МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

WNE

THE WORLD OF NEW ECONOMY

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

№ 4 (14), 2011 г.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ НАВИГАТОР

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Маршруты новой экономики

НОВАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ

Н. Н. Думная. Существует ли угроза деглобализации?
Н. М. Мухетдинова. Модернизация и социальная сфера

СИТУАЦИЯ

О. А. Рябова. Социальный бизнес: новое понятие, новый тренд, новая реальность?

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

Е. С. Мамонтова. Человеческий капитал, экономика знаний и деятельность фирмы на конкурентном рынке

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОРТАЛ

А. В. Гусев. Причины зависимости от предшествующего пути развития

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Д. А. Зияев. Концепции бедности в трудах российских ученых

FOREIGN INNOVATIONS

П. Дадди, Л. Пьерони, Л. Сальмази.
Италия: управление малыми и средними предприятия на региональном уровне

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».
Тел.: 8(499)9439578, e-mail: 9439330@mail.ru; сайт: www.worldneweconomy.ru, www.worldneweconomy.com
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.

Учредители журнал: ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» и Н. Н. Думная

INFORMATION NAVIGATOR

EDITOR'S-IN-CHIEF COLUMN
Routes of the new economy

INNOVATIONS AND TRENDS
N. Dumnaya. Is there a threat of deglobalization?
N. Muhetdinova. Modernization and social sphere

SITUATION
O. Ryabova. Social business: the new concept, new trend, new reality?

ECONOMY OF KNOWLEDGE
E. Mamontova. Human capital, knowledge economy and the activity of the company in a competitive market

THEORETICAL PROBLEMS
D. Ziyaev. The concept of poverty in the writings of Russian scientists

EDUCATION PORTAL
A. Gusev. Causes of «path dependency» in economic development

FOREIGN INNOVATIONS
Pierluigi Daddi, Luca Pieroni and Luca Salmasi. Small and medium enterprises and regional performances in Italy

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).

МАРШРУТЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Познание новых реалий в экономической и общественной жизни продолжается. После некоторой паузы наш журнал активизирует свою работу, привлекая старых и новых авторов, которые интересуются проблемами новой экономики. В Финансовом университете при Правительстве РФ к «взрослым» научным проектам все более привлекаются не только аспиранты, но и студенты. Эту линию в развитии экономических исследований мы намерены показать в нашем журнале. Мы считаем, что вместе продвигаемся по пути познания тех кардинальных перемен, которые происходят в настоящее время. Теория не успевает за ними, поэтому так важно обозначать «белые пятна» на ее карте и пытаться осознать их с тем, чтобы ориентироваться в происходящем и пытаться эффективно управлять экономикой, как на национальном, так и на международном уровне.

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

ROUTES OF THE NEW ECONOMY

Knowledge of the new realities in economic and public life continues. After some pause our magazine will intensify its work with the authors who are interested in the challenges of the new economy. Financial University under the Government of the Russian Federation increasingly involved not only postgraduates, but also students in «adult» scientific projects. This line of development of economic research we intend to show in our magazine. We believe that together are moving on the path of learning the fundamental changes taking place in the present. The theory has not kept pace with them, so it is important to refer to the «white spots» on its map and try to understand what is happening and try to effectively manage the transition, at both on the national and the international level.

Professor Natalia Dumnaya
Doctor 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

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ УГРОЗА ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ?

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

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ УГРОЗА ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ

В течение многих лет мировая экономика шла к глобальному хозяйству. Казалось, что столь мощный процесс невозможно затормозить, а тем более – приостановить. И вдруг в условиях современного финансово-экономического кризиса возникла угроза **деглобализации**.

В чем это выражается? Так как правительства пытаются стабилизировать ситуацию в своих странах, то прибегают к всевозможным ограничениям во внешнеэкономических связях. Только в первой половине 2008 года ВТО зафиксировало 40-процентный рост количества антидемпинговых мер по сравнению с докризисным уровнем. Если предположить, что государства повысят свои тарифы до разрешенных организацией уровней то экспортеры в страны с высоким и средним доходом столкнутся с удвоением, а экспортеры в страны с низким доходом – с утроением ввозных пошлин. Несмотря на заверения участников встречи клуба Большой двадцатки в ноябре 2008 года, 17 из 20 стран клуба воздвигли новые барьеры[1].

Премьер-министр Великобритании Г. Браун выступил с предостережением. По его словам, ни одна страна в мире не сможет справиться с «поистине глобальным кризисом» в одиночку. «Необходимо решать возникающие проблемы совместно. Деглобализация ускоряется от политических решений на национальном уровне. Сейчас финансовый протекционизм может быть таким же вредоносным, как торговый протекционизм в прошлом»[2].

Дэни Родрик, профессор Гарвардского университета[3] опубликовал статью о новом деглобализированном мире, который уже стал реальностью. «Даже если худшее в мировом кризисе позади, мы все равно уже живем в некоем деглобализированном мире. В этом мире международная торговля растет довольно медленными темпами, а аппетит богатых стран к наращиванию внешнего торгового дефицита значительно уменьшился»[4], – пишет Д. Родрик. По его мнению, развивающимся экономикам придется отказаться от популярных моделей развития за счет иностранного заемного капитала и за счет экспорта. Остается только третья модель, осуществляемая Китаем, - опора на внутренний рынок, реструктуризация и диверсификация экономики с целью создания новых продуктов, товаров и услуг.

Многое будет зависеть от возобновления Дохийского раунда переговоров, начавшегося в 2001 году в Дохе, цель которого – заставить развитые страны резко снизить субсидии и максимально либерализовать торговлю. Переговоры на предыдущем этапе зашли в тупик.

«В случае если переговоры будут возобновлены, а страны-участницы возьмут на себя обязательства либерализовать международную торговлю до ранее заявленных уровней, то ее объем может вырасти на 890 млрд. долларов, в том числе рост чистого дохода для стран-участниц составит 184 млрд. долларов», – пишет Д. Л. Дэбуке, партнер исследовательского проекта «Глобализация и рынки». Но в случае очередного провала Дохийского раунда международную торговлю ожидает ежегодное снижение на 0,7–1,8 трлн. долларов[5]. Как будут разворачиваться события, пока до конца не ясно.

Кроме того, и без кризиса тенденция к интернационализации сталкивается со специфическими национальными экономическими и культурными интересами отдельных стран. Наряду с все большим втягиванием стран в мировой процесс происходит их национальная самоидентификация, усиливается противоположная тенденция к сохранению уникальных национальных народных хозяйств, национального языка, культуры, самобытности.

Встает вопрос, идет ли мировая экономика к деглобализации или же это просто временный откат назад в связи с мировым финансово-экономическим кризисом?

ТЕОРЕТИЧЕСКО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС В ГЛОБАЛИЗАЦИЮ

О глобализации написано очень много, как в России, так и за рубежом. Поэтому, имея в виду тему нашей статьи, хотелось бы порассуждать не о глобализации вообще, а о том, что нового она вносит в функционирование рынков. Здесь, по нашему мнению, лежат ответы на многие интересующие нас вопросы.

Мы считаем, что **глобализация является особой современной стадией, этапом процесса интернационализации производства и капитала**. Он прошел несколько длительных периодов, когда интернационализация то нарастала, то отступала.

В начале 1970-х годов осознание качественных изменений в характере и содержании мирохозяйственных связей выразилось в появлении экономических концепций взаимозависимости национальных экономик, планов модернизации международного разделения труда, определении роли транснациональных корпораций как мощного фактора формирования современного мира наряду с национальными государствами. Именно последнее позволило прийти к выводу о том, что мировая экономика вступила в новую стадию развития, определяющей особенностью которой является **транснационализация**. Мировую экономику стали называть миром взаимозависимости. На наш взгляд, транснационализация есть, в первую очередь, ступень интернационализации, предшествовавшая глобализации, когда транснациональные корпорации и банки по степени своего влияния, экономической мощи стали сравнимы с экономической мощью государств.

В настоящее время транснационализация затронула компании самого различного размера и экономического потенциала. Масштабы международной экономической деятельности компаний расширяются, их зарубежная филиальная сеть разветвляется.

Характер и масштабы интернационализации во многом определяются преобладающим на определенном этапе технологическим типом производства. Информация и информационные технологии являются одной из важнейших основ ускорившейся транснационализации производства. Информационные потоки пронизывают всю производственную и торговую деятельность компаний, образуя системы обратных связей, создавая новую объективную основу для развития интернационализации.

Результатом углубления транснационализации является усиление взаимозависимости и взаимодействия национальных экономик. Это можно, по нашему мнению, воспринимать и интерпретировать как интеграцию национальных народных хозяйств в структуру, близкую к единой интернациональной экономической системе. Хотя основная часть мирового/глобального продукта потребляется в странах-производителях, национальное развитие все более увязывается с глобальными структурами и становится более многосторонним и разноплановым, чем это было в прошлом.

Современная мировая экономика характеризуется все большим переплетением национальных экономик. **Интернационализация, начавшаяся более ста лет тому назад, вступила в принципиально новую стадию – глобализацию**.

Характерной чертой глобализации в экономике стало сочетание процессов автономизации и интеграции. Это нашло отражение и в так называемом «парадоксе Нейсбитта»: «Чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники»[6]. Сходные процессы прослеживаются и в общественно-политической сфере. Дж. Нейсбитт отмечает движение, с одной стороны, к политической независимости и самоуправлению, с другой – к формированию экономических альянсов[7]. Е. Бакова правильно замечает: «Процесс их формирования происходит как стихийный процесс самоорганизации, в результате чего возникло множество международных организационных структур: промышленных, торговых, но главным образом финансовых. Как следствие, сложились новые метаструктуры и новая конкурентная взаимозависимость – метаконкуренция»[8].

В то же время не следует переоценивать некоторые направления глобализации. Так, международное производство главным его направлением не стало. В основном пока глобальная товарная система опирается на результаты национальных производств. По всей видимости, специализация и кооперирование будут развиваться подобным образом и в дальнейшем, но правильнее будет говорить о международном товаре, производимом в одной стране, но на основе международных факторов производства: капитала, технологий, информации, рабочей силы и т.п. На первое место выдвинулись другие сферы: глобальная финансовая система; глобальная система обмена результатами интеллектуальной деятельности, в том числе с использованием Интернета; глобальная система продвижения товаров и услуг.

СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Важную роль и в глобальных масштабах играют **сетевые структуры**.

Современная транснационализация производства опирается на новые экономические формы, которые строятся вокруг глобальных сетевых структур информации. Осуществляемый через такие сети доступ к технологическим умениям и знаниям составляет в настоящее время основу производительности и конкурентоспособности.

Открытый характер сетевой структуры способствует глобализации деятельности компаний самого разного размера и децентрализации их управления. Национальная принад¬лежность экономики утратила былую ясность. В качестве основной характеристики сетевой экономики можно назвать ее глобальный характер.

Особое значение для характера интернационализации имеют особенности информационных сетей: во-первых, резко сократилось время на передачу информации, более того, имеется возможность вести работу в реальном режиме времени, находясь в географически отдаленных пунктах, во-вторых, масштабы экономической деятельности компаний и банков расширились, их филиальная сеть разветвляется.

Транснационализация затронула и банки. Транснациональный банк отличается от национального банка, даже самого крупного, прежде всего наличием зарубежной институциональной сети. И национальный банк может активно участвовать в международных операциях, например в финансировании международной торговли. В транснациональных же банках за границу переносятся не только активные операции, но и часть собственного капитала, а также формирование депозитной базы[9].

Одновременно сетевая структура выступает в качестве источника далеко идущей перестройки отношений экономической власти. С одной стороны, общедоступные информационные сети делают общество более демократичным, а с другой стороны, подсоединение к сетям информационных и финансовых структур в качестве орудий осуществления власти доступно лишь избранным. Парадоксально то, что в условиях информационного бума и при наличии огромного количества информации может существовать такое неравенство[10].

Таким образом, можно говорить о том, что и международные экономические формы строятся вокруг глобальных сетевых информационных структур. Компании, фирмы и, во все большей степени, другие организации и институты объединяются в сети разной конфигурации, структура которых знаменует собой отход от традиционных различий между крупными корпорациями и малым бизнесом[11].

ИНТЕГРАЦИЯ РЫНКОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПРОЦЕСС

С позиции отдельных стран, глобализация развивается в двух направлениях – вовнутрь и вовне. Развитие вовнутрь означает, что процесс идет по пути расширения использования иностранного капитала, товаров, услуг, технологии, информации в сфере внутреннего потребления данной страны. Развитие вовне характеризуется преобладанием ориентации стран на мировой рынок и глобальной экспансией фирм в торговле, инвестициях и других сделках. Результатом такого двустороннего движения является интеграция рынков[12].

Очевидно, что процессы глобализации в разной степени и в различных формах подталкивают к снижению или снятию барьеров входа на национальные рынки, а, следовательно, и к интеграции национальных рынков в международный рынок. По нашему мнению, доступ на рынки других стран является ключевым фактором развития интегрированных рынков. Эти моменты определяется национальными правительствами, международными соглашениями (ВТО, например). Однако процесс интеграции поддерживается и деловой активностью фирм.

Наблюдается постоянный рост глубины и масштабов международной интеграции различных рынков, их интеграция превратилась в многоканальный процесс. Интеграция рынков – процесс, происходящий как на микро-, так и на макро-уровнях. Интеграция осуществляется и транснациональными субъектами: компаниями, банками и т.п., то есть и на мезоуровне.

Охватившая все регионы и секторы мирового хозяйства интеграция принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами развития рынков в пользу первых. Ни одна национальная экономика независимо от размеров (крупные, средние, малые) и уровня развития (развитые, растущие или переходные экономики) не может больше быть самостоятельной, исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале. В этих условиях ни одно государство не может рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития, не учитывая приоритеты, а также интересы основных участников мирохозяйственной деятельности. В результате отдельные рынки становятся все более взаимозависимыми.

СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП ГЛОБАЛИЗАЦИИ: КАКИМ ОН БУДЕТ?

Процессы интеграции рынков и формирования сетевых структур, на наш взгляд, зашли столь далеко (особенно в наиболее развитой части мировой экономики), что, на наш взгляд, мы станем свидетелями следующего этапа интернационализации хозяйственной жизни. Глобализация продолжится, поскольку, несмотря на контртенденции, для интернационализации стала типична большая глубина и охват стран и сфер экономической деятельности. Однако также ясно, что мир после кризиса не может глобализироваться в прежних формах.

Целостность мира теперь все больше воспринимается не через стандартизацию, унификацию экономических систем и переход к единой человеческой цивилизации и общечеловеческим ценностям, а через интернационализацию экономической жизни и сохранение целостности среды обитания человека.

В то же время имеются аргументы против создания единой мировой рыночной системы. Ведь единая система не будет иметь инъекций и стоков. Следует особо отметить то, что рыночная система проявляет важнейшие ее свойства самоорганизации при условии **открытости**. «Открытость – наличие внешних источников и стоков, – замечают В. А. Белавин и С. П. Курдюмов, – необходимое условие существования устойчивых неравновесных состояний (аттракторов системы), в противоположность замкнутой системе, неизбежно стремящейся, в соответствии со вторым началом термодинамики, к однородному равновесному состоянию»[13].

Выдвинув аргументы против единой рыночной системы, единой цивилизации и единого центра регулирования[14], зададимся вопросом о том, каким образом можно все-таки эту систему регулировать, имея в виду определение рамочных условий для процессов самоорганизации новой рыночной экономики. Последняя требует создания ее четкой архитектуры, иначе она сама себя разрушит лавинообразными процессами и обострением конкуренции.

Ранее автор считала оптимальным адание рамок синергетического развития через структуру национальных хозяйств. Но теперь наше мнение изменилось. Не отрицая, а даже еще более высоко оценивая роль и значение национальных хозяйств в качестве факторов многообразия моделей рыночной экономики, мы считаем, что не следует выбирать их в качестве единиц структуры наднационального регулирования. Национальные экономики слишком различны и неоднородны, чтобы стать единицами синергетического процесса. Нужны более однородные элементы.

Задача регулирования столь сложной системы может быть решена, по нашему мнению, только путем создания кластера регулирования как распределенной (параллельной) системы регулирования отдельных рынков товаров и услуг, особенно финансовых.

