Научный эксперт

ежемесячный научный электронный журнал

Выпуск

3

2007

Ежемесячный электронный журнал «Научный эксперт»

Мы представляем вашему вниманию ежемесячный электронный журнал «Научный эксперт». Название журнала полностью отражает его замысел.

Цели журнала:

- консолидировать научно-экспертное сообщество с тем, чтобы способствовать развитию государства и укреплению государственной власти.
- сделать проводимые исследования доступными для обсуждения в широком научно-экспертном сообществе и пригодными для использования в реальной государственно-управленческой практике.

Наш журнал ставит перед собой следующие задачи:

- преодолеть междисциплинарные барьеры, которые мешают научно-экспертному сообществу;
- преодолеть барьеры между академическим и прикладным знанием;
- стать соединяющим звеном между научным сообществом и властью;
- создать качественную и интересную площадку для дискуссии и обмена мнениями.

Журнал выходит в электронном формате, читателям не нужно искать его, покупать, хранить в шкафу, он всегда доступен и не занимает много места. Раз в месяц вы сможете увидеть новый номер «Научного эксперта» на сайте Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования.

«Научный эксперт» предназначен для академических исследователей, экспертов, методологов, исследователей практиков и теоретиков фундаментальных учений, но в не меньшей степени «Научный эксперт» адресован тем, кто может на практике реализовать уникальные проекты, которые нередко рождаются в научно-экспертном сообществе и часто долгие годы хранятся в столе. Это государственные управленцы, депутаты и их помощники, представители парламентов, ведомств и министерств, а также публичные политики.

Мы приглашаем не только читателей, но и авторов. С правилами публикации можно познакомиться в соответствующем разделе. Также мы рады услышать ваши отзывы и предложения о том, как сделать журнал лучше.

Выпуск

3

2007

Ежемесячный электронный журнал «Научный эксперт»

Редакционная коллегия:

Степан Степанович Сулакшин – председатель
Анатолий Николаевич Чирва
Вардан Эрнестович Багдасарян
Александр Иванович Соловьев
Анатолий Васильевич Дмитриев
Борис Николаевич Порфирьев
Максим Владимирович Вилисов
Алексей Николаевич Тимченко
Надежда Константиновна Пак
Мария Андреевна Игнатенко – ответственный секретарь

Адрес редакции:
107078, Москва, ул. Каланчевская, д. 15, подъезд 1, этаж 5
Телефон/ факс: (495) 981-57-03, 981-57-04, 981-57-09
e-mail: frpc@cea.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

Л.Е. Ильичева

Протекционизм государства в сфере лоббизма 5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Л.П. Стеблякова

Создание региональных кластеров как одно из направлений повышения эффективности национальной экономики 12

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

В.В. Савельев

Национально-культурный аспект внутренней политики в России 23

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Э.А. Аракелян

Региональные элиты в процессе экономического развития субъектов Российской Федерации (на примере ЮФО) 29

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Э.Н. Соболев

Теневые отношения на рынке труда 39

СПЕЦИАЛЬНАЯ РУБРИКА

В.М. Межуев

Гуманитарная наука и идеология 47

А.В. Косов

Мифосознание как компонента экономического сознания 62

ТРИБУНА АСПИРАНТА

О.А. Лукашенко

Некоторые аспекты влияния глобализации на принципы современной антимонопольной политики 69

А.А. Войцехович

Законодательные изменения и практика правоприменения в отношении антиконкурентных соглашений в Российской Федерации 74

Протекционизм государства в сфере лоббизма

Л.Е. Ильичева

доктор политических наук, профессор кафедры политологии и политического управления РАГС при Президенте РФ

Теоретическое и практическое значение имеет проблема связи государственного протекционизма, патернализма и лоббизма, ибо в одних случаях они сливаются, в других — дополняют друг друга, органически взаимодействуют.

Патернализм — тип отношений, предполагающий предоставление социальных и экономических гарантий в обмен на получение политической поддержки и сохранение лояльности, сопровождаемых ограничением свободы выбора для покровительствуемых индивидов (социальных групп). Это практика государственного управления, построенного по модели контроля отца над детьми в патриархальной семье. Патернализм имеет место в условиях гражданской несамостоятельности населения, неизбежно выливающейся в пассивное подчинение, имеющее своей целью лишь обретение защиты, доступ к получению средств существования. Отношение «отцы-дети» неизбежно порождает настроения иждивенчества[1].

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Требованиями поддержки и защиты отечественного производителя активно манипулируют различные политические силы. Протекционизм является объектом политической борьбы, лоббирования[2]. Последний также связан с протекцией, защитой, проведением чьих-либо интересов.

Таким образом, эти три феномена объединяет последовательная защита и отстаивание конкретных интересов при получении определенной выгоды: политической поддержки населения при патернализме, экономической и политической поддержки отечественного производителя при протекционизме, поддержки групп, отраслей, регионов при лоббизме. Другими словами, государственный патернализм, протекционизм содержит элемент лоббизма, а последний носит протекционистский характер.

---

[1] Политическая энциклопедия. Т. 2. С. 124–125.

[2] Там же. С. 298.

Протекционизм государства в сфере лоббизма — весьма заметное явление в нашем обществе Обычно лоббизм рассматривается как форма представительства интересов определенных предпринимательских структур в органах законодательной и исполнительной власти, т. е. по линии «предприниматель — власть». И это, безусловно, правомерно. Но возможен и другой ракурс рассмотрения: протекционизм государства в сфере лоббизма, т. е. по линии «власть — предприниматель». Такое видение проблемы имеет ряд аспектов. Политическая власть нуждается в финансовой и электоральной поддержке. Поэтому наиболее приближенным к власти коммерческим структурам создаются определенные привилегированные условия для осуществления лоббистской деятельности, взамен на политическую поддержку курса правительства и некоторых правительственных чиновников. Обычно такой подход практикуется по отношению к наиболее сильным финансово-промышленным объединениям. Но бывают и исключения. Так, в аграрном секторе правительственная поддержка была оказана Ассоциации крестьянских и фермерских хозяйств — организации относительно слабой, но важной для развития частного предпринимательства в аграрном секторе.

Взаимоотношения лоббизма, государственного патернализма, протекционизма просматривались и в советское время, от которого немало унаследовано и имеет место в современной России.

Лоббизм характерен практически для всех социально-политических структур. Тем не менее, до сих пор остается фактически не исследованным вопрос о практике лоббизма и его эффективности в советский период. Сопоставляя вчерашние и сегодняшние методы лоббирования, т. е. один и тот же политический процесс в государствах с разными политико-экономическими системами, можно сделать выводы о сегодняшних политических реалиях. В частности, о том, действительно ли применительно к России так принципиальна разница в выработке и принятии государственных решений между «тоталитарным» советским государством и демократическим — президентско-парламентским.

Если обратиться к относительно недавней истории, то нетрудно обнаружить существование, а порой и столкновение различных, но почти идентичных сегодняшним интересов, для реализации которых использовалось лоббирование. Это интересы отраслевые, региональные, интересы социально-профессиональных групп и коллективов, кланов, землячеств и пр., а также, конечно, интересы личные.

И все же представляется, что термин «лоббизм» получил у нас права гражданства в первую очередь в результате «либерализации» нравственных императивов, в частности, в сфере зарабатывания и «делания» денег. Уже во вторую очередь — в связи с появлением частного собственника, и лишь в последнюю — просто как замена слова «протекционизм».

В протекционистском ключе происходит лоббирование общегосударственных, корпоративных и региональных интересов. Реализуется оно через аппарат Президента, Кабинет министров, другие структуры исполнительной власти, Федеральное Собрание и другие органы законодательной власти, средства массовой информации, причем как официально, так и в рамках личных отношений.

Вместе с тем система, при которой в советский период всем и вся управляли со Старой площади, была даже менее порочной, чем сложившаяся ныне. Прежняя — порождала коррупцию. Новая — производит ее в геометрической прогрессии. Раньше разрешали либо запрещали только высшие партийные органы. Сегодня — в экономической сфере — это право получили сотни тысяч чиновников, отнюдь не более профессиональных, но более продажных, ибо никакого жесткого контроля за их действиями нет. А самое главное, российская демократическая власть полностью сохранила за собой это право: разрешать и запрещать, даже в тот период, когда во всю реализовался принцип «разрешено все, что не запрещено законом».

Правда, у инициативного человека возможности сегодня действительно рас-

ширились: особым образом «пролоббировать» местного чиновника не в пример легче, нежели раньше, например, суметь добраться до ЦК.

К первому этапу лоббирования относится постановка вопроса. Как правило, его публично озвучивают и обосновывают народные избранники, представители общественности, вообще люди, имеющие вес в обществе, и пресса.

Использование прессы, как и прежде, остается одним из самых распространенных методов лоббирования. Не случайно на информационном рынке активно продолжается борьба за сферы влияния, и, что характерно, первую скрипку здесь вновь начинают играть органы государственной власти.

Функция лоббирования была и остается одной из основных для депутатского корпуса. Нынешняя схема представительства в части, касающейся возможностей лоббирования, по своей массовости и эффективности значительно уступает прежней. Действительно, в советское время возможности для лоббирования предоставляли не только сессии верховных Советов, но в первую очередь съезды и пленумы комитетов КПСС, партхозактивы разного уровня и значимости, сменяющие один другой съезды общественных, профсоюзных и творческих организаций. Если добавить сюда огромное количество торжественных собраний и заседаний, как правило, с «присутствием», то нельзя не увидеть, что не только озвучить проблему (наказ, запрос, мнение и пр.), но и зафиксировать ее в протоколе (постановлении, решении или ставшем в последнее предперестроечное десятилетие непременным атрибутом любого заседания приветственном письме Генеральному секретарю) было несравнимо проще, а главное, эффективнее нынешних депутатских запросов или заявлений палат СФ.

Решающим элементом удачного лобби являются личные контакты, как, впрочем, и во всем мире, особенно если они осуществляются по принципу «услуга за услугу».

Законодательное закрепление частной собственности и переход к рыночным отношениям значительно расширили спектр индивидуальных интересов, хотя они всегда направлены на достижение личного благополучия. Далее образцом подобного лоббирования стала служить деятельность, например, Б. Березовского. Проведение залоговых аукционов имело для страны катастрофические последствия. Государство разом лишилось значительной части предприятий, кормивших бюджет. Ирония заключается в том, что деньги, на которые Березовский и другие олигархи купили акции предприятий на этих аукционах, принадлежали государству. Привилегированные банки получали кредиты Центробанка под отрицательный реальный процент. Им давали огромные государственные средства для размещения на депозитах под процент ниже рыночного. Им разрешили захватить прибыли российских торговых организаций и не платить с них налоги. Их допустили на эксклюзивный рынок государственных краткосрочных облигаций с доходом в 100% и больше в долларах. Проникнув в ближний круг президента первым среди крупнейших российских предпринимателей, Березовский проложил дорогу другим олигархам[3].

Вообще же для рассмотрения этого вопроса лучшим примером является период приватизации «общенародной» собственности. Были порождены совершенно новые, оригинальные, сугубо отечественные методы реализации индивидуальных интересов, которые, безусловно, не исчерпывались традиционными взятками. Государство к тому же не противодействовало незаконным формам, ибо поощряло все, что было направлено на ликвидацию «социалистического монстра». Происходило совпадение государственного протекционизма и частного интереса. И сейчас устами руководства государство заявляет, что пересмотра итогов приватизации не будет, хотя на этом настаивает оппозиция и часть населения.

Индивидуальный лоббизм сегодня развивается на качественно иной почве,

[3] *Хлебников П.* Крестный отец Кремля Борис Березовский или История разграбления России. М., 2001. С. 209–210.

