующим выступал Н. З. Ярощук, который вкратце рассказал о журнале «Вестник РФО». Он отметил, что, вопреки бытующему мнению, «Вестник РФО» не является конкурентом журналов «Философские науки», и «Вопросы философии», так как имеет несколько другой формат. Там содержится

самая разная информация о конференциях, круглых столах, защитах диссертаций и т. п. Статьи в «Вестнике» не только строго научные, но и полемические, дискуссионные, имеется страничка молодых ученых, разнообразные рубрики, посвященные гражданскому обществу, евразийству, поэзии, юмору и др. В 4 номере журнала обязательно есть информация о планах на текущий год.

После этого А. Н, Чумаков известил собравшихся о том, что кафедра философии Финуниверситета запускает новый журнал «Гуманитарные науки», который будет содержать различные рубрики и будет рекомендован ВАК.

Далее Х. Э. Мариносян, отвечая на вопрос Т. М. Махаматова об определенной научной линии журнала «Философские науки» заметил, что редакция журнала старается определять наиболее важные проблемы и поднимать их обсуждение, что является новым явлением в журнале. Однако традиционные рубрики остались, возникла лишь надобность несколько разнообразить их. Что главное – привлечено особое внимание к образованию, причем, не только в высшей школе, но и в средней и средне-специальной. В частности, люди из этих сфер приглашены в том числе, и в редколлегию. Это объясняется тем, что «Философские науки» является журналом и высших и общеобразовательных учебных учреждений.

Профессор А. Д. Иоселиани интересовалась, есть ли в журнале «Философские науки» информация для аспирантов, помогающая в выборе наиболее актуальных диссертационных тем, в ознакомлении новыми философскими идеями и проблемами. Х. Э. Мариносян подчеркнул, что журнал генерирует идеи с помощью научных мероприятий с привлечением молодых ученых. Он заметил с огорчением, что падает научный уровень статей аспирантов и докторантов. По словам главного редактора «Философских наук», бесплатная публикация статей аспирантов и докторантов остается твердой позицией журнала.

Далее выступала главный редактор журнала «Мир новой экономики» зав. кафедрой микроэкономики Финуниверситета профессор Н. Н. Думная. Она рассказала о своем журнале как журнале о новейших тенденциях в мировой экономике, выпущенный на сегодняшний день числом в 10 номеров. Журнал оформлен в несколько модерновом стиле, стилизован под компьютерный экран. Он поддерживается западными университетами, обязательно имеет статьи западных экономистов на английском языке. Рубрики в журнале «плавающие», шрифт приближен к западным стандартам. Имеет международную регистрацию (ISSN), а также сайт в Интернете.

А. Н. Чумаков порекомендовал коллективам журналов обменяться баннерами, а затем спросил у Х. Э. Мариносяна о том, как формируется авторский коллектив упомянутых брошюр. В ответ было рассказано, что авторский коллектив составляют преподаватели всей системы Академии наук. Сотрудничество возможно и в сфере экономики, которой будет посвящен один из номеров, также можно также создать совместный научно-методический центр по проблемам философии.

Профессор Финуниверситета д. ф. н. Т. М. Махаматов пригласил Х. Э.Мариносяна и его коллег принять активное участие в научно-практических мероприятиях, регулярно проводимых кафедрой философии Финуниверситета и внес предложение об объединении усилий кафедр и журналов. Его поддержал А.Н. Чумаков, заметивший, что было бы неплохо подумать не только об объединении усилий, но и об объединении аудиторий журналов. Н. Н. Думная в продолжение этого рассказала о своей книге «Новая рыночная экономика», в которой подчас поднимаются философские проблемы.

А. Н. Чумаков, подводя итоги мероприятия, поблагодарил собравшихся и отметил важность подобных мероприятий и для журналов, и для читающей публике.

## П. ЛЕОЧИ. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Осуществление «устойчивого развития» означает контроль над воздействием на физическую и социально-экономическую среду. Он требует умения анализировать и оценивать природные богатства страны, роль производственных процессов и потребления товаров и т. п. Для этой цели необходимо располагать данными о таких изменениях и, следовательно, подходящей системой анализа, которую и предлагает автор.