Рынки можно классифицировать как закрытые, открытые и промежуточные, а товары – как торгуемые и неторгуемые на данном типе рынка в определенном периоде времени. Период может зависеть от жизненного цикла товара.

Производства при этом будут существовать как бы в нескольких измерениях: товар продается на местном закрытом для иностранцев рынке, а оборудование, например, допускается ввозное, чтобы повысить технический уровень изделий. Может быть и принципиально иная ситуация, когда возникает большое число возможных комбинаций «открытости-закрытости» в зависимости от конкретного товара, состояния рынка и т. п.

Таким образом, государство поддерживает национальное производство очень тонкими методами на время создания конкурентных преимуществ. Часть рынков, которые наиболее далеко продви-

нулись в плане интеграции, уже идут по этому пути (рынок страхования, например). Ранее подобная система применялась только по отношению к молодым отраслям (infant industry). Нами предлагается расширить, развить и распространить ее и на другие отрасли. Тем самым снимается противоречие между протекционизмом и либерализмом во внешнеторговой политике. Идеология кластерного регулирования принципиально отличается от либеральной идеологии ВТО.

Кластерный подход к экономическому регулированию изложен нами здесь на уровне принципов, диктуемых закономерностями синергетики. При таком подходе выполняются требования, предъявляемые к самоорганизующимся системам: имеется разнородная, разнообразная среда – национальные макроэкономики (или интеграционные объединения) и однородные элементы (параметры) определенного рынка. Рамочные условия задаются международными соглашениями и национальным законодательством как параллельная распределенная задача. Разумеется, требуется дальнейшая детальная проработка предложенного кластерного подхода и доведение его до уровня вербальной аналитической модели.

---

1. *Чайка Ф. Деглобализацию не остановить. 15.05.2009 // http://www.finansmag.ru/articles/16421*
2. *http: www.lenta.ru/news/2009/01/19/deglobalisation/*
3. *Дэни Родрик – автор популярного блога «Project Syndicate».*
4. *Чайка Ф. Деглобализацию не остановить. 15.05.2009.// http://www.finansmag.ru/articles/16421*
5. *Там же.*
6. *Naisbitt J. Global Paradox – N.Y., 1994. P.11.*
7. *Там же. P.11.*
8. *Бакова Е. А. Экономическая глобализация: проблемы и современные тенденции. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М. , 2003. С.18.*
9. *Более подробно см.: Макроэкономика. Теория и российская практика. – М., 2003. – С. 332; Муравьева А. В. Банковские инновации: Мировой опыт и российская практика: М.: МГПУ, 2005.*
10. *См. подробнее: Делягин М. Мировой кризис: Общая Теория Глобализации. Издание второе, переработанное и дополненное. Москва, 2003.*
11. *См. подробнее: Думная Н. Н. Новая рыночная экономика. М.: МАКС Пресс, 2009.*
12. *См. подробнее: Думная Н. Н., Петров М. А. О процессе формирования международных интегрированных рынков в условиях глобализации.// Банковские услуги. 2007, №2*
13. *Белавин В. А., Курдюмов С. П. Глобальные проблемы и надежды на рубеже веков // http://spkurdyumov.narod.ru.*
14. *Заметим, что автор сама выступала за такой центр. См. Думная Н. Н. Риски финансовой глобализации // Бизнес академия. №7 (17), 2002.*

МОДЕРНИЗАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Н.М. МУХЕТДИНОВА
д.э.н., профессор
советник экспертно-аналитического отдела
Совета Федерации

Одна из наиболее масштабных национальных задач современности состоит в необходимости проведения всесторонней модернизации нашей страны.

В Послании Президента России Федеральному Собранию на 2010 год была поставлена масштабная задача необходимости проведения всесторонней модернизации нашей страны. Место примитивного сырьевого хозяйства должна занять умная экономика, производящая уникальные знания, новые вещи и технологии, полезные людям.

Реализация задач модернизации и перехода на инновационный путь развития экономики неизбежно требует и новых подходов к социальной политике. В 2000-е годы в условиях экономического роста в России показатели развития социальной сферы несколько улучшились. Реальные располагаемые доходы населения за десять лет возросли в 2,6 раза, реальная заработная плата – в 3,3 раза, пенсии – в 3,1 раза. Уровень бедности в России снизился в два раза – доходы ниже установленного прожиточного минимума сейчас имеют 14% населения против 28% в 1998 году. Однако усредненные показатели в большей степени отражают позитивную динамику ряда социальных параметров, но не дают полного представления о реальном благосостоянии и качестве жизни населения.

В современных условиях трудно найти пример экономического подъема, достигнутого путем свертывания социальных программ и недооценки вопросов человеческого развития. Исторический опыт свидетельствует об обратном. Быстрое восстановление и структурная модернизация экономики послевоенной Германии стали возможны благодаря продуманной программе реформ Людвига Эрхарда под объединяющим лозунгом – «Благосостояние для всех». В США, где исторически сложилась более жесткая социальная система по сравнению с Европой, рост занятости и благосостояния населения также признан в качестве одной из главных и обязательных для властей целей, что оговорено в Конституции США, а с 1946 года – в законе «О занятости». Социальные расходы (под общим контролем государства) являются одним из проявлений ухода от господства крупного капитала в сторону экономической демократии. Кроме того, значимость социальных факторов определяется и чисто экономическими причинами, поскольку свертывание социальных программ в целях бюджетной экономии спустя некоторое время неизбежно оборачивается еще большими расходами.

Значительное увеличение социальных инвестиций характерно и для программ антикризисных мер, принятых во многих странах в 2008 году. Так, в США реализуется программа создания рабочих мест за счет строительства новых образовательных учреждений, правительство Франции взяло заем в 35 млрд. евро на развитие образования. Китай также сделал акцент на инвестиции в социальную сферу.

Для всего периода трансформационных преобразований в России характерны недооценка социальной составляющей общественного развития, постоянный дефицит бюджетного финансирования социальной сферы при крайне низкой оплате труда. Произошло ухудшение показателей практически всего спектра параметров, характеризующих качество жизни: сократилась средняя продолжительность жизни и численность российского населения и занятых в экономике на фоне растущего демографического дисбаланса с азиатскими соседями России; ухудшается доступность социальных услуг в сферах здравоохранения и образования, ЖКХ на фоне снижения их качества; усиливается уровень социального неравенства и региональной дифференциации; сохраняются тенденции снижения качества среднего и высшего образования, старения академической науки, «утечки мозгов и талантов». Все это, наряду с произошедшей в последние годы примитивизацией трудовой деятельности в российской экономике, приводит к общему снижению интеллектуального потенциала страны.

В то же время уровень конкурентоспособности современной экономики, основанной на принципиально новой технологической основе, все в большей степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации. Россия не сможет поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии науки, образования и здравоохранения. Поэтому для нашей страны ответ на этот вызов предполагает преодоление сложившихся негативных тенденций в развитии человеческого потенциала.

Огромная роль в решении этих задач принадлежит бюджетной политике государства. Очевидно, что социальная сфера не может целиком подчиняться рынку и должна регулироваться государством, представляющим интересы общества в целом. Поэтому сокращение бюджетной сферы не может служить самоцелью государственной политики. Такое сокращение может стать лишь следствием постепенного развития новых рыночных социальных институтов.

Разумеется, речь не идет о том, что государство должно взять на себя полностью финансирование социальной сферы. Напротив, необходимо кардинальное реформирование всей системы доходов населения, прежде всего, заработной платы. Это является основой для проведения пенсионной реформы, модернизации систем образования, здравоохранения и ЖКХ.

Бюджетная политика должна быть нацелена на повышение конкурентоспособности, модернизации и технологического обновления экономики России. К тому же, как известно, преодолевать дефицит бюджета можно по-разному. Можно этого добиваться за счет сокращения государственных расходов (на этой основе в 2011–2013 годы планируется сокращать существующий дефицит бюджета ежегодно на 1%, довести его до 2% в 2013 году и свести к нулю к 2015 году). Такой путь тормозит и развитие экономики, и ее модернизацию, и решение социальных проблем. Более продуктивно использовать резервы роста доходной части бюджета.

В России началась масштабная реформа социальной сферы, старт которой дал Федеральный закон № 83-ФЗ от 8 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – Закон). Реформированию подвергается сложившаяся в стране за многие десятилетия система бюджетных учреждений образования, здравоохранения, культуры, реализующих конституционные права граждан на получение бесплатных государственных и муниципальных услуг в этих сферах.

Разработчики Закона исходят из того, что система бюджетных учреждений России функционирует в отрыве от современных подходов к развитию государственного управления и принципов опти-

мальности и достаточности. Малоэффективную и закрытую бюджетную сеть власти собираются преобразовать в гибкую и нацеленную на высокое качество предоставляемых услуг систему.

Концептуальные изменения коснутся почти 330 тысяч существующих в стране бюджетных учреждений (из них свыше 25 тысяч на федеральном уровне (без закрытой части) и более 300 тысяч на региональном и муниципальном уровне). Правительство России признает, что по объему законодательства Закон сопоставим с печально известным в стране 122-м законом о монетизации льгот. По сути, Закон может коснуться практически каждого россиянина.

Выделим несколько новаций, вносимых Законом: 1. Изменяется механизм финансового обеспечения бюджетных учреждений. Это ключевая новация Закона – переход от сметного финансирования от фактически сложившихся расходов бюджетных учреждений к финансовому обеспечению выполнения ими государственного (муниципального) задания (далее – задания) на оказание услуг (выполнение работ) в виде бюджетных субсидий. 2. Расширяются их права, им предоставляется право заниматься приносящей доход деятельностью с поступлением доходов в их самостоятельное распоряжение. 3. Устраняется субсидиарная ответственность государства и муниципальных образований по обязательствам бюджетных учреждений с расширенным объемом прав. Новые бюджетные учреждения будут действовать в гражданском обороте от собственного имени. 4. Предусмотрена прозрачность деятельности, информационная открытость, возможность общественного контроля за результатами деятельности бюджетных учреждений.

Но, как представляется, суть Закона в другом. Концепция Закона и вводимая им схема противоречат смыслу, который мы привыкли вкладывать в понятие «бюджетное учреждение». Исторически главная задача бюджетных учреждений – оказывать услуги (лечить, создавать «интеллектуальный продукт», осуществлять культурно-просветительские функции), а не зарабатывать деньги. Принципы деятельности бизнеса и принципы деятельности государственного сектора, как известно, совершенно различны.

В последние десятилетия в большинстве стран мира, как отмечено выше, неуклонно возрастает государственное финансирование развития человеческого капитала как ведущего фактора современного развития. В нашей стране, вместо того, чтобы увеличивать бюджетное финансирование и за счет этого сокращать платные услуги в образовании и здравоохранении, мы движемся в обратном направлении (и это при том, что доля заработной платы в ВВП у нас традиционно значительно ниже развитых стран, доходы большей части населения недостаточны для получения этих услуг на платной основе). Отказ государства от субсидиарной ответственности за деятельность бюджетных учреждений отправляет их в «свободное плавание» по волнам нашего дикого рынка с вытекающими негативными последствиями для большинства из них.

Создаваемый гибкий инструмент финансирования деятельности бюджетных учреждений (исходя из изменения объема государственного задания), которым Закон наделяет власти, нацелен на оптимизацию (читай, сокращение) бюджетной сети и получение необходимой экономии бюджетных средств (к которой так стремится Министерство финансов России) при неизбежном перекладывании возрастающей части социальных расходов на население.

Надо признать, что стремление властей к бюджетной экономии связано не только с кризисными условиями и дефицитностью бюджетов. Попытка реформирования бюджетного сектора на таких принципах (снизить бюджетное финансирование и увеличить долю коммерческих услуг) предпринималась и ранее, в «тучные годы», когда федеральный бюджет имел хороший профицит, отправляемый в Стабилизационный фонд. После бурных общественных дискуссий был принят Федеральный

закон от 3 ноября 2006 года №174-ФЗ «Об автономных учреждениях», то есть учреждениях с расширенными финансово-коммерческими правами и перспективой разорения в случае их неумелой реализации. Против принятия закона выступали Союз ректоров России, ведущие профсоюзы, научные, культурные, образовательные учреждения, поэтому под давлением образовательного сообщества властям тогда пришлось признать принцип добровольности перехода в статус автономного учреждения.

Однако перевод бюджетных учреждений в автономные учреждения массово не состоялся, поэтому принятие 83-го закона означает очередную попытку властей сэкономить на образовании и других отраслях социальной сферы.

Обсуждение Закона и его возможных последствий продолжается в российском обществе и после его принятия, так как в нем осталось много «подводных камней», а реальная практика во многих случаях расходится с теорией вопроса. Поспешность в принятии Закона обусловливает очевидные риски, которые необходимо оценить и минимизировать при разработке нормативных актов.

Новая система финансирования предполагает наличие квалифицированных управленцев на всех уровнях власти (они будут формулировать и рассчитывать государственное задание) и в самих бюджетных образовательных учреждениях. Качество государственного управления в настоящее время оставляет желать лучшего. В какие сроки, в каких масштабах и кем будет проводиться подготовка таких кадров? Как будут формироваться государственные задания? Как будет оцениваться стоимость их выполнения? Каким будет контроль над разными типами учреждений? Это только часть вопросов, которые пока не отработаны.

Будущее России зависит от состояния ее человеческого потенциала, уровня инвестиций в качество жизни граждан, в образование и охрану здоровья. Реализация национальных проектов дала определенные положительные результаты. И в кризисные годы продолжалась государственная поддержка развития образования, науки и здравоохранения.

И одновременно непродуманная, неэффективная система финансирования в сочетании с правовой неопределенностью, вводимая Законом, будет являться одним из факторов размывания и сокращения потенциала науки, образования, культуры, здравоохранения, повышать настороженность общества к преобразованиям в социальной сфере.

По-видимому, настал момент, когда для выживания общества требуется на государственном уровне радикально изменить отношение к человеку, поставив его в центр стратегии национального развития. В новых экономических обстоятельствах, усугубляемых демографическим кризисом и ухудшением экологической среды, необходима внятная политика в отношении всей социальной сферы в целом, а в особенности – в тех гуманитарных секторах экономики, которые определяют условия жизни людей. Необходимо развивать производство и промышленность не за счёт населения, а, наоборот, напрямую – для улучшения жизни всего населения. На смену политике, ориентированной на сокращение бюджетной сферы, должна прийти стратегия «социального императива», в основании которой лежат не нарушаемые ни при каких обстоятельствах пороговые условия функционирования важнейших социальных секторов экономики. Это, в первую очередь, относится к сфере жилищного строительства, образования, здравоохранения, науки, культуры[1].

Прежде всего, требует законодательного решения давно обсуждаемая проблема введения государственных минимальных социальных стандартов для жителей России. Хорошо известны резкие различия в бюджетообеспеченности отдельных территорий, определяющие возможности регионов в развитии отраслей социальной сферы, а следовательно, в объеме социальных услуг на душу на-

селения. Значительны разрывы средней заработной платы, покупательной способности денежных доходов жителей разных регионов, уровней безработицы и других показателей, характеризующих уровень и качество жизни населения.

Потому столь важно внедрение в практику государственных социальных стандартов. Это является одной из важнейших составляющих совершенствования механизма реализации социальных прав граждан, провозглашенных Конституцией Российской Федерации. Введение института количественно измеряемых показателей уровня и качества жизни населения на всей территории страны позволит объединить социальное пространство. Эти показатели должны выступать как гарантии государства, которые могут дополняться региональными властями в соответствии с их возможностями.

Вместе с тем, уже сегодня можно использовать многие из предлагаемых экспертами мер налоговой и бюджетной политики, которые способны стать мощным катализатором развития этих секторов экономики и создания источников улучшения качества жизни людей. К таким мерам можно отнести введение в России различных механизмов перераспределения доходов, которые широко применяются в развитых странах. В частности, это переход к прогрессивному подоходному налогу, а также введение налога на предметы роскоши. Это позволит значительно сгладить и постепенно преодолеть колоссальное социальное неравенство, которое дестабилизирует наше общество, поднять социальный статус работающего человека и заработной платы.

В то же время введение прогрессивного налогообложения – это огромный источник дополнительных доходов бюджета и стимул для инвестиций и модернизации, потому что этими налогами облагаются лишь доходы, выведенные из делового оборота.