и его распространенность, многообразие не идут ни в какое сравнение с прошлыми временами. Однако и тогда «проталкивание» частных интересов было повсеместным, а наиболее часто к этому прибегали при решении жилищных вопросов. Лоббировали представители и руководители организаций, даже коллективы (улучшение жилищных условий для особо ценного работника), а еще чаще депутаты местных советов, выполняя наказы или обязательства перед избирателями. При решении частных бытовых проблем (но не только их) были особенно незаменимы знаменитые артисты, писатели, музыканты. Стоит обратить внимание: в материалах к юбилеям корифеев советской сцены обязательно среди личных качеств юбиляров (М. Ульянова, О. Ефремова и др.) подчеркивалась их отзывчивость к бытовым нуждам коллег. Практически всюду считается необходимым припомнить два-три случая, когда, пользуясь своей известностью, мэтр решал эти вопросы в самых высоких кабинетах, причем без труда и без всякой личной выгоды для себя. Бессребренничество, вероятно, у старых мастеров сохранилось, но их известность уже не помогает. Времена этого своеобразного покровительства канули в лету. Правда, не столь давно такие наши «звезды», как Пугачева, Зыкина, Калягин, Глазунов, Шилов и некоторые другие, успешно пролоббировали собственные интересы (например, выделение здания для своего культурного заведения). Но это уже совершенно иная ситуация, и она вписывается в нынешнюю систему лоббирования индивидуальных интересов как интересов исключительно личных, хотя и облекаемых в общественно значимые формы.

Весьма заметен в стране и лоббизм кланов. Иногда его, а также землячеств относят к разряду регионального лоббизма. Это справедливо только отчасти. По сути, он принадлежит высшему разряду — лоббированию общегосударственных интересов, поскольку реализуется в основном в форме кадровых перестановок и назначений в высших эшелонах государственной власти. Фактически — и наша история второй половины прошлого века дает тому немало примеров — это типичное паразитирование, крайне опасное для всего государства, ибо, в конце концов, приводит к нравственной деградации руководителей.

На первый взгляд, происходит естественный и объяснимый процесс: новый руководитель, назначенный или избранный, перетаскивает на новое место работы людей, которых знает по предыдущей совместной деятельности, к которым привык, с которыми ему комфортно.

В жестких рамках реальной демократии это не может привести к серьезным последствиям, т. к. этот процесс контролируется обществом. В государстве же тоталитарного типа он не только не находится под контролем, но и не может быть ничем ограничен, кроме воли самого первого лица, которое этот клан возглавляет.

Многие авторы, касавшиеся этой темы, связывают утверждение клановости в советской политической и экономической жизни с годами правления Л. Брежнева. Это верно лишь в том случае, если мы подразумеваем какую-то географическую, территориальную общность. В принципе же самым мощным и влиятельным кланом было руководство страны в период сталинского правления: строжайшая иерархия, жестокая дисциплина, беспрекословное исполнение требования «старшего», общая задача, общие цели и методы их достижения, неотвратимая расправа с неугодными или проштрафившимися.

Но почему же тогда «отсчет» начинается с Л. Брежнева? Да только потому, что сталинская команда формировалась по совершенно иным принципам. Она создавалась и пестовалась диктатором для того, чтобы руководить государством и в интересах этого государства (конечно, так, как их понимал Сталин). Все последующие кланы создавались в личных интересах властителя, по прихоти или для обеспечения ему большего комфорта в управлении страной. Не играли роли ни деловые качества, ни моральные устои. Сталин тоже очень много прощал своим соратникам. Но за это они «пахали» на износ, зная, что иначе — кара. Брежневские в основном — «хапали», зная, что кары не будет. Полное перерождение «днепропетровско-молдавской мафии» (по свидетельству Р. Медве-

дева, так ее называли в частных беседах даже в аппарате ЦК) произошло только в последние годы жизни Л. Брежнева, когда он полностью потерял нити управления и страной, и приближенными.

Страной стали управлять «свои» люди, в «своих» интересах. Лоббизм же приобрел качественно иное содержание и явно криминальный характер. Теперь строительство завода или железнодорожной магистрали не надо было пробивать по известной цепочке: министерство — Совмин — ЦК. Его спокойно мог пролоббировать, например, не имеющий никакого к этому отношения замминистра внешней торговли (потому что он — сын) или замминистра внутренних дел (потому что он — зять. Оба позднее стали и членами ЦК КПСС). Что касается Л. Брежнева, то через него лоббировались и многие внешнеэкономические операции.

Естественно, землякам-днепропетровцам проще было решать свои региональные проблемы. И не только им: Крым, Краснодарский и Ставропольский края тоже занимали привилегированное положение, т. к. здесь концентрировались места отдыха, и руководители данных областей имели хотя бы раз в год прямой доступ к власть предержащим для решения собственных вопросов в обход сложившихся правил. Сочи, например, имел отдельную строку в Госплане СССР.

Со смертью Л. Брежнева клановость советской политики не отмерла; боролись и продолжают бороться между собой, в разные периоды выходя на авансцену, ставропольский клан Горбачева, московский клан, уральский, громко заявивший о себе с приходом Б. Ельцина, нижегородский, наконец, ленинградский-питерский, доставшийся В. Путину в наследство от Г. Романова — А. Собчака. Живы кланы — значит, будет жить и клановый лоббизм — худший вариант лоббизма, практикуемый в нашей стране.

С приходом к руководству страной В. Путина в аналитических, информационных материалах началась активная разработка темы «Окружение Владимира Путина».

В публикациях отмечалось, что формула взаимодействия В. Путина и его «конфидентов» следующая: отношения продолжаются, пока о них ничего неизвестно публике. Как только информация попадает в прессу или начинает обсуждаться в кулуарах присутственных мест — «особые отношения» с Президентом заканчиваются.

Сам В. Путин еще летом 1999 г. признался, что догадки его принадлежности к так называемой «петербургской группе», о которой так много писали в Москве, имеют под собой основания. Однако, к разочарованию журналистов, эти основания не финансового характера. По его словам, петербуржцев в Москве связывает особая корпоративность — землячество. На профессиональной деятельности В. Путина, по его словам, это отражается мало.

Команда «петербуржцев», сначала немногочисленная, теперь выросла числом и влиянием. Слишком быстрый карьерный рост В. Путина привел к тому, что он просто не успевал «обрастать» людьми на одном посту и переходил на другой. В результате В. Путин был вынужден «экспортировать из Петербурга в Москву своих соратников — чиновников не совсем «зрелых». Именно это обусловило жесткую конкуренцию среди «питерских» и «московских» группировок. Заметим, что первым очень помогли авторитет В. Путина и разобщенность московских групп.

Естественно, что у новой президентской команды должны быть и свои «доверенные» финансовые институты, которые уже не «работают» на Кремль. В результате «естественного отбора» путинцы в ходе своей коммерческой деятельности начали сотрудничество, преимущественно, с питерскими финансовыми институтами.

Если вернуться к периоду деятельности Б. Ельцина, то создание привилегированных условий определенным предпринимательским структурам способствовало обогащению чиновничества, их участию, как правило, косвенному и опосредованному, в их баснословных прибылях. Произошла переориентация взаимоотношений власти с группами давления. Оказался невостребованным Совет по предпринимательству при Президенте РФ, т. к. стратегия универсального сдерживания требований различных групп давления изменилась в сторону

патернализма избранным «группам давления». Институционально это реализовалось в практике привилегированных банков, залоговых аукционов по заниженным ставкам, результат проведения которых заранее предопределен.

Цивилизованные формы лоббизма предполагают «прозрачные» отношения бизнес-структур и государства. В частности, это относится к залоговым аукционам, сыгравшим огромную роль в формировании и упрочении ведущих финансово-промышленных групп в современной России. Типичным в этом отношении является 1997 г., когда вопрос о «прозрачности» залоговых аукционов активно поднимался предпринимательским сообществом. Однако из всех финансовых структур идею «открытости» публично поддержал только ОНЭКСИМ банк. Высказывается мнение, что его такая позиция объяснялась не столько готовностью В. Потанина действовать по новым правилам игры, сколько возможностью широкого привлечения денежных средств на заказных финансовых рынках. Проведение летом 1997 г. по новым правилам конкурса по «Связьинвесту» привело к вспышке «банковской войны» с подключением к ней ангажированных банковскими структурами СМИ. Группировка ОНЭКСИМ банка столкнулась с финансовыми группами Б. Березовского и Б. Гусинского. По позициям ОНЭКСИМ банка был нанесен «электронный удар» телекомпаниями ОРТ и НТВ, связанными с его противниками. Произошла стремительная эскалация конфликта. «Банковская война» началась против В. Потанина, но очень быстро мишенью становятся сначала руководство ГКИ в лице А. Коха, а потом предполагаемые политические партнеры В. Потанина в конкурсе по «Связьинвесту» — А. Чубайс и Б. Немцов.

Такова логика конкурентной борьбы, втягивающая в сферу лоббистской деятельности финансовые структуры, подконтрольные им СМИ и правительственных чиновников высшего ранга. Уполномоченные частные банки являлись фактически важнейшей частью государственной системы.

Гражданское общество, кроме всего прочего, предполагает не только создание различных союзов и групп, но и их легитимное взаимодействие с правовым государством, а также эффективную деятельность членов таких групп. Объединение же финансово-промышленного капитала, его интеграция с различными структурами чиновничества направлены на монополизацию политического влияния на государственную власть, что не соответствует идеалам гражданского общества.

Вопросом принципиальной политической важности и большой деликатности является возможность использования в качестве генерального лоббиста Президента РФ. Он и его администрация подвергаются постоянно лоббированию интересов отраслей, сегментов экономики, регионов. При этом, в силу своего конституционного статуса, Президент обязан соблюдать общегосударственные интересы, не игнорируя в то же время и другие, ибо выигрыш интереса отрасли, предприятия, региона подчас порождает общегосударственную выгоду. Поэтому важно получить ответ на вопрос, всякое ли обращение по тому или иному вопросу за государственной поддержкой (протекцией) является лоббированием. Грань здесь весьма расплывчатая. Поэтому основным критерием могут стать правовые положения.

Легитимизация процесса лоббизма в Российской Федерации все более настойчиво предполагает его законодательное оформление. В проекте Закона «О регулировании лоббистской деятельности» предметом правового регулирования является прежде всего порядок создания легитимных профессиональных юридических и физических лоббистских структур, их официальная регистрация и отчетность перед соответствующими органами. В принятии такого закона заинтересованы в первую очередь профессиональные лоббисты, малый и средний бизнес. В Думе же явно проявляется вялое отношение к этому законопроекту. Если в США в сороковые годы правительство продвигало закон о лоббизме, а конгресс противодействовал, то в России Государственная Дума не приняла этот

закон при первом же голосовании только из-за отсутствия кворума (против же проголосовало всего пять человек). Впрочем, двойственность в подходах к лоббизму внутри России и лоббированию интересов страны за рубежом нетрудно объяснить.

Президент, Правительство и Федеральное Собрание опасаются неконтролируемого лоббизма, участие которого в обсуждении нормативных актов, административных решений может привести к срыву работы властных структур. Лоббизм может стать инструментом приоритетного удовлетворения интересов отдельных и наиболее влиятельных групп давления, что может заблокировать необходимые для интересов общества решений. В этом случае как бы скрыт государственный интерес, хотя, по большому счету, государство должно быть заинтересовано в установлении правовых основ деятельности института лоббизма, фактически сложившегося в стране.