## Н. Н. ДУМНАЯ. ПРОБЛЕМА СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ

Острая проблема российской науки в настоящее время – старение научных работников при слабом притоке молодежи. Поэтому остро стоит вопрос преемственности в развитии научных школ, передачи их традиций, навыков и приемов исследований. И дело не только в самой науке. Создается угроза формирования экономики, которая не способна обеспечить производство новыми источниками экономического роста – научными знаниями, новыми технологиями.

## В. В. КАСАТКИНА. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССА ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Наряду с «информационной экономикой» все большее распространение получает новый термин, отражающий новое содержание экономического развития, ставший, на долгую перспективу парадигмой глобального цивилизационного прогресса – это интеллектуализация экономики, то есть создание экономики, основанной на знаниях или «умной экономики».

## В. А. УСПЕНСКИЙ. ФАКТОРНЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ИСТОРИЮ РОССИИ

Историко-экономический анализ хозяйственного развития страны имеет немаловажное значение. Его результаты дают возможность избежать повторения ошибок прошлого, синтезировать наиболее положительный опыт. Более того, обобщение исторических фактов позволяет экстраполировать устойчивые многолетние тенденции экономического развития на весьма отдаленную перспективу, как бы заглянуть в будущее. В статье рассмотрены исторические особенности экономики России в разрезе основных факторов производства.

## Г. В. КОЛОДНЯЯ. ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РОСТА БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ – «ГАЗЕЛЕЙ»

Мы стали свидетелями формирования в российской экономике ряда фирм, которые называются «газели» по аналогии с наиболее быстрыми в мире животными. В большинстве промышленно развитых странах доля быстро растущих фирм не более 3-5%, в то время как в России, она колеблется между 8% и 15%. Это можно объяснить большим количеством незанятых рыночных ниш в российской экономике.

### P. LEOCI. QUALITY OF LIFE, SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT

«Sustainable development» means the control of exposure to physical and socio-economic environment. It requires skill to analyze and evaluate the country's natural resources, the role of production processes and consumption of goods, etc. For this purpose it is necessary to have information on such changes, and hence a suitable system for analysis, which is suggested by the author.

### N. DUMNAYA. PROBLEMS OF THE GEBERATION GAP IN RUSSIAN SCIENCE

The aging of researchers alongside the low influx of young specialists is an accute present-day problem in the Russian science. That is why the most urgent matter is succession in the development of scientific schools, transfer of their traditions, skills and methods of research. And the matter is not only in the science itself. A threat arises to form an economy which is not capable of providing new sources of economic growth, that is scinetific knowledge and new technologies.

### V. KASATKINA. THEORETICAL MODEL OF HUMAN CAPITAL IN THE CONTEXT OF THE PROCESS OF INTELLECTUALIZATION ECONOMY.

Along with the «information economy» growing a new term, reflecting the new content, economic development, a long-term global civilizational paradigm of progress is the intellectualization of the economy, i. e. the creation of a knowledge-based economy or «smart economy».

### V. USPENSKY. FACTOR'S LOOK AT ECONOMIC HISTORY OF RUSSIA.

Historical and economic analysis, economic development is essential. The results make it possible to avoid the mistakes of the past, synthesize the most positive experience. Furthermore, the synthesis of historical facts to extrapolate trends sustainable economic development to the future. This article contains historical peculiarities of the Russian economy in terms of primary factors of production.

### G. KOLODNYAYA. FOUNDATION FACTORS OF THE GROWTH OF FAST-GROWING «GAZELLE» FIRMS

Modern Russian economy has recently seen the formation of a number of firms which are called «gazelles» by analogy with the world's most endurant animal able to develop high speed and overcome long distances running for several hours or days. In most industrialized countries the percentage of fast-growing firms is not more than 3–5 % while in Russia it ranges from 8% to 15%. It can be explained by a great number of unoccupied market niches in the Russian economy as compared to long-established foreign markets.