Следует отметить, что во многих европейских странах прогрессивный характер носят также некоторые отчисления, например, на пенсии, на здравоохранение и пр.[2] Это дает государству дополнительные доходы, позволяющие выполнять свои функции по социальному обеспечению граждан. Тем самым, сокращается разница между богатыми и бедными и средства распределяются в пользу малообеспеченных и нетрудоспособных граждан, что справедливо в социальном плане и не вызывает в западном обществе особых возражений.

Иными словами, необходимо создать такую систему, которая стимулирует не личное потребление и «проедание» капитала, а вложение свободных средств в развитие бизнеса, в накопительные фонды и отчисления на благотворительность.

Эффективной мерой в этом плане мог бы стать налог на предметы роскоши, который нацелен на обложение сверхдоходов. Поскольку объектом обложения являются реальные предметы роскоши в зависимости от стоимости, то этот налог не затрагивает средний класс и легко собирается.

Это только часть мер по повышению наполняемости бюджета, лежащая на поверхности. На самом деле их гораздо больше. Но для их реализации необходима политическая воля и кропотливая ежедневная работа финансовых властей.

Столь необходимые модернизация страны и создание «новой» экономики без развития человеческого капитала и социальной сферы вряд ли будут реализованы.

---

1. *По данным академика А. Г. Аганбегяна, все расходы на здравоохранение в России (включая расходы населения) составляют 4,8% ВВП, что ниже, чем в Африке и Средней Азии (5,3%), в Юго-Восточной Азии (6%), в Восточной Европе (7%), не говоря уже о развитых странах (около 10%). Близки к этому и показатели сферы образования: раньше расходы на образование в России составляли около 10% ВВП, а сейчас опустились до 4%, в то время как в других странах они выросли и составляют в среднем 6–10%.*
2. *Например, в Германии с больших доходов уплачивается не только большая сумма по медицинской страховке, но и больший процент на доход.*

СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС: НОВОЕ ПОНЯТИЕ, НОВЫЙ ТРЕНД, НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ?

О. А. РЯБОВА
независимый эксперт

В Социальный бизнес. Новое явление, направление, тренд. Понятие, о котором еще несколько лет назад практически ничего не было известно.

Сегодня все больше и больше людей в мире узнают о социальном бизнесе, все больше и больше корпораций включается в работу по созданию устойчивых безубыточных бизнесов, задачей которых является решение или смягчение социальных проблем. На наших глазах рождаются инновационные решения, которые еще вчера было сложно представить.

Новая тенденция – импорт технологий из развивающихся стран в развитые – стала одной из главных обсуждаемых новаций конца прошлого года.

Корпорация «Данон» 4 года назад занялась созданием нового продукта – йогурта для детей из Бангладеш. Спецификой продукта стал не только его состав – полный набор витаминов, необходимых для здоровья ребенка, но и себестоимость. Дело в том, что, как уже было сказано выше, социальный бизнес является безубыточным. Одновременно, целевая аудитория нового йогурта – бедные жители Бангладеш – не может себе позволить платить за новый йогурт высокую цену. Так что и маркетологам, и технологам, и многим другим специалистам Данон пришлось потрудиться, чтобы не только создать сложный продукт, но и сделать его доступным. Интересно, что сегодня новации в технологии, разработанные и примененные для создания йогурта в Бангладеш, очень помогают в перестройке и оптимизации других технологических процессов корпорации.

А в ноябре 2011 года, на третьем по счету Глобальном саммите социального бизнеса COO (Chief Operating Officer) компании Данон Эммануэль Фабер рассказал, что компания задумалась над созданием специального йогурта для пожилых французов, и в основу разработки положены находки, сделанные во время работы над йогуртом в Бангладеш.

ТЕМА СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА АКТУАЛЬНА И ДЛЯ РОССИИ

28 сентября 2010 года в Минэкономразвития состоялось знаковое событие – конференция «Перспективы социального бизнеса». Прежде всего, хочу открыть небольшой секрет: когда я узнала, что буду со-модератором секции «Перспективы социального бизнеса в России глазами частного инвестора», да, к тому же, моим коллегой по модерированию секции будет исполнительный директор International Business Leaders Forum Брук Горовиц, то возникла невольная ассоциация.

2006 год, IBLF, мы начинаем первые шаги в области финансовой грамотности. Модерирование сессии, на которой мы говорили о том, что такое финансовая грамотность в принципе, какой она должна быть в России, кто основные участники процесса.

Прошло 5 лет… Финансовая грамотность в России стала темой, по которой проводятся десятки, если не сотни событий, выпускаются интересные и доступные книги, памятки, брошюры, сделаны видеоролики и фильмы… Мы с Бруком вспомнили начало того пути, и нам захотелось, чтобы и первая в России конференция столь высокого и представительного уровня по социальному бизнесу стала прологом к длинной и счастливой истории развития такого, без сомнения, очень важного, нужного, позитивного явления как социальный бизнес. Как уложить в отведенные на секцию час-полтора все возможные обсуждения, вопросы, обмен опытом, опасения, сомнения, проблемы, их решения, результаты, идеи и следующие шаги? Каким образом дать возможность всем участникам секции поделиться своими мыслями, размышлениями? Как вовлечь всех в увлекательный и креативный процесс становления социального бизнеса в нашей стране?

Классическое число не должно было нас подвести, поэтому наши драгоценные час или полтора мы решили разделить именно на три части.

Первая – краткое знакомство участников секции друг с другом, при этом наряду с традиционными «ФИО и чем занимаюсь» обязательно звучало, а что же такое социальный бизнес для каждого из пришедших на сессию, какой опыт социального бизнеса известен участнику (или, возможно, есть опыт в этой области самих приглашенных на конференцию?). Удивительно, но 15 минут такого знакомства дали нам всем картинку «где мы сейчас», заставили задуматься о том, что в любом случае наше участие в проектах социального бизнеса, в обсуждениях, в экспертизе дает нам что-то очень важное и большое, и не всегда мы можем сразу выразить это словами. Но вот чувство приобщения к нужному и значимому – оно возникает сразу же.

Вторая часть – SWOT-анализ перспектив социального бизнеса в России. «Да, сделать SWOT-анализ за 20 минут практически невозможно», – сказали мы себе. И тут же решили, что раз социальным предпринимателям, социальным бизнесменам удаются те проекты, которые они реализуют – то в сфере социального бизнеса ничего невозможного нет. Главное – верить и хотеть. А, значит, мы сделаем SWOT-анализ.

Итак: всем участникам секции розданы разноцветные бумажки, на стенах расположены большие листы с четырьмя заглавными буквами, по одной на каждом, ручки и карандаши в руках… Время пошло!

5 минут – именно за этот промежуток все участники должны были написать на цветных бумажках свои ответы к каждой из четырех сторон SWOT-анализа и приклеить их на соответствующий большой лист.

Через 5 минут настроение в аудитории заметно упало. Нет, не потому, что мы не уложились – напротив, все поработали замечательно и продуктивно. Но вот то, что мы увидели на больших листах… Сильных сторон – несколько бумажек. Слабых – хоть отбавляй… Небольшая надежда крылась в возможностях и угрозах – их было приблизительно поровну.

Ладно, дорогу осилит идущий…

Мы разделились на 4 группы, и каждая группа подошла к своему большому листу. 5 минут – наша задача на этот раз проанализировать приклеенные бумажки, систематизировать их, обобщить и записать получившиеся выводы на листе.

Группы поработали на славу. И их старания окупились сторицей!

Что же произошло? Во время итоговых презентаций групп мы увидели, что небольшое количество бумажек на листе с сильными сторонами превратилось в очень весомые строки выводов, большое количество бумажек со слабыми сторонами съежилось до нескольких строк обобщения. Возможности оказались колоссальными, а угрозы – понятными и преодолимыми (к тому же, идентичными угрозам для малого бизнеса в принципе). Картинка волшебным образом поменялась!

Вот каковы результаты нашего мозгового штурма:

Strengths (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
Потребность быть полезным (самореализация) Эмоциональная вовлеченность Устойчивость бизнеса (финансовая независимость) Вариативность практик соц. предпринимательства NB: решение соц. проблем Готовность общества (бывшее советское прошлое) к взаимной заботе (неравнодушие)	Инфраструктура – 5 Отсутствие финансирования со стороны большого бизнеса Трудности, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности Осведомленность (отсутствие коммуникации внутри сообщества) – 6 Гос. политика/ законодательство – 5 Отсутствие поощрения (помощи) от государства Отсутствие (массовой) гос. поддержки Менталитет (иждивенческий) – 6 Слабое гражданское общество Незнание и боязнь вести бизнес активность

Opportunities (возможности)	Threats (угрозы)
Внутренние мотивы и ресурсы Развитие гражданского сознания Объединяющие мотиваторы (Продвижение России) Международный опыт Программы поддержки, финансовые ресурсы и интерес к вопросу SME DVPT Programs Инструменты, модели, подходы Проблемные предпосылки Потенциал рынка	1. Законодательство Отсутствие закона «О СП» Неразвитая база (по всей видимости, под «базой» здесь подразумевается «инфраструктура») 2. Культура/информация Недоверие к ИП Неуважение Нет готовности топ-менеджеров Незнание о существовании СП Нет культуры CSR Мисинтерпретация Копирование моделей, не приносящих результата Просто бизнес – выгоднее 3. Коррупция «Потемкинская деревня» Привычка воровать 4. Финансы Нестабильность Налоги

Видно, что группа, обрабатывавшая результаты на листе «Слабые стороны», даже указала количество приклеенных бумажек.

Третья часть нашей секции была традиционной – подведение итогов обсуждения и следующие шаги. Несмотря на прессинг времени, предложений было много.

Одно из первых и основных – наладить эффективную коммуникацию. И между социальными предпринимателями – чтобы люди знали друг о друге и могли помогать советами, идеями, опытом. И между различными стейкхолдерами этой сферы – чтобы страна знала своих героев, и удачный опыт можно было использовать.

Еще одно предложение – как можно быстрее и качественнее создать правовое поле для социального бизнеса. Очень важно при этом сохранить чистоту и прозрачность самой идеи таким образом, чтобы ее нельзя было извратить и использовать на ненадлежащие цели.

И еще одно предложение, которое мне хочется отметить особо: надо чаще встречаться, обсуждать, придумывать, ВОПЛОЩАТЬ и говорить о том, что и как получилось.

Если не до конца – не бояться находить ошибки, понимать их природу и оперативно их исправлять.

А если удалось (мне почему-то кажется, что именно такой будет судьба большей части инициатив в сфере социального бизнеса) – с гордостью рассказывать об этом окружающим.

Собственно, о ситуации в России, о намерениях и инициативах в сфере социального бизнеса, мы и рассказали на Втором глобальном саммите социального бизнеса, который прошел в ноябре 2010 года в немецком городе Вольфсбурге. Одновременно заинтересованное внимание аудитории саммита чувствовалось и по отношению к более специфичной теме, о которой я делала доклад на тематической сессии саммита – к развитию микрофинансирования (а оно является одним из видов социального бизнеса) в России, включая ввод в действие с 1 января 2011 года нового закона о микрофинансировании.

И вот прошел год, и в октябре 2011 года опять-таки в Минэкономразвития состоялся Российский Форум Социального Бизнеса. Форум открылся приветственным словом и выступлением представителя Министерства экономического развития Российской Федерации, а также выступлением лауреата Нобелевской премии Мира и основателя группы Грамин Профессора Мухаммада Юнуса. Президент Российского Микрофинансового Центра М. В. Мамута представил доклад «Социальный бизнес глобально: успешный инструмент смягчения и решения социально-экономических проблем». Тематике социального бизнеса и его перспектив в России были посвящены и другие выступления представителей профессиональных ассоциаций, руководителей российских и международных компаний, представителя Творческой лаборатории Грамин.

Форум стал частью «Дней социального бизнеса в России», в рамках которых 28 сентября 2010 года в Министерстве экономического развития Российской Федерации состоялась первая тематическая Конференция «Перспективы развития социального бизнеса».

Еще год назад участники конференции были едины во мнении, что у социального бизнеса в России есть большой потенциал, но требуется многое сделать, чтобы трансформировать этот потенциал в глобальные достижения.

Наша страна – обладатель богатейшего исторического наследия, в том числе в области социальной ответственности бизнеса и меценатства.

Исторически, решением большого количества социальных проблем, которые были и остаются характерными для России как многонациональной страны с огромной территорией, занимались, прежде всего, государство. Корпорации и некоммерческий сектор в последние годы также становятся все более активными участниками этого процесса, но стандарты благотворительности и классических программ КСО привносят свои ограничения в решение социальных проблем. Как можно повысить эффективность программ КСО и привнести бизнес–подходы в решение социальных проблем?

Российский Форум Социального Бизнеса стал наглядным доказательством понимания государством, бизнесом и обществом важности поиска новых механизмов решения социальных проблем с помощью бизнеса. И – приглашением к дальнейшему конструктивному диалогу.

В рамках форума было проведено три сессионных заседания.

Первая сессия, состоявшаяся при поддержке Ассоциации российских банков, была посвящена теме «Социальный бизнес решает проблемы бедности и безработицы».

Известно, что в настоящий момент одной из наиболее остро стоящих перед Россией проблем является значительное число людей, живущих за чертой бедности. По данным Росстата, эта группа по состоянию на конец третьего квартала 2011 года насчитывала 19,5 миллионов человек. Недавний кризис также показал, что проблема безработицы может обостриться в любой момент при изменении внешней конъюнктуры цен на сырье и энергоносители. С помощью каких механизмов можно снизить остроту обеих проблем? Одним из возможных путей решения является повышение предпринимательской активности населения через развитие микро и малого предпринимательства, самозанятости граждан, а также предоставление малообеспеченным слоям населения возможностей для сбережения и инвестирования. Безусловно, важнейшим условием для достижения этой цели является обеспечение доступности финансовых услуг для всех и для каждого.

Для банков и других финансовых институтов социальный бизнес стал ключом к новым клиентским нишам, новым продуктам, новым эффективным каналам продвижения. Реалиями сегодняшнего дня становятся социальные облигации и социальные биржи.

Социальный бизнес активно развивается сегодня во всем мире. Только у Грамин создано уже более 20 совместных проектов в этой сфере с ведущими мировыми корпорациями (Unicredit, Erste Bank, E.ON, BASF, DANONE, ADIDAS и многими другими).

В рамках первой сессии обсуждались перспективы создания и применения инновационных финансовых технологий с учетом использования международного опыта Грамин и профессора Мухаммада Юнуса по реализации проектов социального бизнеса совместно с крупнейшими европейскими и международными корпорациями.

Тема, вынесенная в заголовок второй сессии, проводившейся при поддержке комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности, звучала как «Социальный бизнес решает проблемы эффективности программ корпоративной социальной ответственности».

Цели развития тысячелетия ООН, среди которых на первом месте стоит борьба с бедностью и общественным неравенством, по-прежнему высоко актуальны. Их реализация возможна только путем направления многих миллиардов долларов на формирование эффективной рыночной среды в нерыночных на сегодня секторах, формирование человеческого потенциала, создание равных возможностей для всех и для каждого. Этого можно добиться, только осуществляя социальные инвестиции в будущее.

Привнесение бизнес–идеологии и подхода к решению проблем общественного и экономического развития, создание устойчивого прибыльного бизнеса, направленного на решение социальных задач, – вот та новация социального бизнеса, которая позволяет во много раз повысить эффективность и отдачу стратегий корпоративной социальной ответственности (КСО).

В рамках данной сессии обсуждались перспективы применения инновационных механизмов повышения эффективности программ КСО, с учетом использования международного опыта Грамин и профессора Мухаммада Юнуса по реализации проектов социального бизнеса совместно с крупнейшими европейскими и международными корпорациями, а также вопросы, связанные с информационным освещением подобных проектов.

А третья сессия, состоявшаяся при поддержке Государственной корпорации «Банк развития внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанка), была посвящена теме «Социальный бизнес решает проблемы социального развития территорий». Участники этой сессии посвятили свои выступления и дискуссию перспективам применения технологий социального бизнеса для решения проблем развития территорий, включая специфику моногородов.

Итоги форума были подведены на заключительном заседании, где также была проведена сессия вопросов-ответов с профессором Мухаммадом Юнусом, вызвавшая живой интерес и отклик у аудитории.