Во избежание негативных последствий, целесообразно создавать легальные формы лоббирования с тем, чтобы их можно было контролировать. Пока сама власть и прежде всего исполнительные структуры не станут проявлять заинтересованность в принятии такого закона, не станут его лоббистами, он не будет принят. И пока лоббистская деятельность не будет поставлена посредством закона под государственный контроль, будет существовать угроза срастания ее с коррупцией. Альтернатива заключается не в том, быть или не быть в России лоббизму, а в том, каким ему быть: номенклатурно-необузданным или легальным и демократичным политическим институтом, механизм, конкретные формы и методы которого будут подробно регламентированы. И общественное мнение будет в курсе — что в действительности происходит в коридорах власти.

Это позволит:

а) установить как авторов государственных решений, так и вносимых по этим решениям конкретных поправок;

б) узнать о степени зависимости и независимости законодателей;

в) избирателям быть более информированными, чтобы в следующий раз сделать более точный выбор и т. д. Конечно же, такой закон не может быть панацеей в борьбе с коррупцией, но он может значительно расширить юридические возможности этой борьбы.

СОЗДАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.П. Стеблякова

кандидат экономических наук, доцент МГУ, докторант

Основным направлением развития России в ближайшей и долгосрочной перспективе является дальнейшая индустриализация на современной научно-технической основе, утверждение в общественном воспроизводстве высокоиндустриальной системы производительных сил и обеспечение перехода к постиндустриальному обществу. Достижение поставленной цели возможно только в результате повышения конкурентоспособности экономики. В условиях мировой глобализации выполнение этой задачи могут обеспечить не отдельные (пусть даже крупные и технологически развитые) фирмы, а кластеры хозяйствующих субъектов, связанных между собой тесными экономическими взаимоотношениями. Концепция кластерного развития получила мировое признание. А опыт наиболее развитых стран убеждает в перспективности кластерного подхода к развитию экономики.

Кластерный подход способен самым принципиальным образом изменить содержание государственной промышленной политики. В этом случае усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений: между поставщиками ресурсов и производителями товаров и услуг, между конечными потребителями и производителями, а также между производителями и правительственными институтами и т. д.

Процесс глобализации экономики, обусловленный необходимостью обеспечения конкурентоспособности фирм как на внутреннем, так и на международных рынках, связан с созданием крупных интегрированных структур. Глобализация позволяет компаниям получать капитал, ресурсы, новые технологии из различных источников и одновременно размещать производства там, где

это оказывается более выгодно. Таким образом, создание интегрированных структур — это объективный процесс, который активно развивается в настоящее время и обеспечивает конкурентные преимущества компаниям.

Проблема конкурентоспособности в контексте глобализации экономики нашла свое выражение в теориях конкурентоспособности. И.В. Пилипенко выделяет три школы теорий конкурентоспособности: американскую, британскую и скандинавскую[1].

В американской школе наибольший интерес представляют, во-первых, концепция национальных конкурентных преимуществ М. Портера, во-вторых, концепция региональных кластеров и региональной конкурентоспособности М. Энрайта.

В британской школе можно выделить три разработки английских исследователей: эклектическая ОЛИ-парадигма Дж. Даннинга и его дополнения к ромбу конкурентных преимуществ М. Портера, концепция взаимодействия цепочки добавленной стоимости и кластера Р. Каплински, Р. Хамфри и Х. Шмитца, концепция техно-экономической парадигмы К. Фримэна.

Скандинавскую научную школу теории конкурентоспособности можно разделить на две группы:

1) концепции конкурентного развития малых стран Западной и Северной Европы в мировом хозяйстве (концепция национальной системы инноваций и экономики обучения Б.-О. Лундваля и Б. Йонсона; концепция регионов обучения Б. Асхайма и А. Изаксена; исследования конкурентоспособности в исторической перспективе и определение «индекса качества» экономической деятельности государства Э. Райнерта);

2) дальнейшее развитие и адаптация концепций американской школы теории конкурентоспособности к условиям разных по уровню развития стран (исследования шведских экономистов и экономико-географов О. Сольвелла, Г. Линдквиста, К. Кетельса, А. Мальмберга и Л. Кристенсена; финских ученых С. Вуори, П. Вуоринена, П. Рувинена, Х. Хернесниеми, М. Ламми, П. Юля-Антилла; датского экономиста П. Маскелла и др.).

Бесспорным авторитетом пользуется американская школа теорий конкурентоспособности, значительный вклад в развитие которой внес Майкл Е. Портер. В основе теории находится понятие «кластер» — сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т. е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» (или «diamond» — бриллиант) всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. Согласно М. Портеру, «кластеры — сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу»[2]. Таким образом, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, которые функционируют в определенной сфере, характеризуются общностью деятельности и взаимодополняют друг друга, создавая «критическую массу» для конкурентного успеха в определенных сферах бизнеса.

Начиная с середины 1990-х гг. исследования, посвященные анализу кластеров конкурентоспособности, стали широко обсуждаться мировым научным сообществом. Методы кластерного анализа постоянно совершенствуются. Однако средства визуализации кластерной структуры и факторов конкурентоспособности остаются прежними: структура кластера и модель «Даймонд» М. Портера.

---

[1] *Пилипенко И.В.* Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.

[2] *Портер М.* Конкуренция. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

Структура кластера такова: в центре располагаются производители ключевых товаров или услуг, которые образуют ядро кластера; с ними связаны поставщики ресурсов, создатели технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующие рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребители. Все составляющие кластера взаимодействуют друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.

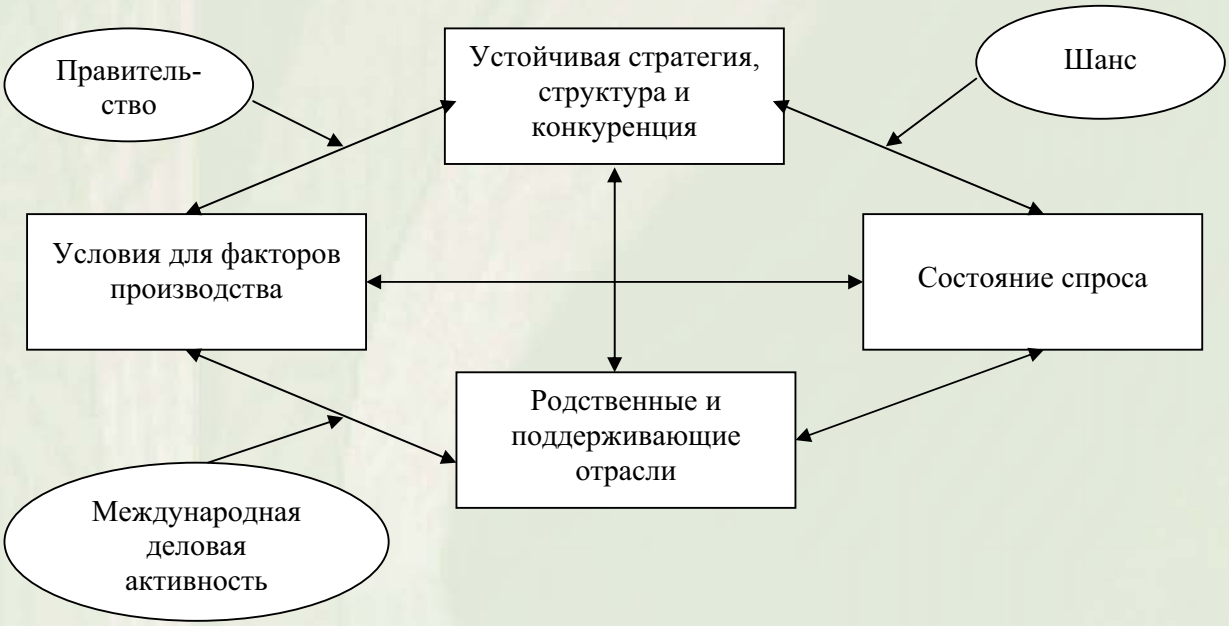

Рис. 1. Детерминанты конкурентных преимуществ

Каждая из вершин приведенного на рис. 1 ромба иллюстрирует существенные составляющие для достижения успеха в конкуренции.

Условия для факторов производства: наличие квалифицированной рабочей силы или факторов производства — труда, земли, природных ресурсов, капитала и инфраструктуры, — необходимых для ведения конкурентной борьбы.

Состояние спроса: характер спроса для продукта или услуги.

Родственные и поддерживающие отрасли: наличие или отсутствие в данном кластере отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне.

Устойчивая стратегия, структура и соперничество: условия создания, организации и управления компаниями, характер конкуренции.

Таким образом, вершины ромба — составляющие успеха кластера. Действие одной из составляющих часто зависит от состояния трех остальных. Вместе с тем позиции в ромбе обладают также свойством взаимного усиления; они составляют систему.

На рис. 1 в овалах отражены внешние силы, влияющие на кластер. Особое внимание уделяется роли правительства, которая состоит в том, чтобы оно выступало в роли «катализатора и искателя нового». Политика правительства должна сводиться к созданию среды, в которой компании могут достигать конкурентных преимуществ. Правительство должно сосредоточиться на создании специализированных факторов производства в стране, проверке производимых товаров на соответствие стандартам безопасности и охраны окружающей среды, ограничении прямой кооперации между прямыми соперниками в отраслях экономики, стимулировании увеличения производительности труда на предприятиях и т. д.

Случай (шанс) играет немаловажную роль в определении конкурентоспособнос-

ти страны, причем этим фактором практически невозможно управлять. Сюда относятся войны, пожары, стихийные бедствия и т. д.

Английский исследователь Дж. Даннинг добавил в ромб М. Портера наряду с «правительством» и «случаем» овал «международная деловая активность», отражающий деятельность международного бизнеса, которая также оказывает активное влияние на участников кластера.

Необходимо иметь в виду, что не все кластеры одинаково развиты и играют одинаковую роль в экономике. Выявленные кластеры могут быть разделены на четыре типа (табл. 1)[3].

Таблица 1

Классификация кластеров

Тип кластера	Краткая характеристика
Сильный	Эффективная структура кластера, отражающая важнейшие этапы производственного цикла; высокая конкуренция и активное взаимодействие между участниками, создающие устойчивые конкурентные преимущества
Устойчивый	Стабильно развивающаяся структура кластера (однако в настоящее время не накоплена «критическая масса» производственного потенциала для получения значительных преимуществ от агломерации), активное внутрикластерное взаимодействие
Потенциальный	Фрагментированная, но интенсивно развивающаяся структура кластера
Латентный	Существование отдельных кластерных структур, нехватка устойчивых коммуникативных взаимосвязей

Для сильных кластеров характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и связанных производств и специализированного сервиса, высокая внутренняя конкуренция, научно-исследовательский и инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций.

Устойчивые кластеры демонстрируют позитивную динамику становления всех элементов кластера и внутрикластерного взаимодействия, однако пока еще не достигли необходимого уровня развития для получения уверенных выгод от агломерации.

Потенциальные кластеры характеризуются неравномерным развитием структуры кластера и слабостью отдельных элементов модели «Даймонд».

Однако при этом существуют выраженные конкурентные преимущества и фундаментальные факторы, способствующие дальнейшему развитию.

Латентные кластеры весьма далеки от полноценной кластерной структуры и процессы ее формирования происходят достаточно медленно. Эти кластеры являются объектом внимания исследователей и государственных органов, но не рассматриваются как движущие силы экономического роста в стране.

Кластерные стратегии широко используются в зарубежных странах, причем как в странах ближнего, так и в странах дальнего зарубежья.

[3] *Филиппов П.* Кластеры конкурентоспособности // Эксперт Северо-Запад. № 43 (152). 17 ноября 2003.

В США, где ученые раньше других начали изучать принципы развития региональных экономик, а М. Портер был пионером-разработчиком кластерной модели, промышленные кластеры стали весьма популярны. Штаты Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота и др. возглавили этот процесс и приняли соответствующие программы, сотни городов и территорий разработали свои кластерные стратегии. Ярким примером кластера является «Силиконовая долина».