Прошло всего лишь несколько недель, и теперь уже в Вене люди, интересующиеся тематикой социального бизнеса, собрались на Третий глобальный саммит. Что интересного было на саммите? Ответить на этот вопрос полностью можно, лишь описав практически поминутно 3 дня, проведенные в Вене. Формат журнальной статьи вряд ли позволит это сделать, поэтому – небольшой дайджест ярких событий саммита.

Это и первый в истории саммитов социального бизнеса «академический день» - специальное мероприятие для представителей академической среды, проведенное за день до открытия основной программы. День, в течение которого 40 представителей 27 университетов из 16 стран делились опытом, презентовали исследования, книги и журналы, обсуждали учебные программы, рассказывали о поисках и достижениях в лабораториях социального бизнеса.

Интересно, что «академический день» прошел в помещении «The HUB Vienna». Мне кажется важным отметить, что The HUB (www.the-hub.net) изначально возник в Лондоне как социальное предприятие, цель которого – вдохновлять и поддерживать творческие и предпринимательские инициативы, призванные улучшить мир. Сейчас The HUB - это глобальное коммьюнити людей самых разных профессий, культур, происхождения, которые вместе хотят решить самые насущные социальные, культурные проблемы мира и проблемы окружающей среды. География The HUB на конец 2011 года – это 5 континентов, 26 городов. И она постоянно расширяется.

В 2010 году нам не хватило отведенных на общение 3-х часов в рамках Глобального саммита социального бизнеса – 2010, и мы – представители университетов, институтов, школ – обратились к организаторам саммита с просьбой дать нам возможность подробнее и глубже обсудить интересные новые вопросы, связанные с социальным бизнесом, с тем, что это за явление, как развиваются проекты, как и кому рассказывать о социальном бизнесе, как преподавать этот новый предмет. И каким образом университеты могут стать очень важным участником этого нового процесса.

И вот в нашем распоряжении оказался целый день.

Прежде всего, слово было предоставлено представителям 9 высших учебных заведений, которые весьма подробно рассказали о текущей стадии изучения и преподавания социального бизнеса.

Так, профессор Масахару Окада из Университета Кууши (Япония) порадовал собравшихся новостью о том, что в этом году был создан Исследовательский центр социального бизнеса, в котором ученые и студенты продолжают работу в том числе над такими техническими новинками, как «мобильная клиника за 300 долларов», «e-Pass Book» (электронный гаджет, работающий на солнечных батарейках и совмещающий в себе функции платежной карты, диагностики состояния здоровья и многие другие. При этом себестоимость прибора такова, что при реализации его по цене, соответствующей принципам социального бизнеса (т. е. без убытка для производителя), он доступен людям, традиционно относимым к «низу пирамиды» (bottom of the pyramid)). Кстати, профессор Окада рассказал и о том, что японские коллеги пришли к выводу, что для обозначения данной целевой клиентской группы лучше использовать другой термин, а именно – «unreached people» (т.е. «неохваченные люди»).

Профессор Вонг Пох Кам из Национального университета Сингапура остановился более подробно на мероприятиях, проводимых совместным предприятием, созданным Grameen Creative Lab и Национальным университетом Сингапура, для студентов. Здесь и ежегодная Неделя социального

бизнеса, сочетающая в себе лекции и лабораторные исследования (в 2012 году она пройдет 20–24 февраля), и «Social Business Track» («мониторинг социального бизнеса»), ставший частью «StartUp@ Singapore», во время которого отбираются 6–10 социальных венчурных проектов, для них проводится поиск посевного финансирования, обучение (с привлечением менторов) и поиск потенциальных партнеров из числа фондов, финансирующих социальные венчуры, а также корпоративных партнеров и площадок, где можно протестировать инициативы, адресованные людям из «низа пирамиды». Разработан и внедрен проект Milaap (Loan a Little. Change a Lot.) – возврат займов производится путем вычетов из зарплаты, проводимых работодателем (подробнее о проекте можно прочитать здесь – http://vimeo.com/12640020).

Университетом широко практикуются стажировки для студентов и преподавателей, выезды в районы, где населению требуется помощь, тестирование создаваемых в рамках проектов социального бизнеса инновационных продуктов. И, конечно же, конференции TEDx являются одним из лучших проверенных форматов для популяризации проектов социального бизнеса. Университет проводит их 2–3 раза в год.

Своими успехами и проблемами, размышлениями о дальнейшей траектории исследований и обучения поделились представители Университета Глазго-Каледония (Glasgow Caledonian University), Северо-Южного университета Бангладеша (North-South University Bangladesh), Высшей коммерческой школы Парижа (HEC Paris), Кельнского университета, Европейской бизнес-школы (Германия), Европейского института дизайна (Италия), CSU Channel Islands, Университета Флоренции.

Уже есть первые результаты программы обучения «D4SB MBA» (программа MBA «дизайн для социального бизнеса», созданная в Европейском институте дизайна), третий год преподается 100-часовой курс в Высшей коммерческой школе Парижа, разработаны и преподаются курсы, посвященные социальному бизнесу, и в других университетах.

Как учить? Кого учить? И зачем? Что станет результатом такого обучения? Обсуждение захватило участников встречи…

И правда: можно ли и стоит ли укладывать такое новое явление как социальный бизнес в прокрустово ложе устоявшихся метрик и кредитов? Лекции и семинары – это добро или зло для прививания вкуса к созданию новых собственных бизнесов, ориентированных на пользу обществу? С другой стороны – а есть ли практика без теории? И вообще: а сами-то участники «академической встречи» – что привело их сегодня в Вену? Почему и зачем они занимаются тематикой социального бизнеса (зачастую посвящая созданию курсов, кейс-стади, работе над статьями и в лабораториях очень-очень много часов напряженного труда)?

Поверьте, откровений было много. Принципиальных споров тоже. Детали пересказывать не буду, т. к. чувство защищенности – и, соответственно, откровенности – было создано на встрече с самого начала, и по негласной договоренности участников будет сохранено в общении и далее. Важно, что – опять-таки не сговариваясь – все участники были настроены на конструктив, на продвижение, на создание «правильного» поля для нового общественно значимого и общественно полезного явления.

«Копилефт» вместо «копирайт» – эта тенденция свойственна социальному бизнесу в принципе и исследованиям и разработкам в области социального бизнеса в частности. Поэтому ученые договорились о следующих совместных шагах, мероприятиях, среди которых и отдельная встреча в следующем году, и поддержка уже созданного журнала, и создание базы данных стажировок на предприятиях социального бизнеса, и проработка идеи создания ассоциации для вовлеченных в исследование и преподавание социального бизнеса.

Традицией стали публичные речи в завершение первого дня саммита. В 2011 году их произнесли профессор Мухаммад Юнус и астронавт НАСА Рон Гаран. Фантастические снимки Земли, сделанные Роном во время его 6-месячного пребывания на борту Международной космической станции, работа в космосе как пример безусловного сотрудничества, удивительная музыка, сопровождавшая слайд-шоу, и рассказ о проекте «Fragile Oasis», созданном Роном под впечатлением красоты и хрупкости нашей планеты, стали истинным подарком участникам саммита и жителям Вены, пришедшим на вечернее мероприятие.
Еще одной традицией саммита является презентация результатов различных инициатив в сфере социального бизнеса. На сцену выходили со своими рассказами представители компаний БАСФ, Интел, Веолия, Гуд.би (good.bee) и многих других. Было организовано замечательное креативное пространство, названное «рыночной площадкой» – на ней можно было познакомиться с проектами.

Конечно, были и очень неожиданные повороты. Когда профессор Болонского университета Луиза Брунори рассказала об исследованиях ученых из Пармы, посвященных «зеркальным нейронам» («mirror neurons»), многие задумались о том, насколько обоснованно и вовремя возникла концепция социального бизнеса. Возникло устойчивое ощущение, что эта концепция – не просто очередная новация или дань моде, а своего рода противоядие для нарастающего безразличия современного общества, прямым следствием которого являются серьезные заболевания.

Что такое кривая социальных инноваций, какие фазы в ней выделяются, что становится обычно камнем преткновения для растущего бизнеса – об этом говорил профессор Андреас Хайнеке (известный социальный предприниматель, первый партнер фонда «Ашока» в Западной Европе, основатель «Диалога в темноте»). Он же предложил более глубоко и детально обсудить мотивы (действительно, зачем?) преподавания курсов и программ, связанных с социальным бизнесом.

Дня не хватило… Дискуссии были еще в самом разгаре, а пора уже было переходить к завершающей сессии дня – к нам присоединился профессор Мухаммад Юнус. Не могу не процитировать несколько фраз из его речи, обращенной к участникам встречи: «Капитализм стоит на одной ноге. Я предоставляю ему вторую ногу»; «Капитализм предоставляет возможности для конкуренции и свободного выбора. Рынок является важным полем для тестирования капитализма (бизнеса). Социальный бизнес расширяет свободу выбора.»

Интересны и информативны были и следующие два дня, когда 480 участников из 56 стран мира, собравшиеся в столице Австрии, заинтересованно обсуждали, что и почему произошло в сфере социального бизнеса за последний год, как помочь продвижению новых проектов и как создать эффективную сеть взаимодействия всех, кому небезразлично будущее.

Примечательно, что заключительный день саммита совпал с круглой датой – 11.11.11 (11 ноября 2011 года). Ровно в 11 часов 11 минут 11 ноября 2011 года в зале раздался звук гонга, и 11 молодых социальных предпринимателей из разных уголков земного шара задали свои 11 вопросов миру.

Вообще, в 2011 году у саммита был особый оттенок. Цели развития тысячелетия ООН (MDP – Millenium Development Goals) стали центром дискуссий. 2015 год – год, к которому эти цели должны быть достигнуты – наступит уже очень скоро. В то же время, растущая безработица, особенно среди молодежи (в некоторых странах она превышает 50% от числа всех молодых людей), усиление проблем, связанных с доступностью продовольствия и питьевой воды, детская и материнская смертность, распространение инфекций – все это заставляет действовать уже сейчас, причем действовать

эффективно. Политики, бизнесмены, ученые, представители культуры и искусства – всех их объединило желание сделать что-то реальное. Изменить в лучшую сторону свой кусочек мира. Помочь тем 2 миллиардам из 7 миллиардов людей, живущих сейчас на планете, которых традиционно относят к «низу пирамиды» (bottom of the pyramid).

Темами рабочих групп стали вопросы создания и поддержки проектов социального бизнеса, образования социальных сетей и видов совместной работы, создания программ и проведения исследований в области социального бизнеса, освещения социального бизнеса в СМИ, микрофинансирования как социального бизнеса, здравоохранения как социального бизнеса, создания продуктов питания, доступа к водным ресурсам, использования технологий социального бизнеса для восстановления экономик в посткризисный период, роли женщин в продвижении проектов социального бизнеса, формы финансирования, включая инновационную форму – фонд социального бизнеса, создания бирж социального бизнеса, использования социального бизнеса для улучшения состояния окружающей среды, решения проблем нехватки энергоресурсов, улучшения жизни маргинализированных групп.

А экспертные встречи в конце первого дня работы собрали заинтересованных в вопросах деятельности корпораций; некоммерческих организаций и фондов; правительств и городов; социальных предпринимателей.

Вечером участники саммита собрались в Гранд-Отеле Вены, чтобы посмотреть фильм «Люди Бонсай – видение профессора Юнуса», созданный продюсером из Голивуда Холли Мошер (для тех, кто хочет посмотреть этот фильм, можно порекомендовать зайти на сайт www.bonsaimovie.com).

О чем еще стоит упомянуть?

Наконец-то свершилось событие, которого представители академических кругов ждали довольно долго. Вышел в свет первый номер журнала социального бизнеса (The Journal of Social Business: Social Business and New Economics Paradigm). Профессора из лучших университетов мира, посвятившие себя исследованиям и обучению в сфере социального бизнеса, опубликовали в журнале материалы, отражающие различные аспекты этого нового явления (информацию о подписке можно получить у доктора Zasheem Ahmed, управляющего редактора журнала, по адресу zahmed@journalofsocialbusiness.net).

А в субботу у участников «академического дня» появилась редкая возможность посетить социальное предприятие «Диалог в темноте» (The dialogue in the dark) по приглашению его основателя, профессора социального бизнеса, социального предпринимателя, первого члена «Ашока» в Западной Европе Андреаса Хайнеке.

Мир социального бизнеса развивается настолько динамично, что из года в год на глобальном саммите социального бизнеса возникает ощущение создания новой вселенной. Вселенной, в которой каждый помогает каждому. В которой рождаются новые законы существования корпораций, взаимодействия бизнеса, государства, общества. В которой важно, чтобы каждый человек на планете Земля имел право на достойную полноценную жизнь, в которой бедность будет только в музее, а слова «люди из низа пирамиды» станут анахронизмом. Вселенной, которую создают такие же люди, как мы. И в создании которой мы можем и должны принять участие.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

Е. С. МАМОНТОВА
аспирант кафедры «Микроэкономика»
Финуниверситета

На Экономисты обратились к исследованию проблемы человеческого капитала в начале 60-х годов XX века. Основной идеей концепции человеческого капитала является доказательство экономической целесообразности крупных вложений капитала в человеческий фактор, под которым понимается совокупность факторов, таких как образование, подготовка будущих специалистов, социальные программы. При этом постепенно появляются новые понятия: «инвестиции в человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», «экономика знаний» и т. д.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

Попробуем описать собственно понятие экономики знаний. Исторически вначале возникла экономика, основанная на физическом труде и сельском хозяйстве. Далее, ее сменила индустриальная экономика, базирующаяся на использовании природных ресурсов. На смену последней постепенно приходит экономика, базирующаяся на знаниях. Существуют различные точки зрения относительно роли и места экономики знаний в современном мире. Дебатируется вопрос, является ли экономика знаний переходом от аграрного, а затем индустриального общества к новой эре общественного развития, либо это всего лишь следующий этап развития индустриального общества. Ряд экспертов полагает, что экономика знаний существенно отличается от экономики индустриального общества, когда накопление богатства было связано с материальными активами. По их мнению, благосостояние зависит от нематериальных активов - опыта, ноу-хау знаний. По мнению других, считающих, что это всего лишь следующая фаза эпохи индустриального развития, благосостояние зависит от производственных процессов, а нематериальные активы повышают конкурентоспособность[1].

В экономической теории категория «экономика знаний» имеет не одно значение. Прежде всего, она включает в себя элементы, относящиеся к одному из секторов народного хозяйства, в котором происходит и производство, и обработка знаний, и управление ими. Таким этот термин зародился во времена изысканий, проводившихся тремя выпускниками Венского университета, которые заложили основы изучения экономики знаний: Йозефом Шумпетером, Фридрихом Хайеком и Фрицем Махлупом.

Основателем экономики знаний как дисциплины считается Ф. Махлуп, автор книги «Производство и распространение знаний в США», вышедшей в 1962 г. и переведенной на русский язык в 1966 г. Однако по мере увеличения «сектора знаний», в условиях наибольшего экономического роста, достигаемого за счет научных исследований и инноваций, с ростом образованности населения, у термина «экономика знаний» появилось второе значение, ставшее впоследствии более употребляемым.

Под «экономикой знаний», или «экономикой, основанной на знаниях», стали понимать такой тип экономики, в котором знания играют решающую роль. В таком значении термин был популя-

ризирован Питером Друкером (*The Age of Discontinuity, 1968*), – еще одним американским ученым австрийского происхождения.

Как понятие, обозначающее современную экономику, а, следовательно, и жизнь социума, «экономика знаний» часто встречается в высказываниях политических деятелей и в программах политических партий и правительств разных стран. Каждый человек хочет жить лучше, а сейчас наиболее преуспевающими и даже зажиточными считаются страны, которые генерируют больше всего знаний. К ним, в первую очередь, относят США, страны Западной Европы, Японию. Их пример заставляет политиков выдвигать лозунги движения к «экономике знаний». Российские политики, конечно, не отставая от иностранных коллег, тоже используют термин «экономика знаний». Для России переход от сырьевой экономики к производящей – насущная проблема. А «экономика знаний» - идеальная цель, к которой могло бы двигаться наше государство в данных условиях.

Каковы же экономические функции знаний? Как уже становится очевидным, знания на современном этапе развития общества и экономик большинства развитых и развивающихся стран играют огромную роль. Однако в экономике, основанной на знаниях, состав функций знаний, актуальный в общественной жизни и экономике, значительно расширяется.