В штатах формируются комиссии по инициированию создания кластеров. Аналитическую работу ведут научные центры и университеты. Комиссия распределяет доли участников, помогает преодолевать различного рода трудности. Первоначальный капитал выделяется штатом, затем привлекаются средства частных компаний.

В Европе в рамках ЕС еще в 1968 г. был создан Генеральный директорат по региональной политике, в 1975 г. — Европейский фонд регионального развития, в 1988 г. — принята Хартия регионализма. Первоначально унифицированный подход к межфирменному сотрудничеству был разработан в Дании в 1989–1990 гг. На первых этапах исследовались промышленные комплексы по четырем отраслям: сельское хозяйство, текстильное производство, изготовление офисного оборудования, средств защиты окружающей среды. Затем были проанализированы механизмы передачи знаний и технологий в трех секторах: электромедицинская аппаратура, мебель, фармацевтика.

Известно, что в Дании агропромышленный комплекс по объемам производства превышает все остальные секторы экономики вместе взятые и является ключевым с позиций потребительского рынка и инвестиционного потенциала. Особую роль в нем играет «молочная вертикаль» от переработки молока до поставщиков технологий и оборудования. Датский Совет по развитию бизнеса, отвечающий перед правительством за разработку концепции кластеризации, инициировал ряд новых разработок в этой области. В исследования включились Министерство бизнеса и промышленности, Министерство исследований, Министерство образования, Министерство труда и др.

В 1992 г. в кластерах участвовали 40% всех фирм страны, которые обеспечивали 60% экспорта. В 1997 г. в годовом отчете было отмечено, что в исследованиях принимали участие 513 аналитиков из фирм, организаций, институтов, министерств, которые были объединены в 35 рабочих групп, специализировавшихся в конкретных секторах. Они выдали 1522 предложения, из которых 66 уже реализованы. Потребовались изменения в законодательстве, структурах административного управления, бюджетных ассигнований министерств. Проведенная за ряд лет работа вывела Данию в мировые лидеры по кластеризации экономики. Сегодня здесь функционируют 29 ведущих кластеров.

Следует заметить, что кластерный подход создает прекрасную основу для создания новых форм объединения знаний. Промышленная политика с ориентацией на кластеры стимулирует возникновение «новых комбинаций» и косвенным образом поддерживает их, особенно в сфере образования и научно-исследовательских работ, а также через внедренческие посреднические центры. Создание Единого Европейского научного пространства преследует три цели:

1) содействие созданию максимально благоприятных условий для проведения научных исследований в Европе;

2) поддержка мер, способствующих результативности научных исследований;

3) усиление роли Европы как инновационного плацдарма.

Дело в том, что в ЕС серьезно обеспокоены тем, что инвестиции США и Японии в научно-технологическое развитие все более превосходят аналогичные показатели стран ЕС, и этот разрыв постоянно увеличивается не в пользу Европы. По мнению Европейской Комиссии, ЕС имеет шанс выправить положение, если объединит ресурсы своих стран, в каждой из которых национальная научная политика будет реформирована в соответствии с единым европейским стандартом. Немаловажная роль в этом отводится развитию иннова-

ционных кластеров как внутри стран, так и в рамках ЕС.

В качестве примера применения кластерного подхода можно привести исследования по разработке инновационной стратегии в Нидерландах.

Вся экономика страны была разбита на 10 «мегакластеров»: сборочные отрасли, химические отрасли, энергетика, агропромышленный комплекс, строительство, СМИ, здравоохранение, коммерческие обслуживающие отрасли, некоммерческие обслуживающие отрасли, транспорт. Анализ «потоков знаний» между кластерами позволил выявить характерные черты инновационных процессов. Оказалось, что три кластера (сборочные отрасли, коммерческие обслуживающие отрасли и химические отрасли) служат экспортерами знаний в другие кластеры. Здравоохранение и некоммерческие обслуживающие отрасли (в которых имеются крупные учреждения индустрии знаний) также являются экспортерами знаний, хотя и в меньшей степени. Два кластера представляют собой импортеров знаний: строительство и СМИ. Три кластера (агропромышленный комплекс, энергетика и транспорт) имеют довольно «самодовлеющий» характер и производят знания в основном для самих себя. Такой анализ не только позволил получить общую картину развития инновационных процессов, но и определил основные приоритеты в инновационной политике государства.

Высокие темпы развития набрала экономика Австрии, где начали действовать трансграничные кластеры с Германией, Италией, Швейцарией, Венгрией, активизировались связи с Францией и Великобританией. Австрия разработала свой вариант экономической политики, где кластерный подход занял важное место. Ключевым фактором стала политика стимулирования развития связей между исследовательскими институтами и промышленным сектором, снижение регуляторных барьеров в инновационных программах, специализация кластеров и формирование центров конкурентоспособности. Эти процессы происходят в рамках инновационно-исследовательской программы (TIP).

Ключевые промышленные кластеры в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) сформировались в 1950–1960-е гг. В результате, взаимодействие целых групп отраслей внутри кластеров способствовало росту занятости, инвестиций и ускорило распространение передовых технологий в национальной экономике.

Полностью кластеризованы финская и скандинавская экономики.

В Финляндии выделено 9 кластеров: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, машиностроительный, бизнес-услуги, здравоохранение, пищевой, строительный. В настоящее время лесной, а также информационный и телекоммуникационный кластеры являются важнейшими для экономики Финляндии, обеспечивая основной объем экспорта и формируя значительную часть ВВП страны. Целлюлозно-бумажные и деревообрабатывающие компании лесного кластера уже давно реализуют глобальную стратегию развития, активно приобретая компании за рубежом, и имеют один из самых высоких уровней производительности труда в промышленности как внутри страны, так и в мире.

Кластер информационных и телекоммуникационных технологий (за последние 10 лет он эволюционировал из категории потенциальные кластеры в сильные во многом благодаря успешной промышленной политике), «выращенный» в качестве альтернативы ресурсо ориентированному, работающему на «зрелом» рынке лесному кластеру, полностью оправдал ожидания и сейчас в нем занято в 1,4 раза больше человек, чем в лесном. Хотя подавляющая часть продукции кластера производится одной компанией Nokia, взлетевшей за последние годы на самую вершину мировых корпоративных рейтингов, созданные под этот сектор система образования, инновационная система, сеть связанных производств и услуг и т. д. обладают самостоятельной ценностью и формируют условия для развития устойчивых конкурентных преимуществ. Прогнозируемые темпы развития

этого кластера до 2015 г. составляют 8,1% в год, что более чем в 2,5 раза превышает ожидаемые темпы развития экономики в целом (3,2%).

Металлургический и машиностроительный кластеры также являются сравнительно высокоразвитыми для такой маленькой страны, как Финляндия. Конечной продукцией металлургического кластера выступают главным образом высокотехнологичные заготовки для машиностроения из различных видов сталей. Машиностроительный кластер представляет собой хороший пример взаимопроникновения кластеров. Его основной специализацией является производство оборудования для лесной промышленности, энергетики, металлургии и строительной отрасли, а также транспорта — направлений, по определению включенных в состав соответствующих кластеров.

Но интенсивное развитие специализированного машиностроения привело к формированию самостоятельного кластера с множеством специализированных поставщиков, сервисных и инжиниринговых компаний, исследовательских и инновационных центров. И хотя важным фактором конкурентоспособности и движущей силой развития производителей оборудования остается требовательный внутренний спрос, машиностроительные компании уже давно являются активными игроками на международном рынке. Например, Финляндия — лидер в производстве оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности — удерживает 40% мирового рынка оборудования для производства целлюлозы и почти 30% рынка бумагоделательного оборудования. Развитие конкурентоспособности металлургического и машиностроительного кластеров будет происходить за счет углубления специализации и повышения добавленной стоимости в конечной продукции. Как ожидается, это обеспечит таким кластерам устойчивый среднегодовой рост объемов производства порядка 3% вплоть до 2015 г.

Энергетический кластер, объединяющий нефте — и газохимические, электроэнергетические, инжиниринговые и энергомашиностроительные компании, традиционно характеризующиеся высокой энергоэффективностью и экологичностью используемых технологий, по прогнозам, будет расти средними темпами 3,2% в год. Пищевой и строительный кластеры, а также кластер здравоохранения, ориентированные на обслуживание внутреннего рынка, являются важными с точки зрения обеспечения занятости, но в ближайшие 10–15 лет будут расти медленнее экономики в целом. Сравнительно новый кластер бизнес-услуг, наоборот, начнет понемногу укреплять свои позиции в экономике Финляндии.

Если до недавнего времени кластеры были привилегией наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается проявление этого феномена и в развивающихся странах.

В Венгрии, Польше, Словакии, Чехии и Словении кластеризация поддерживается специальной программой, которая должна обеспечивать заинтересованность сторон, интенсивное развитие, интеграцию, открытость, прозрачность. На развитие дается 5 лет.

Наиболее приспособленной в этом смысле оказалась Венгрия. Основой для развития кластеров здесь стали промышленные парки, которых в стране 75. Программа акцентирована на развитие автомобильного кластера PANAC, параллельно развиваются деревообработка, туризм, использование термальных вод. К участию в ней подключаются и другие страны, в том числе Болгария, Румыния, Украина.

Если в Польше и Чехии процесс кластеризации промышленности идет медленно, то в Словении еще в 1996 г. была принята Стратегия повышения конкурентоспособности промышленности Словении, создана программа национального развития кластеров, включающая в себя 2 этапа. В ходе первого этапа были исследованы 55 тыс. предприятий в 46 отраслях. Анализ показал слабость сетевых связей, отсутствие инфраструктуры, достаточного уровня и опыта кластеризации. В 1999 г. было выявлено десять потенциальных кластеров. В 2000 г. Министерством экономики Словении были отобраны три перспективных кластера, которым была

оказана государственная поддержка, в т. ч. автомобильный кластер. Правительство оплачивало 40% расходов на кластерные инициативы, 60% вносили заинтересованные компании — в основном в форме предоставления людских ресурсов. При этом правительство не вмешивалось в оперативную деятельность. Была создана ассоциация «Автомобильный кластер Словении», в которую вошли 22 предприятия и 5 научных и образовательных учреждений. Цель создания кластера — конкурентоспособные поставки автомобильных систем высокой степени интеграции на автомобильные заводы Германии. В настоящее время кластер достиг уровня саморазвития.

Внедрение кластерного подхода в экономике успешно осуществляется на Украине[4]. Первый шаг был сделан в 1998 г. и явился попыткой остановить спад производства, повысить производительность труда собственными силами, используя преимущества кооперации и объединения усилий самих предприятий без привлечения государственных средств.

В настоящее время на Украине к числу наиболее крупных по объему выпускаемой продукции следует отнести Хмельницкий строительный кластер, объединивший около 30 предприятий стройиндустрии области и сумевший создать до 5000 новых рабочих мест. За короткое время этот кластер сумел выполнить ряд оригинальных строительных проектов как по дизайну, так и по использованию в них инновационных технологий. Именно строительный кластер занял лидирующие позиции на строительном рынке региона, обеспечив гибкость, мобильность, инновационность и высокое качество работ при выполнении заказов на сооружение нетрадиционных объектов. Добившись успехов на местном рынке, строительный кластер «Поділля» начал сооружение объектов за пределами региона. К числу последних достижений Хмельницкого строительного кластера следует отнести трансграничный проект, осуществляемый в рамках программы ПАУСИ.

Легкая промышленность Украины столкнулась с рядом трудностей. Только в городе Хмельницком в начале 1990-х гг. из-за потери заказов закрылись более 100 государственных швейных предприятий. Благодаря усилиям технологического университета Подолья была проведена работа по объединению в швейный кластер малых и средних предприятий, приступивших к созданию своих модельных линий. С развитием этого швейного кластера было создано около 3000 новых рабочих мест. Благодаря разработке дизайна одежды, обучению и стажировке в аналогичных структурах Польши и Италии участникам кластера удалось добиться производственного и коммерческого успеха на рынке, чему также способствовало их участие в международных выставках и демонстрация на них своей продукции.

Особое значение в Хмельницкой области получили туристические кластеры, ориентированные на использование местных богатых природных ресурсов и инициативу деловых кругов. Для успешного роста этой отрасли особое значение приобретает ориентация на уникальное культурное наследие региона, разнообразные природные ресурсы, сравнительно развитая инфраструктура. В этом направлении наиболее серьезных результатов достигли туристический кластер города Камень-Подольский и кластер эко-туризма в городе Грицеве, обеспечивший уникальное развитие женского предпринимательства, использующий высокий потенциал рекреационных и историко-культурных возможностей территории.

В марте 2003 г. 10 северных района Хмельницкой области приняли участие в конкурсе проектов на право получения помощи в формировании в этих районных центрах модели экономического развития, основанной на кластерных инициативах и поддержке потенциальных кластеров. Конкурсной комиссией были оценены представленные проекты. В соответствии

[4] *Соколенко С.* От кластерных исследований к развитию сетевых коммерческо-производственных структур // Промышленность Казахстана. № 6, 2004.

с ее решением районы-победители конкурса получили гранты на обучение, техническую помощь в развитии кластерных структур и необходимое офисное оборудование. Институтом конкурентоспособности МФСР были проведены углубленные кластерные исследования пяти северных регионов области, представлены предложения и рекомендации по наиболее перспективным направлениям кластеризации. В частности, была разработана стратегия формирования кластеров: информационно-образовательного — в Нетишине-Остроге, по производству экологически чистых продуктов питания — в северных районах области, строительства и строительных материалов — в Славуте, сельского зеленого туризма — в Грицеве, а также ряда других сетевых структур. Несмотря на трудности, формирование кластеров на Подолье не сворачивается, а напротив, приобретает все более системный характер.

По примеру Хмельницкой области процесс кластеризации активизировался в районах Карпат, Полесья, Херсона, Полтавы и др.

В настоящее время в Казахстане уделяется значительное внимание кластерной концепции развития экономики, поэтому зарубежный опыт позволит сделать необходимые выводы и облегчит процесс выявления, создания и развития кластеров в тех или иных сферах деятельности.

Как известно, в Казахстане сформировались определенные предпосылки к созданию кластерных структур на основе крупных промышленных корпораций, сетевых струуктур с малым бизнесом.

Казахстан, имея обширную территориальную разобщенность производств, богатую минерально-сырьевую базу, крупные площади сельскохозяйственных земель и малую степень урбанизации коренного населения, нуждается в образовании нескольких региональных кластеров развития. Тем более в историческом плане такая работа в Казахстане проводилась. В советское время плановые органы страны занимались формированием трех крупных территориально-производственных комплексов — Павлодарско-Экибастузский, Мангистауский, Жамбылско-Каратауский, а крупные научно-исследовательские институты Казахстана занимались исследованием проблем их комплексного развития. Сейчас в этом направлении в Казахстане также ведется определенная работа. Так, в 2003 г. Указом Президента страны принята Стратегия индустриально-инновационного развития РК на период до 2015 г. В ней прямо указывается о развитии завершающих стадий сопряженных производств по черным и цветным металлам, по отраслям нефтехимической промышленности, агросектора, транспорта и телекоммуникаций. В качестве критерия повышения конкурентоспособности этих производств предложен метод наращивания цепочки добавленной стоимости. Крупные мероприятия в Казахстане намечаются также по развитию высоких технологий и наукоемких производств, отвечающих задачам формирования крупных кластеров. Для их финансового обеспечения в стране сформирована специальная сеть институтов развития (Банк Развития Казахстана, Инвестиционный фонд Казахстана, Национальный инновационный фонд, Корпорация по страхованию экспортных операций и инвестиций, Центр маркетинговых и аналитических исследований, Центр инжиниринга и трансферта технологий и др.). Деятельность их нацелена на создание новых и развитие действующих высокотехнологичных и экспортоориентированных производств, поддержку научных и научно-технических исследований и разработок на основе комплексного анализа перспективных отраслей, привлечения инвестиций для развития наукоемких производств.

В 2004 г. АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» заключил контракт с консалтинговой компанией США «JE Austin» с целью осуществления программы по оценке конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики. Это — широкомасштабное экономическое исследование складывающейся структуры экономики Казахстана. Целью проекта являлось повышение конкурентоспособности недобывающих отраслей экономики, увеличение производительности, развитие

кластеров. Результатами успешной реализации программы должны стать рост диверсификации экономики через смещение акцента с добывающих отраслей, рост производительности вовлеченных в проект фирм, повышение качества делового климата в стране, а также оптимизация торговых связей с соседними странами.

После анализа ситуации в 150 секторах экономики, за полгода зарубежные консультанты пришли к выводу, что с некоторой натяжкой внимания заслуживают лишь 23 отрасли. Лучших — только девять. Претендентов на внимание Правительства оказалось семь. В них будут создаваться «пилотные» кластеры: металлургия (Центральный Казахстан), нефтегазовое машиностроение (Западный Казахстан), текстильный (Южный Казахстан), пищевая промышленность (сельскохозяйственные области), производство строительных материалов (Алматинская область), туризм (Алматы), транспортная логистика (транспортный коридор между Китаем и Европой)[5][6]. Многие казахские ученые считают, что в Казахстане имеются потенциальные возможности создания ряда кластеров и в других секторах экономики, таких как нефтяная и газовая промышленность, биотехнология, фармацевтика, химическая промышленность, машиностроение, информационные технологии. Возможно также создание межгосударственных кластеров.

Обобщая зарубежный опыт, можно определить семь основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- географическая — построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер);
- горизонтальная — несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);
- вертикальная — в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса. При этом важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера;
- латеральная — в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер);
- технологическая: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);
- фокусная — кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра — предприятия, НИИ или учебного заведения;
- качественная — здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Сеть далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекладывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не оказываются ни стабильными, ни стимулирующими.

Итак, кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности, со временем стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли;
- как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- в целях стимулирования инновационной деятельности;
- как основа взаимодействия крупного и малого бизнеса.

---

[5] *Ли С.* Кластеры — новые формы организации инновационного процесса // <http:www. naukakaz.kz>.
[6] <http://www. gazeta.kz>.

Кластерный подход все чаще используется при разработке региональных стратегий развития в России. Например, в Петербурге с 2000 г. выполняется совместный российско-финский проект «Долгосрочная стратегия развития экономики Санкт-Петербурга». Теоретической базой исследования является модель «ромба» Майкла Портера. На ее основе был проведен анализ в отраслях городской экономики, выявлены их взаимосвязи, определены конкуренты. При этом учитывались такие факторы, как существующая структура неплатежей, дебиторская и кредиторская задолженности, износ основных фондов, наличие трудовых ресурсов, возможность привлечения инвестиций и т. д.

В итоге была создана модель основных городских кластеров. Сегодня в Петербурге их насчитывается девять: энергетическое машиностроение, судостроение и судоремонт, пищевой кластер, транспортный, туризм, деревообработка, программное обеспечение и информационные технологии, оптическое приборостроение, металлургия. Финансовый сектор и образование не вошли в этот список, поскольку по своим показателям не дотянули до кластера. Судостроение и судоремонт, а также деревообработка были отнесены к потенциальному типу кластеров ввиду «неэффективной институциональной структуры», а также отсутствия целенаправленной государственной политики по их формированию.

Процессы кластеризации наблюдаются и в других регионах России. Так, акционерным обществом «Самарский центр проектного финансирования» была выполнена исследовательская работа «Формирование территориально-промышленных кластеров в Самарской области и определение основных направлений их развития». В частности, в этом исследовании рассмотрены пути формирования и развития отраслевого кластера (на примере автомобилестроения). Результаты исследования позволили сделать выводы, что Поволжский автомобильный кластер прошел определенные начальные этапы своего развития и дальнейшие вложения в него в перспективе обеспечат выгоду. Однако если не оказывать развитию кластера активной поддержки и полагаться исключительно на процесс саморазвития, в лучшем случае этот процесс растянется на годы, а в худшем — кластер под давлением нарастающей международной конкуренции не сможет удержать свои ниши на рынке[7].

Таким образом, на современном этапе развития мировой экономики долговременные преимущества страны могут обеспечить сети хозяйствующих субъектов, связанных между собой тесными экономическими взаимоотношениями — кластеры конкурентоспособности. Кластерный подход доказал свою состоятельность. Задача состоит в том, чтобы всемерно поддерживать кластерные инициативы. В этом должна проявляться регулирующая роль государства.

[7] *Каданников В.* Развитие малого и среднего предпринимательства в Поволжской автопромышленной зоне через формирование автомобильного кластера // Инженер Поволжья. № 3, 2004.

НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

В.В. САВЕЛЬЕВ

доктор философских наук, профессор Российской академии государственной службы при Президенте РФ, кафедра национальных, федеративных и международных отношений

С распадом Советского государства его правопреемник Российская Федерация из суверенного субъекта мирового порядка скоротечно превратилась в актора процесса глобализации. Подобного рода превращение болезненно отразилось на самосознании российских граждан, усугубило драматизм их бытия, вызвало состояние повышенной этноментальной растерянности и неудовлетворенности у русского народа. Это состояние болезненно отражается на международном авторитете России, снижает стремление всех граждан страны к конкурентоспособности в международной жизни.

Миссия и значение русского народа в укреплении целостности Российской Федерации и повышении ее мирового авторитета не нашли должного отражение ни в идеологии государственности, ни в политико-правовых документах. Справедливости ради следует заметить, что лишь в «Концепции государственной национальной политики Российской Федерации» отмечается «объединяющая роль русского народа на территории России». Попытка развить этот тезис, реализованная в проекте Федерального Закона «Об основах государственной национальной политики Российской Федерации»[1], встретила, на мой взгляд, справедливое неодобрительное отношение других народов России. Проблема заключается в том, что в отечественной теории национальных и федеративных отношений присутствует лишь одна оценка — государствообразующий народ (нация). В статье 2-ой названного проекта Федерального Закона используется следующее определение: «русский народ — исторически сложившаяся устойчивая совокупность лиц — пред-

[1] Следует обратить внимание на недостаточную корректность цитируемых формулировок упомянутых правовых документов, т. к. в них пропущен предлог «в». Поэтому более точной является утверждение о государственной национальной политике в Российской Федерации.

ставителей титульной (государствообразующей) нации Российской Федерации, являющихся частью многонационального народа Российской Федерации, объединенных общностью происхождения, самосознания, языка, культуры, обычаев и традиций. Понятия «русский народ», «русская нация» и «русские» равнозначны».

В данной формулировке допущены, по меньшей мере, две политические неточности, имеющие методологическую подоснову. Во-первых, титульные народы (нации) есть лишь в 20 национально-территориальных образованиях, имеющих признаки государственности. В одной республике — Дагестане — таких народов нет, ибо в название республики вынесен не этноним, а географически-ландшафтное обозначение — страна гор. Отсутствие русской республики в Российской Федерации не позволяет считать русский народ титульной нацией, что само по себе весьма знаменательно и значимо. Отсутствие федеральной титульной нации в России — залог психологического, идеологического и политического равнодостоинства народов.