По мнению В. Л. Макарова и Г. Б. Клейнера, в постиндустриальной экономике знания будут выступать как:

1. непосредственный продукт деятельности;
2. предмет непосредственного конечного потребления;
3. производственый ресурс, используемый в процессе производства продукции;
4. предмет и средство распределения и/или рыночных трансакций;
5. средство тезаврации;
6. орудие или инструмент управления;
7. средство консолидации общества и воспроизводства общественных институтов[2].

ЗНАНИЯ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ФИРМЫ

Рассмотрим «знание» как стратегический ресурс фирмы[3]. Обладание доступом к важнейшему ресурсу – возможный путь создания конкурентного преимущества фирмы. Однако конкуренты могут имитировать его и разработать методы замены этого ресурса.

Наиболее важным ресурсом фирмы является способность к получению, накоплению, сохранению и применению знаний. Это создает важнейшее конкурентное преимущество фирмы.

Знания, особенно полученные в результате специфического опыта фирмы, имеют тенденцию к уникальности и трудны для имитации. Однако, в отличие от многих традиционных ресурсов, нелегко выйти на рынок со знаниями в «готовой для использования» форме. Для того, чтобы получить аналогичные знания, конкуренты должны обладать аналогичным опытом, и они ограничены в возможностях ускорить свое обучение даже при больших инвестициях.

Конкурентное преимущество, основанное на знании, устойчиво, так как чем больше фирма знает, тем больше она может узнать. Новые знания интегрируются с существующими в организации для разработки уникального видения и создания новых более значимых знаний. Организации, следовательно, должны осуществлять мониторинг тех областей обучения и экспериментирования, где потенциальный конкурент может увеличить свои знания. Следовательно, существенность знания как

основы конкурентного преимущества идет от знания, большего, чем у конкурентов, при наличии временных ограничений для конкурентов в достижении такого же уровня знаний.

В отличие от физических ресурсов знания увеличивают свой экономический потенциал возврата при использовании, т. е. возникает самовоспроизводящийся цикл.

Если организация может идентифицировать те области деятельности, где ее знания делают ей преимущество в конкуренции, и если эти уникальные знания способны обеспечить прибыль, то может возникнуть мощное и существенное конкурентное преимущество фирмы в выделенных областях. Организации должны стремиться использовать свои возможности обучения для создания или укрепления своих конкурентных позиций, что обеспечит им преимущество в будущей конкурентной борьбе.

Действия фирмы в условиях конкуренции всегда требуют соответствующего прогнозирования и планирования, особенно если преимущество в знаниях у фирмы может быть устойчивым.

Долговременное лидерство в конкуренции может основываться на создании стратегических альянсов и других форм объединения (например, венчурных), потенциально ускоряющих приобретение знания. Это также объясняет то, почему угроза технической нестабильности часто приходит извне отрасли или с ее периферии. Стратегический шанс для фирмы в нестабильной отрасли состоит в разработке достаточного знания для обеспечения сдвига к новым технологиям и рынкам.

Все это подчеркивает важность бенчмаркинга и оценки сильных сторон, слабостей, благоприятных возможностей и угроз при текущем состоянии платформы знаний фирмы, а также того, насколько это платформа обеспечивает (или ограничивает) первичную благоприятную возможность для фирмы в конкурентной борьбе. С другой стороны, такая оценка должна сбалансировать долговременные цели фирмы с развитием платформы ее знаний.

Чтобы отразить связь между стратегией и знанием организация должна выявить его стратегическое содержание, идентифицируя знания, требуемые для реализации этой стратегии, и сравнить их с действительным состоянием своего знания, обнаруживая таким образом бреши в стратегическом знании.

Каждая фирма конкурирует своим путем, оперируя в некоторой отрасли и занимая в ней конкретную конкурентную позицию. Каждая стратегическая позиция связана с определенным рядом интеллектуальных ресурсов и способностей. Это то, что фирма предполагает использовать в конкуренции, это определенные вещи, которые следует знать, и знания о том, что надо делать. Стратегический выбор компании (относительно технологии, продуктов, услуг, рынков) оказывает влияние на требуемые знания, искусства и коренные компетенции, необходимые в конкуренции.

Каждая компания разрабатывает собственные подходы к описанию и классификации стратегических и конкурентных знаний. Фирменное общее мировоззрение и ориентация в связи между знаниями и стратегией могут быть уникальными и представлять собою конкурентное преимущество.

Знания могут разделяться на коренные, обеспечивающие успех или инновационные. Коренные знания представляют минимум, и их уровень обеспечивает «участие в игре». Обладание ими не может обеспечить долговременную конкурентную значимость фирмы, но создает определенный барьер входу в отрасль. Коренные знания обычно имеют все участники отрасли и, следовательно, они обеспечивают определенное преимущество перед фирмами, желающими войти в отрасль.

Фирма может иметь в общем тот же самый уровень, кругозор или качество знаний как и ее конкуренты, хотя специфические знания могут помочь ей использовать стратегию дифференциации. Эти

фирмы могут выбрать конкуренцию по знаниям в сходной конкурентной позиции, надеясь, что они знают больше конкурентов.

Инновационные знания дают фирме возможность лидировать в отрасли. Они часто предоставляют фирме возможность изменить «правила игры» /18/.

Знания не статичны, и то, что сегодня является инновационным знанием, завтра неотвратимо станет коренным. Таким образом, защита и улучшение конкурентной позиции требуют постоянного обучения и восприятия знаний. Способность фирмы обучаться, аккумулировать знания из опыта может обеспечить ей стратегическое преимущество.

Имея усовершенствованную стратегическую эволюцию ресурсов и способностей на основе знаний, организация может определить, какие знания следует разработать или получить. Чтобы учесть стратегический аспект менеджмента знаний, управление знаниями в фирме должно быть прямо ориентировано на закрытие стратегических брешей. Важный вывод состоит в том, что брешь знаний прямо вытекает и согласуется со стратегической брешью. В фирменной стратегии знаний критическим моментов является непрерывное согласование стратегии и знаний, от этого зависит эффективность управления знаниями и степень разрыва между стратегическим планированием и практикой.

Организация может нуждаться в развитии одной области знаний и одновременно эксплуатировать другие. Идеалом в этом случае является некоторый баланс между исследованиями и эксплуатацией во всех областях стратегического знания. Исследования обеспечивают капитал знаний для проникновения фирмы в новые ниши рынка, эксплуатация этих знаний – финансовый капитал для инноваций и исследований. Исследования без эксплуатации не могут экономически существовать, если они не субсидируются целевым образом или на их основе не осуществляется многовариантный бизнес.

Фирмы, эффективные в эксплуатации таких знаний, могут иметь определенный успех на рынке. Однако при передаче знаний могут возникать трудности из-за недостаточной научной квалификации персонала, что исключается, если фирма проводит собственные исследования.

Источники знаний могут лежать вне или внутри фирмы. Внутренние источники могут быть в головах людей, базах данных, онлайновых носителях, научной документации. Внешние источники обычно включают публикации, личные отношения, профессиональные учреждения и т. д. Знания, генерированные внутри фирмы, особенно значимы, так как они имеют большую степень уникальности и закрытости. Знания извне фирмы обычно более абстрактны, дороги и общедоступны, в том числе и конкурентам.

ЗНАНИЯ И ПРАКТИКА

Знания и информация очень критичны с точки зрения их применения. Хорошо известно, что многие фирмы имеют бреши между тем, что они знают и тем, что они делают. Не может быть простого ответа на проблему бреши «знание-практика». Важно, чтобы лидеры фирм понимали комплексный характер этой проблемы. Исследователями[4] изложены восемь важнейших, по мнению авторов, рекомендаций по действиям в этой области.

1. «Почему» перед «как». Важна философия.

Почему трудно воспринимать опыт управления японских компаний? Потому что зачастую воспринимается то, что лежит на поверхности (карты канбан, кружки качества), а не воспринимается то, что составляет дух, философию менеджмента этих компаний. Поэтому менеджеры многих компаний стараются учить деловой практике («как?»), а не действовать в терминах

философии и социологии («почему?»). Ни одна частная практика внутри или вне фирмы не является священной. Постоянны и фундаментальны только базовые принципы бизнеса и оперативной деятельности. Соответственно фирмы должны быть готовы к адаптации и обучению, связям с новыми участниками деятельности, в том числе и расположенными на большом географическом расстоянии.

2. **Знания приходят от действий и обучения других принципам «как?».**
   Знания, полученные в ходе практики, – наиболее эффективный путь снижения затрат на их передачу.

3. **Действия стоят больше, чем элегантные планы и концепции.**
   Обучаются те, кто работает, им должно быть ясно, чего не надо делать и почему, а ревизия должна основываться на практических примерах.

4. **Нет работы без ошибок. Как компании реагируют на них?**
   При выработке культуры действий в фирме один из наиболее критичных элементов состоит в реакции менеджмента на ошибки исполнителей. Любые действия, даже если они хорошо спланированы, несут риск ошибок.

5. **Страх способствует появлению брешей «знания-практика», а последние развивают новый страх.**
   Сущность того, почему одни фирмы лучше других приспособлены к внедрению знаний в действия, состоит в отсутствии страха. Руководители таких фирм не будут тратить время на поиски виновных, а попытаются построить культуру, в которой концепция ошибок будет уместна.
   Иерархия и дифференциация по возможностям в фирме – реальны. Но последняя должна быть минимально заметной и, следовательно, не являться причиной страха.

6. **Остерегайтесь фальшивых аналогий: сражайтесь с конкурентами, но не с каждым, кто думает и поступает иначе.**
   Превращение знания в действие легче в тех организациях, которые подвижны и их внутренняя культура не основана на внутренней конкуренции. Идея, что стресс внутренней конкуренции необходим на верхних уровнях управления, сталкивает мотивацию с конкуренцией. Продуктивно, если внутренняя конкуренция и конфликты действуют в интересах всей организации и обеспечивают победу на рынке.

7. **Определите, что главное и что может помочь переходу знаний в действия.**

8. **Что лидеры делают, как они тратят свое время, как они размещают ресурсы – это главное.**

Разница между фирмами, которые успешно внедряли знания, и организациями, которые имели трудности в этом отношении, не в том, что один ряд фирм населен лучшими людьми, а другой нет. Разница состоит в системах и ежедневной практике менеджмента, что создает и олицетворяет культуру, основу построения и передачи знаний и, что более важно, действий на основе этих знаний.

Задача компаний – отраслевых лидеров состоит в построении системы действий, которая производит наиболее реальную трансформацию знаний в практику. Понимание полезно, если оно ведет к действиям, так как собственно знаний недостаточно. Конкурентный успех требует или согласования стратегии с тем, что организация знает, или разработки знаний и способностей, требуемых для поддержки нужной стратегии.

В качестве вывода: очевидно, знания – это фундаментальная основа конкуренции.

ПРИЧИНЫ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО ПУТИ РАЗВИТИЯ

А. В. ГУСЕВ
аспирант Финансового университета
при Правительстве РФ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ДИСКРЕТНОГО ХАРАКТЕРА

Трансформация централизованно планировавшихся экономик в рыночные, начавшаяся в конце 80-х – начале 90-х годов XX века в целом ряде стран, предоставила множество примеров институциональных изменений различных масштабов и уровней, начиная с изменений конституционных правил и кончая множественными изменениями на уровне частных институциональных соглашений. Более того, сами экономические реформы исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретическое обсуждение проблем переходных экономик первоначально сводилось к известной «триаде» – либерализация торговли (ценообразования), финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности на предприятия. При этом в центре обсуждения находились вопросы временного характера: в каком порядке целесообразно осуществлять перечисленные реформы, проводить ли их постепенно или параллельно, единым пакетом и т. п. Достаточно интенсивно (по крайней мере, в среде отечественных экономистов) обсуждалось также само понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем и др. Вопросы институциональной трансформации, и прежде всего, – создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также иных институтов функционирования рынка, т. е. базовых условий обеспечения эффективного использования ресурсов, – находились вне сферы внимания как подавляющего большинства экспертов, так и политиков.

Ситуация начала меняться в середине 90-х годов, когда практика показала, что реализация упомянутой триады реформ вовсе не обязательно приводит к повышению эффективности функционирования экономики, к надежному укоренению рыночных форм поведения предприятий. Свобода хозяйствования, не ограничиваемая рамками надежно защищенных правил, часто сводилась не к производительному, а к рентоориентированному, перераспределительному поведению, отнюдь не обеспечивавшему рост создаваемой стоимости (общественного богатства). Незащищенные государством права собственности и контрактные права предоставляли широкие возможности для осуществления теневых сделок, вели к росту неформального сектора экономики, что, в свою очередь, сокращало налоговую базу государства. Несистемное принятие законов и их постоянное изменение фактически повышали уровень неопределенности при принятии хозяйственных решений, налагая на экономических агентов значительные непроизводительные издержки трансакционного характера.

Все эти обстоятельства значительно повысили интерес ученых к изучению переходных экономик под углом зрения происходящих в них институциональных изменений.

Так, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются (и, разумеется, пользуются спросом) правила, относящиеся к различным типам обменов, а во-вторых, значительный удельный вес неформальных экономических отношений.

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

В этой связи трактовка институтов как сознательно и/или стихийно складывающихся «правил игры» естественным образом ставит вопрос о том, как и почему эти правила меняются. Сторонники новой экономической истории делают акцент на сознательном выборе норм, на институциональном конструировании и экспорте институтов. Но есть и другая сторона проблемы изменчивости институтов. Речь идет об институциональной инерции, которая стала главным объектом изучения своего рода «новейшей экономической истории». Речь идет о возникшей в 1980-е гг. теории Path Dependency, основы которой заложены американскими экономистами-историками Полом Дэвидом и Брайаном Артуром. Поскольку возникшие в 1960–1970-е гг. «фогелевское» и «нортовское» направления экономико-исторических исследований называют теориями новой экономической истории, то это более позднее научное течение можно считать именно «новейшей экономической историей».

В качестве одной из методологических основ исследования была использована теория *Path Dependence* – теория зависимости от предшествующего развития, опровергающая утверждения о том, что исторически более эффективные правила должны побеждать менее эффективные. Причины различий предопределены, прежде всего, разными историческими путями развития.

Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Очевидно, если рассматривать данное положение как частное выражение общего принципа зависимости настоящего и будущего от прошлого, оно вряд ли может вызвать какие-то сомнения или возражения. Однако, трактуемое как конкретный способ объяснения происходящих институциональных изменений, как операциональное средство разграничения возможных и невозможных в рассматриваемой ситуации институциональных изменений (т. е. как инструмент для выработки практических рекомендаций), оно нуждается в более детальном описании и трансформации в прикладное, рабочее средство анализа.

Понятие зависимости от траектории предшествующего развития (ЗТПР) означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обусловливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки альтернативных путей технологического развития. Практика последующего использования этого понятия показала, что с его помощью начали анализировать различные феномены не только технологической, но и институциональной природы, исходя при этом из различных теоретических позиций.

Понятие ЗТПР в имеющейся литературе по институциональным изменениям активно используется в рамках шумпетеровской и неошумпетеровской традиции анализа технологических изменений[1].

В соответствии с ней, технологические изменения включают творческое разрушение и рекомбинацию существующих знаний в новых формах. Тем самым, технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, представляющих собой ограниченный круг вариантов технологий, которые могут быть сформированы из первоначального знания с помощью названных когнитивных механизмов деструкции и рекомбинации. Развитие этих положений привело к появлению понятия технологической траектории как эволюционной последовательности обновляющихся технологий.

В этом понимании ЗТПР обусловлена чисто когнитивными причинами: базовая инновация развивается и совершенствуется путем малых улучшений до тех пор, пока не возникнет новая базовая инновация. Экономические факторы, способные влиять на принятие или отвержение инноваций, имеют в рамках данной концепции «фоновый» характер: это общие требования обеспечения максимальной (или приемлемой) экономической эффективности для любой экономической системы, в том числе и для России.