Вторая оплошность, допущенная законодателями, заключается в том, что ни один из 160 народов России не является государствообразующим в несколько большей степени, чем остальные 159 народов. Русские в этом отношении выделяются тем, что, будучи, наравне с другими народами России, государствообразующей нацией, они, как народ-собиратель государства, «исторически обречены» быть сохранителем нерусских народов[2]. Поэтому русские выполняют государствоформирующую миссию в стране, занимающую 3,0% поверхности Земли и имеющую 2,2% населения мира[3].

Утраченный нашей страной международный авторитет базировался не только на военно-оборонном потенциале, который позволил СССР после победы в Великой Отечественной войне стать супердержавой, но и на внутренней целостности общества, построенного на принципах социальной однородности, верности коммунистическо-мессианской идеологии и «зрелых социалистических общественных отношений»[4]. Показателем подобной зрелости, как отмечалось в преамбуле Конституции СССР, являлось формирование новой исторической общности — советского народа. Эта общность сложилась, «на основе сближения всех классов и социальных слоев, юридического и фактического равенства всех наций и народностей, их братского сотрудничества»[5].

Цитируемый тезис содержит ментально и научно обоснованное утверждение о значимости этнонационального фактора для целостности нашей страны в советском прошлом и в настоящем. Он не утратил своей роли и в постсоветский период, когда (в значительной степени на спонтанной основе) в преамбулу Основного закона России, было включено утверждение «Мы, многонациональный народ Российской Федерации…»[6].

Сопоставляя две формулировки «советский народ» и «многонациональный народ» необходимо обратить внимание на их глубинный смысл. Советский народ был подобен государству-нации западного типа. Но именно лишь «подобен», т. к. советская страна по существу являлась госу-

---

[2] Введение понятия «государствоформирующий» народ оказывается затруднительным, т. к. в отечественной теории национальных отношений доминирует неточность, допускаемая одним из авторитетов в этой области — Р.Г. Абдулатиповым. Во множестве работ он, дискутируя с другим известным этнологом В.А. Тишковым, призвавшим в одной публикаций «забыть о нации», ввел понятие «этнонация» в качестве универсального для обозначения народов России. Свою позицию на сей счет автор излагает несколько ниже в данной статье.

[3] США имеют 1,7% мировой территории и 4,6% населения, Еврозона (ЕС–12) соответственно — 0,4% и 4,7%, а Япония 0,1% и 2,0%.

[4] Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик. М., 1977. С. 4.

[5] Там же.

[6] Спонтанность в данном случае сопряжена с тем, что с международно-научной точки зрения в большей степени «подходит», как подметил В.А. Тишков, формулировка «Мы, многонародная нация России».

дарством-партией. Многонациональный народ России отличается от советского народа и ныне лидирующих на международной арене западноевропейских полиэтничных наций тем, что он может и должен быть единством или целостностью через разнообразие (многообразие)[7].

Хотя глубинный по смыслу концепт «единство в разнообразии» нашел достойное отражение во «Всеобщей декларации ЮНЕСКО о культурном разнообразии»[8], он до сих пор не стал достоянием отечественных политиков, политологов и законодателей в области культуры и в области теории национальных и федеративных отношений. Иначе невозможно объяснить то стремление к нахождению национальной идеи, которое волнами накатывается на них, затрагивая и научную общественность. Во-первых, в нынешней международной обстановке для современной России в принципе невозможно найти объединительную национальную идею более притягательную и возвышающую, чем та, которую мы утратили с распадом СССР. Включая коммунистическое мессианство и социально-утопичный призыв «все для блага человека, во имя человека», она и сегодня (в общественном сознании старших поколений) сохраняет свою привлекательность и притягательность. Во-вторых, формирование единой российской нации должно осуществляться по более сложной и полифоничной модели, нежели недавнее формирование советской нации. Вместо возвращения к прежней, оказавшейся в нашей стране несостоятельной, модели нам требуется глубинное осознание сущности российской нации. А это возможно в значительной степени на пути соединения нациологической, федералогической и культурологической рефлексии.

Отечественная научная мысль стремится найти способы повышения международного авторитета государства через его конкурентоспособность в мировом энергетическом и информационном, социоэкологическом и гуманитарном, оборонном и экономическом пространстве. Нисколько не умаляя необходимости возрождения международной субъектности России таким образом, полагаю, что столь же высокую значимость имеет повышение качества внутренней политики, к важнейшему аспекту которой *должен* относиться национально-культурный[9].

Имеющая ныне место отраслевая сферность (а сфера в русском языке — это нечто отграниченное), противоречит тому, что содержание национальной политики является не только узко замкнутым (межэтническое взаимодействие), но и непосредственно воздействующим на целостность Российской Федерации, состоящей из субъектов двух типов: 57 административно-территориальных (где исконно

---

[7] Западноевропейские полиэтничные нации — это, напротив, разнообразие в единстве или многообразие через целостность. По этой же смысловой «модели», при всем идеологическом противоборстве, реально происходило формирование советского народа.

[8] Произошло это в ноябре 2001 г., когда на 31-ой Генеральной конференции Юнеско были приняты названная Декларация и План действий по ее реализации. Культурное разнообразие было выдвинуто в ранг «общего наследия человечества, столь же необходимого для выживания, как и сохранение биоразнообразия».

[9] Долженствование в данном случае предполагает преодоление доминирования лишь отраслевого подхода во внутренней политике. Ведь наряду с отраслью культуры, развитие которой во многом определяется деятельностью средств массовых коммуникаций, в обществе существует культурное пространство, пересекающееся с рядоположными экономическим и политическим пространствами. В философско-культурологическом ракурсе культура как бы «разлита» по всему социальному организму, являя собой не обособленную сферу, а именно пространство. Важнейшей закономерностью его развития является становление в России цивилизационного типа культурного пространства. Его принципиальная новизна заключена в том, что в цивилизационной целостности, с одной стороны, складывается «защитный пояс», благодаря которому народы России сохраняют собственную культурно-этнонациональную идентичность. С другой стороны, цивилизационная интегрированность внеассимиляционна. Она включает дистрибутивное сопряжение равнодостойных этнических и национальных культур народов страны. См. подробнее об этом в сб.: Конкурентоспособность России в условиях глобализации. М., 2006. С. 357–365.

проживало русское население) и 31 национально-территориальное (где титульными ныне являются 29 нерусских народов) образование.

Своеобразие российского федерализма заключается и в том паритете, который достигнут между русским и нерусскими народами. Он априори исключает губернизацию национально-территориальных образований (подобного рода «разгосударствление» несет угрозу территориальной целостности страны, ибо способно вызвать негативную реакцию титульных народов), а также республиканизацию административно-территориальных образований (подобного рода «доогосударствление» создает потенциальную, а затем и реальную угрозу политической целостности федеративного государства).

Однако национальный аспект внутренней политики еще не обрел должного внимания со стороны федеральных органов власти. Свидетельство тому — поспешность и радикальность, проявленные на старте Административной реформы, когда указами Президента Российской Федерации преемник, созданного еще в 1992 г. Министерства по делам национальностей, внезапно утратил самостоятельный статус и был преобразован в один из отделов Департамента государственной политики Министерства культуры и массовых коммуникаций России. Следует заметить, что вновь созданный регулирующий орган просуществововал менее года, а затем был преобразован в нынешний Департамент межнациональных отношений Министерства региональной политики.

Сегодняшняя ситуация — это шаг назад. Ведь Миннац (пройдя значительное количество дестабилизирующих реорганизаций, структурные перестройки, смену руководителей и изменение концептуальных основ деятельности) к 2001 г. трансформировался в минимизированный по количеству специалистов аппарат Министра Российской Федерации, осуществлявшего координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти по реализации государственной национальной политики. В сущности, к 2004 г. была достигнута определенная оптимизация федерального органа регулирования межнациональных отношений. С одной стороны, у него сохранился самостоятельный федеральный статус, а с другой, — достаточное количество специалистов и уровень их компетентности, необходимые для того, чтобы, во-первых, реализовывать предписанные ему весьма объемные и сложные координационно-организаторские функции. Во-вторых, аккумулировать и использовать экспертно-аналитический потенциал, носителями которого являются немногочисленные специалисты в области теории национальных и федеративных отношений. В-третьих, продолжать работу по утверждению новой (российской) парадигмы национальной политики. Ее смысл сопряжен со смещением ядра политики, главное содержание которой в советские годы декларировалось как политическое право народов на самоопределение, в сторону их действенного культурного самоопределения. Сутью последнего является возрождение, поддержка и углубление этнокультурной самобытности народов и этнических групп[10].

[10] Утверждение новой (национально-культурной) парадигмы способствует избирательному и взаимополезному сопряжению культур народов России, уменьшению уровня политизации этничности, перемещению центра регулирования межнациональных отношений из федерального центра в субъекты Российской Федерации. Процесс их укрупнения посредством вхождения национально-автономных образований в края и области, начавшийся с конца 2003 г., нацелен на улучшение экономической ситуации в регионах. Сложность этого процесса сопряжена прежде всего с тем, что он затрагивает интересы той национальной элиты, которая утрачивает властные полномочия и из политиков регионального и федерального уровня превращается в руководителей органов местного самоуправления и акторов регионального масштаба. Поэтому подобного рода процесс имеет не только экономическую, но и политическую «окраску». Он не заканчивается моментом укрупнения субъектов, а нуждается в последующем постоянном внимании со стороны федерального центра, который должен иметь в своем составе высокоавторитетный и компетентный орган регулирования, принимающий своевременные решения и способный к постоянным целесообразным и эффективным действиям.

Все эти органично связанные между собой направления в деятельности аппарата Министра-координатора сохраняют свою актуальность и потому их целесообразно не только преемственно сохранять в условиях административной реформы, но и модернизировать. Модернизация в организационном смысле состоит в том, чтобы усилить культурно-идеологическую миссию и достойный статус координатора национальной политики. А это реально при преобразовании Департамента Министерства региональной политики, «ведающего» межнациональной политикой, в ведущее подразделение Администрации Президента Российской Федерации, которое призвано регулировать национально-культурный аспект внутренней политики государства[11].

Проявляемая на федеральном уровне исполнительной и законодательной ветвей власти недооценка значимости национально-культурной политики детерминирована рядом объективных и субъективных обстоятельств. К объективным можно отнести ту инерционность, истоки которой находятся в интернациональной парадигме советского времени. «Благодаря» ей многонародная и поликонфессиональная советская нация целенаправленно превращалась в согражданство с постоянно уменьшающимся внутренним этническим разнообразием и нивелирующейся этнокультурной самобытностью. Возрастающая амальгамность была направлена в сторону единообразия, находившего отражение в таких идентификах как «советская культура», «советский образ жизни», «советский человек».

Другой объективной причиной является сохраняющееся в нашем сознании доминирование общемировой прогрессистской идеологии, достигшей своего апогея в ходе социалистического строительства. Она реализовалась не только в «индустриализации», «коллективизации» и «культурной революции» как достижениях социализма, но и в окончательном, как тогда оценивалось, «решении национального вопроса», являвшегося закономерностью коммунистического строительства.

К субъективным причинам следует отнести недостаточный уровень научной, прежде всего национально-культуроведческой рефлексии. Советские нациоведы и культуроведы не уделяли должного внимания естественной и органичной «встроенности» этничности в культурный процесс. Они ограничивались аксиологичным и деятельностным методами в теории культуры и культурной политике. Будучи технологичными, креативными и антропоцентричными, эти методы и сегодня оказываются доминирующими в культурном программировании. Показатель тому — Федеральная целевая программа «Культура России (2006–2010 гг.)». Она является попятным шагом в сравнении с первой программой (2001–2005 гг.) по части включения задач национально-культурной направленности.

Деятельностный метод, при котором культура предстает как система духовного производства, доминирует в принятых в ноябре 1992 г. «Основах законодательства Российской Федерации о культуре», претендующих на внеотраслевой характер. В январе 2006 г. ко «второй попытке» их радикального изменения приступил Комитет по культуре Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации. В работе над новой редакцией Закона положительной оценки достоин факт возвращения в рамочный законодательный документ концепта культурно-национальной автономии, который был утрачен при принятии его проекта в первом чтении (в 2002 г.). Тогда законодатели, не обратив внимание на различия между культурно-национальной и национально-культурной автономиями, приняли решение их унифицировать. А затем, в связи с тем, что действует Федеральный закон «О национально-культурной автономии», право эт-

[11] Опыт работы Государственной Думы свидетельствует о повышенной сложности принятия весьма деликатных законов по национально-культурной проблематике. Без весомого лоббирования со стороны первых лиц государства национально-культурное законодательство будет и впредь осуществляться по остаточному принципу.

нических общностей на культурно-национальную автономию было решено убрать из рамочного правового документа.

Потребность в культурно-национальной автономии обусловлена тем, что через нее возможна действенная поддержка этнокультурного иммунитета у тех групп или подгрупп населения, которые, объективно являясь большинством на определенной территории, субъективно ощущают себя меньшинством. Ситуация меньшинства в значительной степени обусловлена недостаточной компетентностью и низким профессионализмом муниципальных самоуправленцев и государственных служащих регионального уровня.

Сегодня основной целью государственной национально-культурной политики является не сближение народов и их культур (вплоть до слияния), а поддержка самобытности их образов жизни и миропонимания, упрочение гражданского согласия и взаимопонимания между национальными лидерами (особенно между теми, кто стремится во чтобы то ни стало «пробиться» или упрочить на этнонациональной основе свое положение на федеральном уровне), создание максимально благоприятных условий для стабилизации и гармонизации межнационального общения, полноправного участия каждого члена общества (по компетентности, а не по национальной принадлежности) в многоуровневом политическом, социально-экономическом и духовно-культурном процессах.

Статья будет иметь продолжение, связанное с разработкой концепта национально-культурная политика и включение его в рамочный закон «Об основах законодательства Российской Федерации о культуре», который готовится рабочей группой, созданной И.Д. Кобзоном, и к работе которой автор статьи был причастен некоторое время.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭЛИТЫ В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЮФО)

Э.А. Аракелян

Ставропольский государственный университет; аспирант кафедры социальной философии и этнологии

В современном российском обществе при всей глубине произошедших в 1990-е г. социально-экономических преобразований политическая элита по-прежнему является важнейшим фактором экономического процесса. Анализ ряда особенностей современного политического процесса в России свидетельствует о том, что политическая элита не только сохранила, но и значительно укрепила свою доминирующую роль. Это обусловлено как глобальными тенденциями современного постиндустриального развития, так и спецификой политического развития в современной России, что и предопределяет доминирующее значение политических элит[1].

В начале XXI столетия развитие региональных процессов вступило в новую фазу. В отличие от 1990-х гг., когда основные параметры жизни провинций задавались внутренними факторами, в настоящее время они все в большей степени определяются факторами внешними, которые по отношению к регионам и их властям выступают в качестве новых ограничений. С начала 2000 г. федеральная власть приступила к реформе, цель которой состоит в рецентрализации России (в бюджетной, экономической, политической сферах) и повышении управляемости субъектов федерации. Реформа ослабила позиции региональной власти, лишила региональных руководителей статуса политиков общефедерального масштаба. Изменения происходили не только по линии «центр-регионы». Они затронули основные политические институты и главных акторов политического уровня.

[1] *Гаман-Голутвина О.В.* Политические элиты России: Вехи исторической эволюции. — М.: Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2006. С. 5.

Новая конфигурация политических и экономических субъектов ставит перед региональными властями новые задачи, состоящие в обеспечении баланса различных политических и экономических интересов на своей территории. В новой ситуации только умение вести диалог и достигать компромисса сможет обеспечить региональным руководителям длительное пребывание у власти.

Анализируя социально-экономическое положение Южного федерального округа, заметим, что финансовая помощь округу (за последние четыре года ее объем в расчете на одного жителя вырос почти в три с половиной раза), как указал Президент РФ В.В. Путин, не дает ожидаемого результата, «разрыв между экономическими показателями округа и среднероссийскими величинами практически не уменьшается». По мнению Президента, «даже существенное увеличение финансовой поддержки не может обеспечить устойчивого экономического роста и решить острые социальные проблемы». «Важнейшей задачей и федеральных, и региональных властей является обеспечение условий для ускоренного подъема собственной экономической базы».

В послекризисный период в условиях начавшегося экономического роста и возросшей экспансии крупного российского капитала в регионы межрегиональные различия возросли. Регионы, обладающие ресурсами, привлекательными для внутренних и внешних инвесторов, стали развиваться еще более динамично, в то время как стагнация депрессивных стала еще более очевидной. Как результат — возросли межрегиональные различия, приобретшие новые качественные характеристики.

Как отмечают специалисты Южного научного центра РАН, дисбаланс между национально-государственными и социально-экономическими факторами развития — одна из характерных особенностей современного федерализма. Все субъекты ЮФО являются либо дотационными, либо высокодотационными (восемь из тринадцати), в восьми субъектах объем финансовой помощи в 2004 г. превысил половину их консолидирующих бюджетов. Это — все национальные республики за исключением Калмыкии (высокие показатели Калмыкии объясняются наличием в ней так называемого «внутреннего оффшора»)[2].

Получение дотаций из федерального бюджета приводит к несоразмерности доходов населения их трудовому вкладу. В результате дотаций по величине консолидированного дохода на одного жителя на первое место выходит Чечня, в то же время в русских областях доходы — ниже среднего и лишь в г. Краснодаре — немного выше среднего по стране.

В Кабардино-Балкарии объем государственного долга почти в 1,5 раза превышает собственные доходы. В расчете на душу населения на начало 2005 г. первое место по государственному долгу занимает Северная Осетия-Алания — более 2 тыс. руб. (в КБР — 1,6 тыс. руб.).

Регионы Южного округа имеют существенные потери доходов. К их причинам относятся, в частности, необоснованные налоговые льготы, крайне неэффективное управление собственностью.

Растущие межрегиональные и внутрирегиональные диспропорции не могут быть устранены лишь за счет централизации финансовых средств и их перераспределения от богатых регионов к бедным. Решить этот комплекс сложных проблем федеральному центру в одностороннем порядке явно не удастся. Для этого требуется взаимодействие по широкому кругу вопросов трех уровней власти: федерального, регионального и местного.

Задачи органов государственной власти РФ федерального и регионального уровней могут быть выбраны в данной концепции следующим образом:

1. Укреплять экономические основы территориальной целостности и стабильности государства.

2. Содействовать развитию и углублению экономической реформы, формированию во всех регионах многоукладной экономи-

[2] Атлас социально-политических проблем, угроз и рисков Юга России. Под ред. Академика Г.Г. Матишова. Ростов-на-Дону: ЮНЦ РАН, 2006, С. 40.

ки, становлению рынков товаров, труда и капитала, институциональной и рыночной инфраструктуры.

3. Сокращать чрезмерно глубокие различия в уровне социально-экономического развития регионов, создавать условия для укрепления в регионах собственной экономической основы повышения благосостояния, рационализировать системы расселения.

4. Достичь экономически и социального оправданного уровня комплектности и рационализации структуры хозяйства регионов, повышать ее жизнеспособность.

5. Развивать межрегиональные инфраструктуры системы (транспорт, связь, информатику и т. д.).

6. Стимулировать развитие районов и городов, имеющих крупный научно-технический потенциал, которые могут стать «локомотивами» и «точками роста» экономики субъектов РФ.

7. Оказывать государственную поддержку районам экологического бедствия, регионам с высоким уровнем безработицы, демографическими и миграционными проблемами.

8. Совершенствовать экономическое районирование страны.

Анализ последнего указанного момента поможет в таком процессе как кластеризация, т. е., как указывает М.Э. Портер, концентрированию по географическому признаку групп взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков услуг, а также связанных с их деятельностью некоммерческих организаций и учреждений в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и взаимодополняющих друг друга. Именно кластеры создают критическую массу, необходимую для конкурентного успеха в определенных отраслях[3]. Кластерам принадлежит ведущая роль в достижении конкурентной устойчивости региона.

Поэтому, как отмечает А.В. Ермишина, одна из задач в системе повышения конкурентоспособности региона — выявить потенциал кластеризации региона. Для решения этой задачи необходимо проведение анализа конкурентной устойчивости предприятий региона, под которой понимается укорененность хозяйствующих субъектов в среде, их способность поддерживать в долгосрочном периоде собственную индивидуальную конкурентоспособность при использовании возможностей внешней среды.

Анализ конкурентной устойчивости отдельных предприятий дополняется анализом конкурентной устойчивости отрасли, т. е. группы предприятий региона, выпускающих однородную или технологически почти однородную продукцию. Как отмечает Президент РФ В.В. Путин: «Сегодня, чтобы в непростых условиях глобальной конкуренции занимать ведущие позиции, мы должны расти быстрее, чем остальной мир»[4].

Анализ конкурентной устойчивости проводится в три этапа:

количественный анализ конкурентной устойчивости, т. е. определение рыночной позиции отраслей региона;

качественный анализ наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности предприятий региона в определенных областях, т. е. условий конкурентной устойчивости.

выявление тех конкретных секторов экономики, в которых возможно достижение конкурентных преимуществ предприятий региона, т. е. анализ кластеров.

Территориальное разделение труда и производственная специализация хозяйства регионов РФ, по мнению авторов «Основных положений региональной политики в Российской Федерации», должны обеспечиваться следующими методами РЭП[5]:

- модернизация структуры хозяйства индустриально развитых районов на принципах экономики постиндустриального типа;

[3] *Портер М.Э.* Конкуренция / Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

[4] Словарь текущей политики. Навигатор по Посланиям Президента РФ 2004–2005 гг. — М.: Изд-во «Европа», 2005. С. 21.

[5] Российская газета. 1996. 11 июня.

- содействие развитию экономически обоснованных и технологически обусловленных производственных связей между предприятиями приграничных регионов РФ;
- обеспечение условий для привлечения ресурсов российских и иностранных инвесторов к созданию и эксплуатации предприятий в слаборазвитых районах, а также к развитию производства, в продукции которых заинтересована российская экономика;
- обеспечение государственного регулирования цен на продукцию естественных монополий, прежде всего в сфере транспорта и энергетики, выравнивающего условия хозяйственной деятельности в различных регионах.

Региональные элиты России во многих сферах политики проявили себя в 1990–2000-е гг. как сугубо рациональные акторы. В экономической политике свидетельством этого стали практика извлечения ресурсной ренты и максимизация выгод в ходе «торга» с федеральным центром в рамках «переговорного федерализма»[6]. В сфере же институционального строительства региональные элиты стремились к созданию таких «правил игры», которые максимально ослабляли их потенциальных противников в лице политических партий или органов местного самоуправления[7]. Как утверждают некоторые исследователи, не все эти представители региональных элит России страдали своего рода раздвоением личности: одни и те же политики в одних сферах (экономика, электоральная политика) действовали исключительно рационально и эгоистически, а в других (политика региональной идентичности) — под воздействием политической культуры.