В соответствии со второй трактовкой ЗТПР, в рамках сложившейся институциональной среды не могут возникнуть идеи институциональных инноваций, не являющиеся рекомбинацией компонентов правил, составляющих эту среду. Целенаправленное проектирование нового правила оказывается при таком подходе принципиально ограниченным рамками разнообразия, формируемого полным перебором всех возможных сочетаний упомянутых компонентов. Одновременно, заимствованная идея, не укладывающаяся в эти рамки, отвергается не по причине неэффективности (неважно, социальной неэффективности или неэффективности для групп специальных интересов, проводящих перестройку институциональной среды), а по причине несоответствия уже имеющимся правилам.

Иными словами, данная концепция фактически (в наиболее крайних своих проявлениях) отрицает возможности конвергенции экономических систем, изначально базировавшихся на несовпадающих институциональных структурах. При нерадикальной же трактовке она вполне справедливо привлекает внимание к системности и взаимодополняемости компонентов институциональной среды, требуя от проектировщика нового правила (например, законодателя) учета тех предписаний, которые вменяют адресату формируемого правила уже существующие нормы, которые не предполагается (или невозможно для данного проектировщика) пересмотреть.

Таким образом, теория «зависимости от предшествующего развития» акцентирует внимание на институциональные изменения и на роль институтов в технических изменениях. Однако если в «нортовской» новой экономической истории главный акцент сделан на том революционизирующем влиянии, которое оказывают правовые инновации и изменение трансакционных издержек на социально-экономическое развитие, то в теории зависимости от предшествующего развития основное внимание обращается на инерционность развития. Иначе говоря, если последователи Д. Норта изучают, как становятся возможны институциональные инновации, то последователи П. Дэвида и Б. Артура, наоборот, – на то, почему институциональные инновации далеко не всегда возможны. Кроме того, если Д. Норт при изучении институтов акцентирует внимание на правах собственности, то П. Дэвид и Б. Артур – на неформальных механизмах выбора.

Поскольку оба этих аспекта связаны друг с другом, то происходит интенсивное взаимодействие и взаимообогащение этих двух институциональных теорий экономической истории. Характерно, что Д. Норт в своей книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»[2] очень оперативно откликнулся на только начавшие приобретать популярность идеи «новейших экономистов» и включил их в свою концепцию как один из ключевых ее компонентов.

В истории развития институтов проявления зависимости от предшествующего развития можно проследить на двух уровнях – во-первых, на уровне отдельных институтов (правовых, организационных, политических и т. д.), а во-вторых, на уровне институциональных систем (особенно, национальных экономических систем).

Важный вклад в экономическую теорию институциональных изменений внес В. М. Полтерович, рассмотревший на примере постсоветской экономики такую любопытную разновидность зависимости от предшествующего развития как «институциональная ловушка»[3]. Речь идет о том, что среди путей развития возможны варианты, которые более выгодны в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном они не просто менее эффективны, чем альтернативные (зарубежные экономисты рассматривали именно такие случаи), но делают дальнейшее развитие просто невозможным. Именно таков был, в частности, эффект от развития в постсоветской России бартерной экономики: она позволяла временно решать проблемы малоэффективных предприятий, однако делала невозможной сколько-нибудь решительную реструктуризацию производства.

ЧТО МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВО

В целом современные концепции институциональных изменений связывают возможности государства реально изменять формальные институты с двумя вопросами: 1) распределение сил в обществе и на политическом рынке, т. е. распределение выгод и потерь от намечаемого изменения, которые могут понести определенные группы специальных интересов; 2) величина издержек на осуществление требуемого коллективного действия, которая может оказаться запредельно высокой, несмотря на значительные потенциальные выгоды.

Здесь необходимо остановиться на особенностях политического рынка, под которым понимается институциональный механизм, обеспечивающий взаимодействие между различными индивидами и группами по поводу формирования системы правил. Он охватывает совокупность субъектов, организаций и процедур, обусловливающих формирование и изменение институциональной среды. На этом рынке происходят институциональные соглашения по поводу формальных правил. Потенциальная неэффективность процесса создания формальных институтов является производной от неэффективности политического рынка. Именно на политическом рынке качество услуг, предоставляемых избирателям законодателями, измерить наиболее сложно. Несовершенство политического рынка делает функционирование законодательных и исполнительных органов власти непрозрачным для других агентов, что воспроизводит проблему асимметричной информации, а также ухудшающего отбора и морального риска. Представители власти дают нереалистичные обязательства, а, получив соответствующие должности, решают частные проблемы или проблемы определенных групп интересов. Важнейшей особенностью политического рынка являются доминирование самовыполняющихся соглашений и высокие издержки оценки деятельности исполнителей в процессе выполнения соглашений. Самовыполняемость соглашений основана на инвестициях в репутацию. В связи с этим развивается альтернативная концепция – институциональный рынок как механизм институциональных изменений. Внедрение институциональных инноваций осуществляется через так называемый институциональный рынок. Обобщая концепцию институциональных изменений, можно отметить три важных момента:

- институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия жизненного цикла, т. е. следует выделять фазы зарождения изменения (институциональную инновацию),

функционирования института и его отмирания, что может являться одновременно и фазой возникновения нового института;

- внутри фазы институционального нововведения выделяется три основных источника инноваций – заимствование, непреднамеренное изобретение, целенаправленное (преднамеренное) изобретение или институциональное проектирование;
- на этапе распространения нового института важно различать два принципиальных механизма: государственное принуждение к использованию, предполагающее выбор нового института через механизм политического рынка, и добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм рынка институтов.

С позиции этого подхода делается вывод: отобранные на политическом рынке правила будут реально функционировать в экономике, когда они также отбираются свободным институциональным рынком. Динамика цены может отражать по своей сути может отражать разные типы и формы институциональных изменений. Это превращенная общая замаскированная форма институциональных изменений. Во-первых, институциональные изменения могут изменяться относительно цены или предпочтений; во-вторых, цены могут асимметрично замораживаться по отношению к институциональным изменениям. Институциональные изменения – это нелинейный процесс, и в действии различных субъектов могут закрепляться неодинаковые нормы и уровни хозяйственной деятельности.

Государство может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту трансакционных издержек. Все зависит от конкретных исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации. И хотя именно государство является необходимым атрибутом прогрессирующих хозяйственных систем, институты, генерируемые им, могут не только способствовать повышению эффективности (в смысле приближения к условиям Парето-оптимального распределения ресурсов), но и препятствовать ему.

Институциональная структура экономики любой страны – это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов. Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, соответствующей доминирующему способу экономической координации. Поэтому эти страны могут позволить себе использование методов прямого и косвенного государственного вмешательства в целях проведения желательной экономической политики без значительного ущерба для всего национального хозяйства. Такие меры хотя и деформируют институциональную структуру в отрасли, но в незначительной степени.

Иная ситуация наблюдается в странах с неразвитыми рыночными отношениями или с переходной экономикой. Рыночные институты в подобных странах находятся в стадии формирования или вообще отсутствуют. Их институциональная структура включает институты, характерные не только для рыночного порядка, поэтому различные способы экономической координации часто вступают между собой в конфликт. Эффективность таких экономик значительно ниже развитой рыночной или даже централизованно управляемой систем. И если государством в условиях переходной экономики излишне регулируются экономические отношения, складывающиеся на рынках, то это отрицательно сказывается на темпах и качестве формирования соответствующих рыночных институтов. Возникает парадокс: государственное вмешательство осуществляется, потому что не работают рыночные

На наш взгляд, можно предложить два подхода к анализу государственной политики в рамках институциональной исследовательской программы – экзогенный и эндогенный. Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной экономической политики, основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определенными мерами и происходящими экономическими процессами, причем связь между инструментами и результатами проводимой политики строго казуальная. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования системы, на которую направленно воздействие, а также их изменение.

Согласно эндогенному подходу, наоборот, особый акцент делается на изменении в результате проведения мер государственной экономической политики ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов системы, на которую направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов экономической политики и внутренних (институциональных) изменений в обществе, которые ею генерируются в процессе функционирования хозяйственного механизма.

механизмы, а последние не могут эффективно функционировать из-за отсутствия необходимой институциональной структуры.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обусловливают их существование, или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности.

Государство может воздействовать на экономические процессы в форме как компенсации «провалов» рынка, так и устранения самих «провалов», тем самым предотвращая применение нерыночных альтернатив для организации трансакций. В отдельных случаях участники рынка сами могут устранять «провалы», например в информационной структуре, то есть компенсировать самоустраняющиеся «провалы» рынка. Государство выполняет функцию гаранта соблюдения добровольных соглашений без вмешательства в определении их условий (включая выбор контрагентов, назначение цены, сроков выполнения обязательств и т. д.). Трансформация экономических функций государства связано не только с развитием государства как института современного общества, но и с изменением содержания регулируемых процессов.

Современная экономика – это экономика различных систем (технических, технологических, инновационных, инвестиционных, ресурсных и т. д.). Рыночный механизм регулирования все в большей степени становится функцией агрегированных рыночных комплексов и связан с деятельностью институциональных структур – крупных финансово-промышленных групп и интегрированных бизнес-групп. Национальные рынки становятся объектом мирохозяйственного системного государственно-рыночного регулирования. Автор считает, что трансакция функций государства должна основываться на принципе четкого распределения полномочий между центром, регионом и местным самоуправлением и обеспечение этих компетенций материальными и финансовыми средствами.

Следует отметить, что между государственными структурами различных уровней власти возникающие противоречия, как правило, связаны со спецификацией прав собственности на природные ресурсы, с распределением и перераспределением финансовых средств, поступающих субъектам

федерации, органам местного самоуправления от центра и доходов, получаемых ими от экономической деятельности соответствующих хозяйственных структур (корпораций). Трансакция функций государства в национальной экономике связана с расширением участия бизнеса в макроэкономической политике. Крупные корпорации должны стать стратегическими партнерами государства в приведении реформ и взять на себя функции организатора и координатора по реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение, используя при этом рыночные (создание совместных предприятий с государством, использование франчайзинга) и институциональные (нормативно-законодательные) инструменты. Эта деятельность должна опираться на два основных экономических фактора:

- содействие росту эффективности институциональных структур реального сектора;

- повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Итак, трансакция функций государства в национальном хозяйстве является одним из проявлений их трансформации в условиях глобализации. Наиболее эффективным являются трансакции государства в условиях четкого разделения полномочий между центром, регионом и местным самоуправлением и обеспечение этих полномочий соответствующими ресурсами, разработки стратегических программ комплексного развития региона и обеспечения механизма их реализации, участие бизнеса в социальных проектах региона; совершенствования (дополнения и обновления) институциональной (нормативно-правовой) базы; обеспечения инвестиционной активности хозяйствующих структур в регионе.

Автор полагает, что в современных условиях основное содержание процесса реструктуризации государства как института экономики заключается в трансформации присущих ему функций. Как нам представляется, к основным направлениям развития государственного регулирования институциональных изменений в современной экономике относятся: государственное регулирование институциональных изменений технико-технологических сдвигов; государственное регулирование институциональных изменений, связанных с генерацией знаний; государственное регулирование институциональных изменений, связанных с рецессией мировой экономики.

Проблемы становления и развития институциональных структур неразрывно связаны с переходом к новым технологическим укладам, с формированием новой инновационной модели развития. В современной экономике происходят процессы, связанные с широким освоением и диффузией базисных технологических инноваций в экономике.

В условиях активно развивающейся «новой экономики» происходит замещение старых технологических укладов новыми, когда принципиально изменяются формы сочетания средств труда, предметов труда и рабочей силы в процессе производства. Ядром новых технологических укладов становятся информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, биотехнологиии, экологические ноу-хау и т. п. Современные технологии углубляют общественное разделение труда, создавая новые производства и отрасли народного хозяйства.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Даже самый поверхностный анализ российской экономики показывает сильнейшую зависимость формальных институтов от предшествующего развития. Российская экономика и ее институты прошли трудный путь. Их формирование блокировалось множеством факторов – исключительно вы-

сокой степенью неопределенности, возникшей на начальном этапе экономических реформ; неукорененностью традиций следования формальным институтам; идеологическим расколом общества; незрелостью элит; недостатком политической воли у высшего руководства страны; слабой защитой инвесторов.

Российская экономика в последние десятилетия формировалась под влиянием ряда негативных факторов, в частности: низкий уровень «прозрачности» российских предприятий и российского рынка; недостаточность законодательного регулирования; неудовлетворительная система правоприменения в России; специфические побудительные мотивы деятельности российских менеджеров и крупных акционеров, состоящие не в увеличении капитализации или прибыли компании, а в борьбе за контроль над управлением акционерным обществом или за вывод финансовых потоков; низкая ликвидность большинства ценных бумаг российских компаний т.д. В этом контексте фундаментальной проблемой отечественной экономики является, главным образом, слабая роль формальных институтов в достижении ее эффективного развития.

Все эти проблемы отечественной экономики предопределяют необходимость систематизации знаний о возможных способах эволюционной трансформации экономической, технологической и институциональной систем. Для возвращения в ряды передовых стран Россия должна в короткие сроки осуществить переход к «новой экономике», создавая и реализуя в реальном секторе экономики «прорывные» технологии. Необходимо выйти на международные рынки с интеллектуальными базами данных, экспертными системами, микроэлектроникой и другими наукоемкими технологиями. Все это требует становления и развития соответствующих институтов. Происходящая в масштабах мирового хозяйства смена технологических укладов, существенно влияет на развитие экономических институтов, формируя их новые типы, изменяя поведение экономических субъектов, заставляя их вырабатывать новую стратегию и тактику деятельности в меняющихся условиях.

Для становления нового технологического уклада большую роль играют государственные инвестиции, средства образовательных центров и институты венчурного финансирования. В условиях формирования технологических траекторий нового технологического уклада, снимая значительную часть риска, государство дает возможность новаторам реализовать свои научно-технические проекты в ситуации высокой конкуренции альтернативных технических решений при недостатке спроса на их результаты. От финансовых агентов требуется умение оценить перспективы коммерциализации новых знаний, а порой и инициировать этот процесс. Когда, по мере формирования траектории роста нового технологического уклада, эти перспективы становятся общим достоянием, такое умение оказывается не столь актуальным. В фазе роста технологического уклада на первый план выходят навыки быстрого тиражирования технологии, форсированного наращивания выпуска продукции, которые фактически могут быть имитацией уже представленных на рынке вариантов. Как следствие, роль лидеров технологического развития переходит в этой фазе к агентам производства, к промышленному капиталу.

Применительно к отраслевому строению экономики структурные сдвиги трактуются как существенные изменения, приводящие к изменению долей (соотношений) между отраслями, обусловленные их неравномерной динамикой. При этом речь идет об изменении относительных долей, весов и пропорций, когда повышение доли одного элемента и снижение доли другого представляет собой две стороны одного и того же структурного процесса.

В России в 1990-е гг. присутствовала концентрация необходимых финансовых ресурсов у финансовых структур, в том числе использовалась и значительная часть кредитов международных фи-

нансовых организаций. Финансовые же структуры давали валюту под высокий процент импортерам, которым было выгодно брать такие кредиты из-за низкого курса доллара и высокой эффективности импортных операций. Тем самым решался целый комплекс проблем. Импортеры потоком товаров из-за рубежа «давили» отечественного производителя, а отдавая проценты, создавали нужные накопления у банков.

Так, под благим предлогом наполнения бюджета была создана пирамида ГКО. Официальная версия была такова: бюджет пополняется за счет продажи госсобственности. Особо «приближенные» банки закупали госсобственность прямо на бюджетные деньги, которые находились у них в «управлении». А потом тут же вырученные за продажу госсобственности деньги отдавались банкам назад в виде доходов по ГКО. При этом все банки так или иначе были втянуты в игру с ГКО, то есть были опутаны одной сетью.

Таким образом, смена технологических укладов вызывает институциональные и структурные сдвиги в экономике. В свою очередь, это вызывает необходимость государственного регулирования вышеназванных процессов.

---

1. *Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.*
2. *Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.*
3. *Полтерович В.М. Эволюционная экономика и «мэйнстрим». Сборник докладов. М.: Наука, 2000.*

КОНЦЕПЦИИ БЕДНОСТИ В ТРУДАХ РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ

Д. А. ЗИЯЕВ
Председатель Правления
ЗАОТАКПСБ «Таджпромбанк»,
соискатель кафедры микроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ

В отечественной экономической науке в 20-е гг. XX в. этой теме было посвящено немало исследований. Однако до конца 80-х гг. по идеологическим соображениям термин «бедность» в советской литературе не применялся. Системное изучение проблемы бедности в современной России началось лишь в начале 90-х гг. XX в., когда она вступила на путь радикальных экономических преобразований, и бедность приобрела массовый характер.

С начала 90-х годов бедность в России стала темой исследований в социальной сфере. Причиной этому послужили два обстоятельства. Первое, субъективное, состоит в том, что к этому времени было окончательно снято идеологическое табу с запретной некогда темы бедности российского (советского) населения. Объективное обстоятельство связано с тем, что начало социально-экономических реформ повлекло за собой обесценивание сбережений населения, рост безработицы, появление и развитие задолженности по заработной плате и социальным пособиям, резкое расширение масштабов бедности стало совершенно очевидным.

Начиная с 1990-х г.г. в работах И. А. Голосенко[1], М. А. Можиной[2], В. С. Сычевой[3], В. С. Тапилиной и Н. В. Черниной[4] активно изучаются различные факторы, детерминирующие возникновение в обществе бедности. Другое направление исследований российских ученых – изучение объективных представлений об уровне и качестве жизни бедных слоев населения и социальном самочувствии индивидов, им занимались В. М. Воронков и Э. Фомин[5], Ю. В. Завьялов и Е. З. Майминас.

Т. Ю. Богомолова, Н. М. Римашевская и В. С. Тапилина рассматривали источники формирования экономического неравенства, детерминирующие формирование бедности. Н. М. Римашевская пишет о том, что в России сложились две формы бедности: устойчивая и плавающая. Первая связана с тем, что бедность, как правило, рождает бедность. Низкий уровень материальной обеспеченности ведет к ухудшению здоровья, деквалификации, депрофессионализации, а, в конечном счете – к деградации. Бедные родители воспроизводят потенциально бедных детей, что определяется уже их здоровьем образованием и т. д. Вторая, более редкая, связана с тем, что бедные, предпринимая усилия, выскакивают из замкнутого круга и, адаптируясь к новым условиям, отстаивают право на лучшую жизнь. Для такого прыжка нужны не только субъективные, но и объективные, создаваемые обществом[6].

Портрет бедности как социально-демографического явления вырисовался в работах Л. А. Беляевой, С. И. Быковой и В. П. Любина[7], Л. Т. Волчковой и В. Н. Мининой[8], Л. А. Гордона[9], Н. М. Римашевской[10] и Н. В. Черниной[11]. А. Г. Здравомыслов[12] и И. Шурыгина подошли к изучению бедности с психологической стороны. Они считают, что существуют определенные механизмы, дающие возможность людям приспосабливаться к бедности, выявить их можно проанализировав культуру бедности, вырабатывающуюся в условиях постоянной нужды.

Переходя к современным исследованиям бедности в России, выделим работы, дающие комплексные характеристики данного феномена, его проявления и обосновывают причины социально-экономического кризиса России (Н. Е. Тихонова, М. Н. Руткевич, Н. В. Чернина[13], С. С. Ярошенко[14]). Переход к рыночной экономике способствует появлению общих черт данного явления в России, с одной стороны, и в западных странах, в частности, США, – с другой[15]. Отсюда необходимость и возможность использования теоретических подходов и методов изучения, сложившихся в американской социологии.

Проведение линии между экономикой страны и уровнем обеспеченности населения существует в экономических исследованиях и отражены в работах С. В. Кадомцевой, М. Токсанбаевой и Л. Н. Овчаровой[16]. Тенденции развития социологического изучения бедности связаны с постоянным расширением проблематики исследования, комплексностью рассмотрения явления и стремлением выйти за рамки сугубо экономического истолкования проблемы. Традиционно сложившиеся методологические принципы анализа дополняются методами других наук.

Продолжают принципы исследования бедности П. Сорокина, обращаются к проблемам социального неравенства и социальной стратификации такие российские социологи как А. А. Галкина, З. Т. Голенкова[17], Т. И. Заславская и Р. В. Рывкина[18], Е. Д. Игитханян, В. И. Ильина, О. Крыштановская, Г. . Силласте, Н. Е. Тихонова и др. Проблема бедности и стратификации социума на региональном уровне освещена в работах А. И. Сухарева и его школы.

Отдельно необходимо выделить направление исследований, связанное с особенностями социальной защиты бедных категорий граждан, его разработкой занимается Л. И. Савинов. Д. В. Доленко исследует политико-территориальные особенности развития региональных систем. А основные направления преодоления бедности рассмотрены в работах Л. А. Ивановой, Г. П. Кулешовой, Н. Н. Азисовой и др.

Стали социологической классикой, в том числе некоторые положения и концепции бедности, выдвинутые российскими учеными, широко обсуждаются и принимаются к вниманию американскими социологами.

Несмотря на многочисленность исследований, в трудах отечественных ученых наблюдаются определенная фрагментарность, недостаточная комплексность, противоречивость методологических подходов к проблеме бедности. Большинство опубликованных работ либо содержат формальную систематизацию мирового опыта теоретических исследований бедности без учета специфики, многообразия и остроты бедности в переходных экономиках, либо рассматривают лишь отдельные стороны этой многогранной проблемы. Таким образом, многие аспекты проблемы бедности до сих пор остаются дискуссионными.

Постоянство бедности, ее живучесть с незапамятных времен до наших дней, несмотря на непрерывную борьбу с ней, заставляли ученых искать новые подходы к изучению данной проблемы, ставшей камнем преткновения и для политиков, и для ученых. Ни энтузиазм революционеров и строителей коммунистического общества, ни усилия буржуазных реформаторов не помогли уничтожить это социальное зло, будучи по своей сути явлением экономическим, бедность не поддавалась чисто экономическим методам реформирования. Незначительными были успехи и в решении проблемы политическим путем, будь то революционное переустройство общества или реформистское перераспределение благ и привилегий. Поскольку экономические и политические рычаги решения проблемы оказались недейственными, то доминирующим становится научный анализ бедности через культуру – явление, имманентно присущее обществу. Проблема культуры отдельных социальных слоев и ее соотношение с культурой общества была поставлена социологами, изучающими бедность, в связи с вопросом о воспроизводстве бедности.

Таким образом, стремление теоретиков бедности всех направлений сводилось к попыткам найти рецепты излечения крайних форм проявления бедности. Теоретики искали решение в изменении фак-

торов, рассматриваемых ими в качестве причины постоянства бедности. Практики же особое внимание уделяли вопросу осознания лишения, когда нужда связывается не столько с нехваткой ресурсов, сколько с особой формой приспособления к бедности. Объединить эти подходы поможет развитие осмысления проблем бедности и ее воспроизводства.

Необходимо отметить, что характеризовать бедность как социально-экономическое явление недостаточно. Бедность еще и политическое понятие, т.к. характеризуется и модифицируется в каждой конкретной стране в ходе политической борьбы. Это понятие, роль которого состоит не только в том, чтобы просто отразить положение дел в обществе, оно является руководством к действию по искоренению самого явления. Политический фактор в определении бедности нельзя игнорировать, и специалисты отводят ему важную роль, считая, что официальная граница бедности отражает не столько первоочередные потребности беднейших слоев населения, сколько возможности государства по их финансированию. Это усложняет возможность установить истинный социальный смысл базовых оценок бедности, и, как, правило, исчисленные учеными масштабы и пороги бедности, следовательно, размеры социальной помощи, существенно выше официальных. Академические оценки бедности не должны быть подвержены влиянию политических факторов, только в этом случае можно добиться объективной оценки данной проблемы.

Таким образом, на основе анализа основных научно-теоретических концепций бедности в трудах отечественных ученых можно систематизировать основные положения, выделив различные подходы, на которые опираются исследователи в определении изучаемого явления.

1. **Нормативный**. Бедность определяется на основе потребительской корзины, то есть набора товаров и услуг, нормативы потребления которых гарантируют минимально допустимый уровень жизни.
2. **Статистический**. Когда в качестве бедных рассматриваются либо 10–15% в общем ряду распределения населения по размерам душевых доходов, или часть этого ряда.
3. **Социологический или субъективный**. Минимальный потребительский бюджет определяется на основе опросов населения и соответствует наиболее часто встречающемуся варианту ответа на вопрос о минимально допустимом уровне дохода – ниже бедность.
4. **Комбинированный**. Применяется при трудности определения нормативов на определенные товары и услуги. Как правило, питание определяется по нормативам, а непродовольственная часть бюджета и услуги по их доле в общих потребительских расходах бедных семей.
5. **Ресурсный, или экономический**. Когда величина бюджета устанавливается в соответствии с финансовыми возможностями государства по обеспечению прожиточного минимума.
6. **Стратификационный**. Этот подход к бедным относит людей, априорно ограниченных в возможностях самообеспечения (стариков, инвалидов, неполных многодетных семей, безработных и т. д.)

Рассматривая данную классификацию, можно заметить, что в ней не хватает подходов к пониманию явления бедности с точки зрения характера использования индивидом, семьей или социальной группой ресурсов для своего жизнеобеспечения.

Согласно этому принципу, можно выделить **два типа жизнеобеспечения человека**: это использование преимущественно своих ресурсов либо опора и расчет в основном на чужие ресурсы. В плане развития общества независимое жизнеобеспечение представляет его «позитивную» форму, предполагающую самореализацию индивида, его участие в общественном производстве, создании материальных и духовных ценностей. Использование же чужих ресурсов предполагает развитие общества в «негативной» форме, деструктивной для личности и общества в целом.

Представленной классификации придерживается Е. С. Балабанова[19], ее подход позволяет выделить три формы бедности.

1. **Паразитическая бедность** – это состояние, при котором индивид, семья, группа имеют крайне низкие доходы, как правило, не регулярные. Но, главное при этом, что их основная часть предоставляется им другими людьми. Чаще всего, это крайняя форма бедности, но когда для такого существования избирается форма использования чужих ресурсов – это паразитическая бедность. В российском обществе достаточно распространены явления бродяжничества, попрошайничества и т.д., что подтверждает необходимость выделения такой формы бедности, поскольку это позволяет говорить об особой субкультуре целой группы населения, а значит и формах ее преодоления. В последнее время появляется все больше исследований посвященных проблемам нищенства.
2. **Пассивная бедность** имеет другой характер потребления ресурсов. И в этом случае количество ресурсов, которое потребляется для жизнеобеспечения незначительно, но в данном случае речь идет об использовании собственных ресурсов. Ограничение ресурсов связано с некоторыми объективно заданными условиями существования: инвалидность, проживание на территории, относящейся к экономически депрессивным районам, либо территории, перенесшей природные, техногенные и социальные катаклизмы.
3. **Активная бедность** базируется на потреблении, в основном, собственных ресурсов. Для этой группы населения характерна совокупность действий, позволяющих расширить количество ограниченных ресурсов, а, значит, существует возможность преодоления состояния бедности. Инвалиды, семьи этого типа, несмотря на ограниченные ресурсы, стремятся к повышению своего образования, или образования своих детей, приобретению новой специальности, они идут на переезд в другие территории и т. д.

Такая классификация форм бедности наиболее продуктивна с точки зрения решения проблемы преодоления этого явления. Ведь в данном случае учитывается не только природа бедности, но и тип связей бедных с обществом, возникающих у различных групп индивидов и семей в состоянии бедности. Во всех случаях бедность – это состояние, которое ведет к осложнению, а иногда и разрыву социальных связей. Регулирование социальных связей позволит преодолеть бедность.

---

1. *Голосенко И. А. Нищенство как социальная проблема (Из истории дореволюционной социологии бедности) // Социологические исследования. 1996. № 7–8.*
2. *Можина М. А. Методические вопросы определения прожиточного минимума // Экономист. 1993. № 2. С. 87–95.*
3. *Сычева В. С. Измерение бедности: история вопроса // Слциологические исследования. 1996. № 6. С. 141–149.*
4. *Чернина Н. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования. 194. № 3. С. 54–61.*
5. *Воронков В., Фомин Э. Типологические критерии бедности // Социологический журнал. 1995. №2. С. 57–69.*
6. *Римашевская Н. М. Социальные исследования экономических трансформаций в России // Социологические исследования. 1997. № 6. С. 56.*
7. *Быкова С. И., Любин В. П. Бедность по-русски и по-итальянски // Социологические исследования. 1993. № 2. С. 132–138.*
8. *Волчкова Л. Т., Минина В. Н. Стратегия социологического исследования бедности // Социологическое исследование. 1999. №1. С. 49–56.*
9. *Гордон Л. А. Бедность, благополучие, противоречивость материальная дифференциация в 1990-е годы // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 5–21; Гордон Л. А. Четыре рода бедности в современной России // Социологический журнал. 1994. № 4.*
10. *Римашевская Н. М. Народонаселение как фактор национальной безопасности // Аналитический вестник. 2000. № 15 (127). С. 3–20.*
11. *Чернина Н. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследлвания. 1994. № 3. С. 54–61.*
12. *Здравомыслов А. Г. Потребности, интересы, ценности. – М.: Политиздат, 1986. – 357 с.*
13. *Чернина Н. Бедность как социальный феномен российского общества // Социологические исследования. 1994. № 3 . С. 54–61.*
14. *Ярошенко С. С. Синдром бедности // Социологический журнал. 1994. № 2.*
15. *Мониторинг социально-экономического потенциала семей / М-во труда и соц. разиития; Госкомстат РФ. М, 1997. С. 47.*
16. *Овчарова Л.Н. Предложения к стратегии содействия сокращения бедности в России анализ и рекомендации // Уровень жизни населения России. 2001. № 11. С. 7–28.*
17. *Голенкова Т. З. Основные тенденции трансформации социальных неравенств // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В. А. Ядова. М.: Канон-пресс-Ц, 2001. 640 с.*
18. *Заславская Т. И., Рывкина Р. В. О предмете экономической социологии // Изв. СО АН СССР. – Сер. экон. И прикл. социологии. 1984. Вып. 1. С. 12–16.*
19. *Балабанова Е. С. Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм: стратегия «негативной» адаптации // Социологические исследования. 1999. №7. С. 46.*

SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND REGIONAL PERFORMANCES IN ITALY

PIERLUIGI DADDI, LUCA PIERONI and LUCA SALMASI
Department of Economics, Finance and Statistics,
University of Perugia

Keywords: Industrial clusters, SMEs, Regions

Abstract
The paper attempts to investigate the relationship between the government of a territory (as Regions or State) and the small and medium enterprises that are settled in the same territory. We introduced the example of the Veneto Region., located in the North-East of Italy as a case of good management of these relationships and we shows some data of the SMEs of the selected area, that are often linked in different clusters of performance according to the different industrial production.

1. INTRODUCTION: ITALY AND SMES

The European Industrial Relations Observatory (EIRO), as well as other institutes that made annual survey on Italian's economy (such as ISTAT, Banca d'Italia and others University's studies), demonstrates every year how the Italian industrial division in composed mainly by Small and Medium Enterprises. Despite of this small dimension the Italian economy succeeded in being competitive and the so called «Made in Italy» leads in the fields of fashion (shoes, dresses, etc.), mechanic, food and furniture. This fact is due to the Italian firms capacity of self-organize themselves in networks called Industrial Clusters or Industrial Districts (it: Distretti Industriali).

The Industrial Districts phenomenon has been studied during the last 20 years from different points of view and from a large number of scholars (e.g. Piore and Sabel, 1984; Becattini, 1987, 2003 and 2009; et al.); nowadays scholars has identified the Industrial Districts as one of the possible organization of economic activities that overcome some of the limits of the classic big Fordistic firms and allow the competitiveness of the SMEs.

The aim of this paper is not to investigate other strictly economics aspects of the SMEs and of the Industrial Districts, but to explain how the Italian laws discipline the relationship between small and medium firms and the institutions (especially between SMEs and regions) and what this means in terms of governance.

In this article, we analyse the case of the Veneto Region and its Industrial Districts, to explain the politics and the governance system of the SMEs .

2. THE GOVERNANCE OF THE SMES AND INDUSTRIAL DISTRICTS IN VENETO

As we have just showed, industrial clusters are one of the main features of the Italian industrial model. This model of industrial development is characterized by small and medium-sized businesses that gather

together in local and international production chains and develop an exceptional ability to react to the market.

Even if most of these territorial structures have been developed by themselves, at the beginning of the nineties the Italian Government understood that a law was necessary to better define and discipline this ensemble of SMEs.

The first law officially recognizing these de facto territorial structures is Law n. 317 of 1991, which defined the industrial clusters as «those local territorial areas characterized by a high concentration of small companies, with particular regard to the relationship between the presence of companies and the resident population and to the production specialization of the whole of the companies» and delegated the regions themselves to identify such clusters through regional laws. In this work we will analyze the Veneto Region as case study. Veneto is a region situated on the North East of Italy and is one of the leading regions in terms of GDP per capita, import and export. Moreover, Veneto is one of the region in Italy with the biggest concentration of SMEs: it is the third region in Italy for number of enterprise with less than 50 employees (277.151 enterprise on 4.738.313 inhabitants in 2005).

Veneto was one of the first regions to set out a regulatory framework and identify the clusters in its territory, in order to create specific development policies to encourage competition at a global level. The Regional Law n. 8 of 4th April 2003, «Regulations for Production Clusters and local industrial policies», defined a set of consistent rules for actions in favor of production clusters, providing criteria for the identification of clusters and the procedures for their recognition, as subsequently amended and implemented by other laws (such as Regional Law n. 5 of 16th March 2006, «regulations for production chain aggregations, production clusters, and local industrial and production development actions»).

These laws established the identification criteria for the industrial clusters, based on a geographical subdivision of the territory in statistically defined administrative districts.

This Regional law introduces and regulates the concept of production cluster and meta-cluster , thus becoming a strategic tool for Regional industrial development policies. The broad presence of SMEs in the territory can be recognized in the whole region, and this implies that the meta-cluster becomes the focus for the implementation of the Region's economic development policies, through both competitive calls for grants and the new possibility of giving out prizes for best innovative projects (overall «start ups» and «spill outs»).

These reasons, expressed also in the official guidelines issued by «Veneto office for production clusters», characterize the regional law as far in advance of the 1991 national law, that was limited to the «legitimization» of the existence of the clusters on the basis of statistical parameters and delegated their identification to the individual regions.

The law permitted the definition of 10 meta-cluster and 34 clusters in the whole Region , but this is not the only way of identification of clusters of small and medium enterprises.

Besides these clusters, identified pursuant to the instructions in a regional law, the region also boasts an important industrial cluster project in the field of nanotechnologies, promoted at a national level by the Ministry of Education, University and Research: the Veneto Nanotechnology Cluster. This cluster was not originated by the more common and traditional bottom-up approach (typical in the other Districts), but a top-down logic. The Veneto nanotech cluster was created in 2002 within the framework of the 2002-2004 National Program for Research (NPR). The NPR, drafted by the Ministry of Universities and Research (MIUR) together with the regional administrations, identified a set of strategic areas for national research, in order to stimulate technological innovation and competitiveness in the national economy.

In particular, the program aimed to recognize and stimulate potential synergies between the Country's production specialties (Made in Italy) and some particularly dynamic high-tech sectors. This demonstrates how the laws could also help the creation of new realities and not only regulate the preexisting situation.

Once all those clusters have been recognized from an institutional point of view, they shall be stimulated and helped with appropriate policies promoted by the regional government.

This is how in Veneto the institutions (the regional government) and SMEs have a dialogue and how they are strictly networked together, but we would like also to show briefly some evidence of the performances of these SMEs linked in Industrial Clusters.

3. PERFORMANCES OF SMES, EVIDENCE FROM ITALY

Italian district firms are facing the effects of globalization: emerging Asian economies, China and India, and the new European currency introduction have lead to the obsolescence of traditional business strategies, i.e. costs reducing and leaders imitating.

The public support and the new form of competition gave to the firms the opportunity to record the results that you can find on this paper.

The national Italian Institute of Statistics (ISTAT) carried out a ten-year survey (within the framework of the industry and services census) of Italian clusters. The procedure adopted by the national statistical office does not refer to the definitions provided in the various regional laws on clusters; rather, it is based on statistical parameters used to identify the territorial concentration coefficient (or localisation coefficient), widely used to determine the economic importance of a specific production sector in a local economy within the context of the national economy. Moreover, ISTAT, in its census, uses cluster names based on their geographical location, not their production specialisation (as is the case in the regional law).

Given these differences, only 7 of the 44 clusters and meta-clusters identified pursuant to the regional law and mentioned in the list above, are monitored by ISTAT in its censuses (the latest one dates back to 2001).

For these Venetian clusters there is a series of more detailed information available to improve the level of comprehension, even if it is necessary to remember that they are not completely compatible with the classification contained in the regional laws, with few notable exceptions (for instance, the Montebelluna Sportsystems cluster is classified by ISTAT as the Montebelluna cluster).

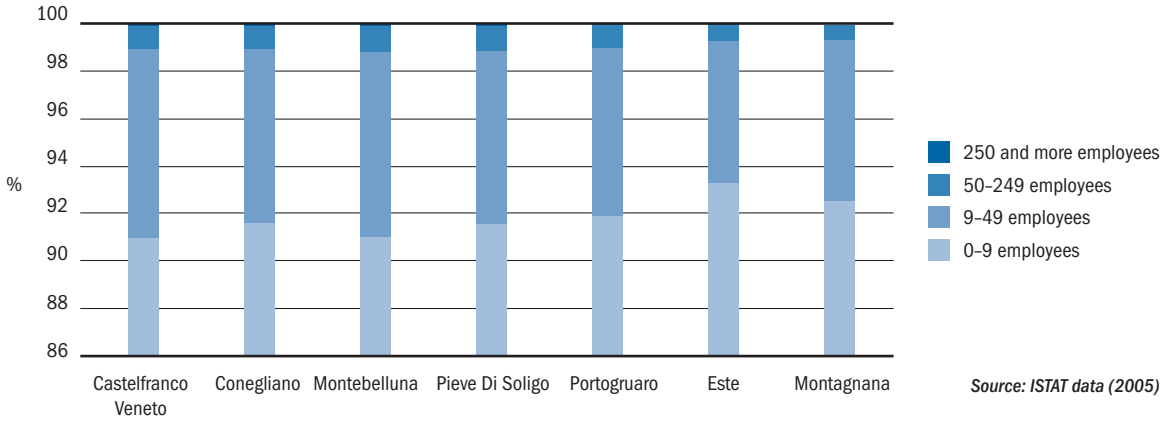
As we can notice from the Graph 2.1 and 2.2 the companies, inside the industrial clusters, are SMEs and mainly operate in to the services sector. The average size of the industrial cluster's businesses is smaller, to facilitate specialisation and flexibility: companies prefer to be specialised in few phases (or even in just one phase) of the production process, but operate in pursuit of common goals and interests. The result is a chain of companies all working together and obtaining important successes on the market thanks to this work division process (that does not entail a lack of competition within the cluster itself).

As we can see in Graph 2.3, the average growth rate of the value added in the Italian clusters is not so surprising, but we have to take into account that:

- the cooperation between the public administration and district firms allowed the latters to record a good performance, this cooperation will be even more important nowadays, with the financial crises, to let firms hedging;

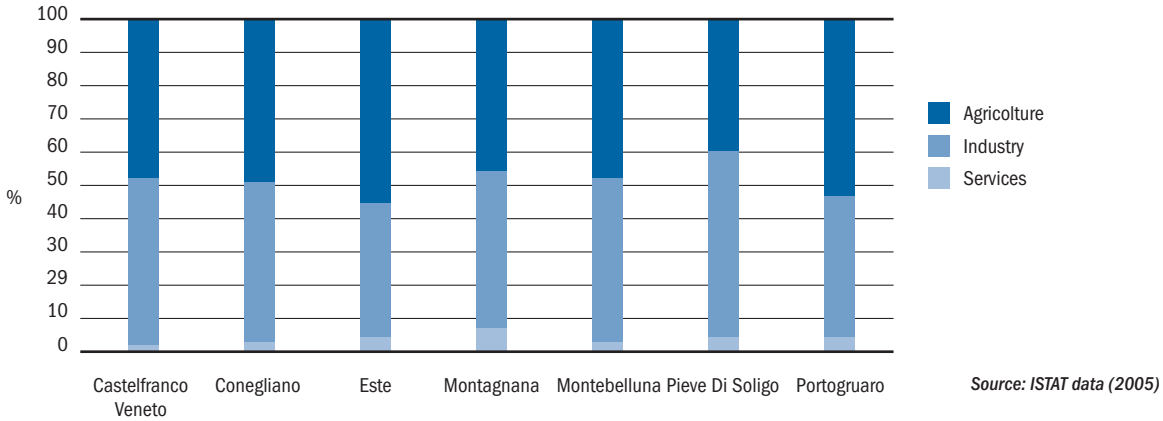
- there are some firms that have recorded an excellent performance, well known at an international level, i.e. Geox world leader in the production of shoes or Dainese leader in the production of protective sportswear.

In general, the territory where the cluster is located continues to play an important role from the point of view of the creation of know-how that supports innovation and activities with a higher added value; however the cluster's territory alone does no longer suffice to guarantee economic results: it must be supported by investments in R&D, design and ICT.



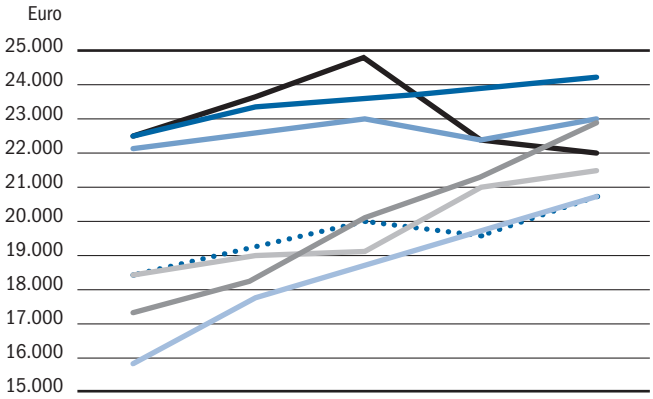
Source: ISTAT data (2005)

Graph 2.1: Dimension of firms and institutions (number of employees)



Source: ISTAT data (2005)

Graph 2.2: Structure of the employment in the districts per sector



	2001	2002	2003	2004	2005
Castelfranco Veneto	22.440	23.303	23.521	23.896	24.206
Conegliano	22.118	22.515	23.029	22.337	22.939
Este	15.905	17.717	18.751	19.668	20.653
Montagnana	18.446	19.198	19.957	19.541	20.663
Montebelluna	22.520	23.591	24.788	22.418	22.080
Pieve Di Soligo	17.366	18.243	20.144	21.293	22.813
Portogruaro	18.463	18.987	19.164	20.972	21.494

Source: ISTAT data (2005)

Graph 2.3: Economic performance based on value added, value added per capita

4. CONCLUSIONS AND PERSPECTIVES

Due to the specificity of the economy, we all agree on the fact that to implement in Russia a system completely based on the Italian example of clusters and meta-clusters could be difficult or even impossible to realize.

Some advises, instead, could be useful to the legislators to develop SMEs businesses in his region, such as:

- Cooperation between institutions and networks of SMEs: as in Veneto already happened, a stronger relationship between authorities and entrepreneurs improves the results of the local business; the quality of the relationship itself and the lack of corruption helps the network to be well developed;
- Institutional support of SMEs activities: technical high schools, support in the export activities, concession of loans, creation of business competitions, implementation of a brand which defends the local business, etc;
- Marketing cooperation among SMEs: both upstream (purchasing cooperatives), and downstream (cooperation on sales, brand image and export);
- Both for institutions and for SMEs, it is mandatory to understand the reality of SMEs as a system of enterprises and not as an universe of unique and separated points: as the knowledge economy teaches, the presence of a big network of relations inside a local reality helps all the business processes through shared experiences, spill out, carry over and mutual trust (we should not forget that the SME reality is deeply involved in the local social network, much more than transnational companies).

REFERENCES

Becattini G., Bellandi M. and De Propis L.,2009, A handbook of industrial Districts, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Becattini G., Bellandi M. and Dei Ottati G., 2009, From Industrial Districts to Local Development: an itinerary of research, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Becattini G. and Dei Ottati G., 2006, The performance of Italian districts and large enterprise areas in the 1990s, European and Planning Studies, Vol. 14 No. 8, pp. 1139–1162.

Becattini G., 1987, Mercato e forze locali: il distretto industriale, Il Mulino, Bologna.

Corò G. and Volpe M., 2004, International fragmentation and cooperation polizie among local productive systems, Paper presented to SASE Conference, George Washington University.

ISTAT, 2006, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi. Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001, ISTAT Publisher, Roma.

Piore M. J. and Sabel C. F., 1984, The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity, Basic Books, New York.

Н. Н. ДУМНАЯ. СУЩЕСТВУЕТ ЛИ УГРОЗА ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ?

В условиях недавнего финансово-экономического кризиса на фоне мощной тенденции к глобализации возникла угроза деглобализации. В статье рассматриваются направления столь противоречивых процессов.

Н. М. МУХЕТДИНОВА. МОДЕРНИЗАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

В России поставлена масштабная задача проведения всесторонней модернизации страны. Место примитивного сырьевого хозяйства должна занять умная экономика, что неизбежно требует и новых подходов к социальной политике.

О. А. РЯБОВА. СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС: НОВОЕ ПОНЯТИЕ, НОВЫЙ ТРЕНД, НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ?

Сегодня все больше и больше людей в мире узнают о социальном бизнесе, все больше и больше корпораций включается в работу по созданию устойчивых безубыточных бизнесов, задачей которых является решение или смягчение социальных проблем.

Е. С. МАМОНТОВА. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

Требуются новые подходы к управлению знаниями в контексте стратегии бизнеса, так как знания все более тесно связывается с получением фирмой конкурентных преимуществ.

А. В. ГУСЕВ. ПРИЧИНЫ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО ПУТИ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются различные направления в концепции зависимости от траектории предшествующего развития.

Д. А. ЗИЯЕВ. КОНЦЕПЦИИ БЕДНОСТИ В ТРУДАХ РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ

С начала 90-х годов бедность в России стала темой научных исследований. В статье автор выделяет ряд направлений в изучении проблемы бедности: нормативный. статистический, социологический (субъективный), комбинированный, экономический (ресурсный), стратификационный.

П. ДАДДИ, Л. ПЬЕРОНИ, Л. САЛЬМАЗИ. ИТАЛИЯ: УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье исследуются отношения между правительством территории (как регионов, так и государства), с одной стороны, и малых и средних предприятий, с другой, на той же территории на примере региона Венето.

N. DUMNAYA. IS THERE A THREAT OF DEGLOBALIZATION

In the face of the recent financial and economic crisis against a background of strong trends towards globalization, there was a threat of deglobalization. This article discusses the direction of such contradictory processes.

N. MUHETDINOVA. MODERNIZATION AND SOCIAL SPHERE.

In Russia to challenge the need for a comprehensive modernization of the country. A primitive place commodity economy must take a smart economy, which inevitably requires new approaches to social policy.

O.RYABOVA. SOCIAL BUSINESS: THE NEW CONCEPT, NEW TREND, NEW REALITY?

Today, more and more people in the world are learning about social business, more and more corporations included in work to build sustainable businesses breakeven, whose task is to solve or alleviate social problems.

E. MAMONTOVA. HUMAN CAPITAL, KNOWLEDGE ECONOMY AND THE ACTIVITY OF THE COMPANY IN A COMPETITIVE MARKET

Requires new approaches to knowledge management in the context of business strategy, since knowledge is more closely associated with getting a firm competitive advantage.

A. GUSEV. CAUSES OF «PATH DEPENDENCY» IN ECONOMIC DEVEOPMENT

This article discusses the various directions in the concept of trajectory prior to development.

D. ZIYAEV. THE CONCEPT OF POVERTY IN THE WRITINGS OF RUSSIAN SCIENTISTS

Since the beginning of the 90-ies of poverty in Russia has become a topic of research. In the article, the author highlights several areas in the study of poverty: normative. statistical, sociological (subjective), combined, economic (resource), strongly.

PIERLUIGI DADDI, LUCA PIERONI AND LUCA SALMASI. SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND REGIONAL PERFORMANCES IN ITALY

The paper attempts to investigate the relationship between the government of a territory (as Regions or State) and the small and medium enterprises that are settled in the same territory. We introduced the example of the Veneto Region., located in the North-East of Italy as a case of good management of these relationships and we shows some data of the SMEs of the selected area, that are often linked in different clusters of performance according to the different industrial production.