Эта логика может быть описана в рамках теории рационального выбора как стремление акторов к максимизации ресурсов. Под ресурсом здесь понимается «атрибут, обстоятельство или благо, обладание которым увеличивает влияние его обладателя на других индивидов или группы»[8]. В данном случае региональная идентичность может рассматриваться как частный случай такого (непосредственно не перераспределяемого) ресурса, контроль над использованием которого, однако, может быть утилизирован региональными элитами в своих интересах. Эти интересы могут быть обращены как на внутреннюю политику региона, так и на внешнюю. Используя метафору Р. Патнэма, можно утверждать, что проводимая региональными элитами политика региональной идентичности является «игрой на двух уровнях», которые тесно связаны между собой. С одной стороны, она адресована акторам, находящимся за пределами региона (федеральному центру, экономическим субъектам, зарубежным и международным организациям), и преследует цели притока в регион доступных акторам ресурсов извне в тех или иных формах (от привлечения инвестиций до получения налоговых льгот или получения поддержки на выборах со стороны влиятельных общероссийских политиков). С другой стороны, она адресована вовнутрь региона (как по отношению к внутрирегиональным политическим и экономическим акторам, так и по отношению к избирателям) и преследует цели максимизации власти и либо легитимации статус-кво (для правящих групп), либо, напротив, подрыва его легитимности (для контрэлит).

Политологи и социологи также обращают внимание на то, что этническая характеристика при формировании политической элиты — только внешняя форма, в которую облекаются объединения, выстроенные по другому основанию: экономическим интересам, бизнесу. Доступ в эти объединения оказывается крайне затрудненным и обеспечивается кровнородственными свя-

[6] Explaining Post-Soviet patchworks / Ed. By Segbers K. — Aldershot: Ashgate, 2001. P. 350.

[7] *Полищук Л.* Российская модель «переговорного федерализма»: политико-экономический анализ // Политика и экономика в региональном измерении / Под ред. Н. Климанова, Н. Зубаревич — М.; СПб., 2000. С. 88–108.

[8] Россия регионов: Трансформация политических режимов / Под ред. В.И. Гельмана и др. — М.: Весь мир, 2000. С. 27.

зями, на которых выстраиваются деловые отношения: «…экономические связи строятся по линии структуры родоплеменного общества, а не чисто этнической линии»[9]. И этот феномен не является специфичным для республик ЮФО. Напротив, он зафиксирован в трудах британских антропологов еще при изучении становления независимости в ряде молодых африканских стран[10].

Это не значит, что в кланово-племенную группировку входят представители только одной этногруппы, но им принадлежат в ней доминирующие роли и они определяют «правила игры», т. е. способы решения задач. Организованность бизнеса по этому, отнюдь не гражданскому, принципу позволяет эффективно не только реализовать экономические устремления, но и оказывать значимое «влияние на официальных лиц посредством неформальных связей»[11].

Такой тип связи очень существен, поскольку он придает этим кланово-родственным объединениям все структурные атрибуты западноевропейских политических партий:

- необходимый для мобилизации социальных сил корпоративный интерес;
- организационную структуру для проведения различных действий:
- социальную поддержку двух уровней: финансовую со стороны имущественной элиты (того же рода) и социальную со стороны определенных (этнических) сегментов на селения.

«Мнение, что властная элита консолидируется между собой по национальному признаку, в общественном сознании республики является аксиомой, но эти представления не соответствуют действительности»[12]. Этот вывод делается Э. Кисриевым на основании анализа результатов избирательных компаний в Дагестане в середине 1990-х гг. С ним солидарны и другие ученые: «…основной центр лояльности «своих к своим», влияющий на социальную и на материальную взаимную поддержку и вообще на формирование групповых интересов, лежит в рамках не этнических групп, обществ, джамаатов и даже не в рамках отдельных районов, а в рамках кланов», т. е. их социальная база еще уже[13].

Межклановые противоречия проявляются в системе отношений этнополитических элит, которые вызывают потребность в мобилизации этногруппы на поддержку того или иного лидера или функционера. При этом собственно межклановые разногласия остаются в тени и не попадают в поле общественного внимания. В видимом же спектре эти противоречия проявляются как межэтнические. Кланы осуществляют «раздел» территории региона на сферы влияния («подконтрольные зоны»). Но поскольку представители численно доминирующих этносов в советской системе традиционно выступали опорой центральной власти и контролировали основные рычаги исполнительной власти на местах, постольку сегодняшние кланы, доминирующие в республиках, формировались из их среды (хотя и не являются «чисто» этническими).

Сегодня для Южнороссийского региона так же, как и для России в целом, оказывается верной постмодернистская ситуация, когда становятся очевидными обособление и автономизация поля политики от экономических и социальных интересов подконтрольного власти населения: власть борется только за свои интересы, т. е. интересы тех, кто устроился во власти; властные рычаги используются в частных целях. Известно, что придание Ингушетии статуса свободной экономической зоны привело только к гигантскому расхищению неконтроли-

[9] *Атоев М.М., Гаджиев Н.М.* Этнополитические процессы в постсоветском Дагестане. Махачкала, 1997.

[10] См. напр.: *Скворцов И.Г.* Проблема этничности в социальной антропологии. СПб., 1996; *Денисова Г.С., Уланов В.П.* Русские на Северном Кавказе: анализ трансформации социокультурного статуса. Ростов-на-Дону. 2003. С. 145.

[11] *Кисриев Э.Ф.* Национальность и политический процесс в Дагестане. Махачкала, 1998. С. 30.

[12] Там же. С. 34.

[13] Там же. С. 33.

руемых государством средств, к массовому разграблению и так небольшого богатства, к созданию колоссальной финансовой «дыры», в которую провалились миллиарды долларов. Не лишены оснований и подозрения в подпитке чеченского криминала из карманов «братского народа».

Этнократизм в сфере экономики проявляется также и в этническом протекционизме, в поощрении «национального предпринимательства», в выдаче льготных кредитов, лицензий и других привилегий представителям «своей» буржуазии. Политика этнического протекционизма не гнушается поддержкой теневых экономических структур, оформившихся по национальному признаку. Кроме того, политика экономического протекционизма нацелена на перераспределение экономических, финансовых и материальных ресурсов в пользу «своего» этноса, «своих» предпринимателей, бизнесменов, других участников рыночных отношений[14].

Борьба этнических элит за власть, которая прикрывается интересами автохтонного народа, в реальности имеет прозаическую экономическую мотивацию — перераспределение собственности и блокирование участия в этом процессе широких масс. Подогреваемые межэтнические противоречия позволяют использовать этномобилизационные технологии для проведения в законодательные органы власти представителей этнополитических элит и создать условия для этнизации исполнительных органов власти. Законодательный орган принимает законы, противоречащие Конституции России и позволяющие значительно сузить социальный сегмент, участвующий в перераспределении собственности. Ссылаясь на авторитетное мнение контрольной комиссии Южного Федерального Округа по проверке деятельности исполнительной власти Республики Адыгея за 1998–2001 гг., отметим, что она зафиксировала, что вследствие противоречий законодательной базы Республики Адыгея Конституции РФ «все операции и сделки, проводимые с собственностью республики неподконтрольны представительному органу власти. Приватизация и продажа движимого и недвижимого имущества, пакетов акций акционерных обществ осуществляется без принятия программы приватизации. Целесообразность финансовых вложении бюджетных средств в уставные капиталы акционерных обществ, создания или ликвидации государственных предприятий, других функций, связанных с управлением собственностью определяются постановлениями Кабинета Министров республики. Между тем затраты бюджета на эти цели составляют значительную часть бюджета республики».

По мнению Ж.Т. Тощенко и В. Филиппова, национальная политика призвана исключать проникновение этничности в сферу экономических отношений и отношений собственности, финансов[15]. В контексте российских федеративных отношений это означает абсолютное равенство обязанностей всех субъектов Федерации (как национально-государственных — пока они еще существуют, так и административно-территориальных) в формировании государственного бюджета и равенство прав всех без исключения субъектов Федерации в распределении совокупного национального продукта. Разумеется, государство может дотировать те или иные регионы (например, имеющие слабую сырьевую или энергетическую базу, находящиеся в трудных природно-климатических условиях и т. д.), но не в зависимости от административного статуса региона или этнической принадлежности его населения.

Государственный способ организации жизни населения в республиках Северного Кавказа был подорван демократической реформой, повсеместно направленной на расшатывание и ослабление государствен-

[14] *Тощенко Ж.Т.* Этнократия: история и современность. Социологические очерки. — М.: «Российское политическая энциклопедия » (РОССПЭН), 2003. С. 224.

[15] *Тощенко Ж.Т.* Этнократия: история и современность. Социологические очерки. — М.: «Российское политическая энциклопедия » (РОССПЭН), 2003. С. 244; *Филиппов В.* «Нулевой вариант» в этнополитике — путь к гражданскому равноправию в обществе // Федерализм. 1997. № 2.

ной власти и вызвавшей кризис индустриального сектора экономики.

Как отметил Президент России В.В. Путин на совещании с руководителями региона 23 сентября 2005 г., «объем валового регионального продукта в округе более чем в два раза ниже, чем общероссийский, а доходы граждан более чем в полтора ниже, также по-прежнему высок уровень безработицы». В целом по данным Минэкономразвития России объем доходов 10% самых богатых людей России за 9 месяцев 2005 г. превысил объем доходов 10% самых бедных в 14,8%. Повышение заработной платы бюджетникам и монетизация льгот позволили остановить рост дифференциации только в 2005 г., однако почти 15-ти кратная разница в доходах самых бедных и самых богатых сохраняется.

По показателю бедности населения ЮФО лидирует среди других округов. Сегодня 40% населения ЮФО живет за чертой бедности, и получают 18% от совокупного дохода. В то же время 20% богатого населения ЮФО получают 42% совокупного дохода.

Рост уровня бедности и повышение ее концентрации в Северо-Кавказских республиках увеличивает также миграционные потоки в ЮФО, вызывая дестабилизацию на рынке труда и в социальной сфере в относительно сфере в относительно благополучных регионах: Ростовской, Волгоградской областях и Краснодарском крае, способствуя межнациональной розни внутри благополучных регионов.

Соотношение денежных доходов на душу населения и официально установленного прожиточного минимума свидетельствует о крайне неблагоприятной ситуации практически во всех субъектах ЮФО и макрорегиона в целом, что отрицательно может повлиять на социальную обстановку в регионе. В целом глубокая дифференциация населения по уровню жизни, рост бедности в ЮФО приводит к так называемому эффекту «латиноамериканизации» общества. Разрыв между бедностью и богатством на фоне сращивания капитала с государственной властью ставит под вопрос сохранение социального мира и согласия, сохранение и тем более укрепление доверия населения к государству. Рост уровня бедности и повышение ее концентрации в Южнороссийских республиках увеличивает также миграционные потоки в ЮФО, вызывая дестабилизацию на рынке труда и в социальной сфере в относительно благополучных регионах: Ростовской, Волгоградской областях и Краснодарском крае, способствуя межнациональной розни в этих регионах.

Рассмотренные позиции позволяют сделать общий вывод о том, что в настоящее время институт государственности на региональном уровне кардинально трансформировался. Он отвечает потребностям региональных элит в извлечении высоких доходов при крайнем обнищании основной массы населения, для чего используется механизм этнической мобилизации. Из вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1) передача российским центром в постсоветский период существенного круга своих полномочий в регионах региональным этнополитическим элитам вызвала фактическую переформулировку «правил игры» для формирования властных органов; теперь ведущим принципам отбора стал этнический статус: на должности, которые обладают реальными властными полномочиями (финансы, кадры, контролирование налогов, силовых структур и пр.) стали назначать представителей наиболее многочисленных титульных, высоко консолидированных народов;

2) наметившаяся в России тенденция автономизации поля политики в республиках Северного Кавказа проявилась в использовании этнополитическими элитами института государственности в узкоклановых интересах манипулирование сознанием этнических групп;

3) формирование этнического характера государственности в республиках региона проявилась в том, что важной, но открыто не заявляемой задачей республиканских органов власти является контролирование и поддержание этностратификационной системы, которая направлена на закрепление редистрибутивного механизма функционирования экономики при ограниченности ресурсов.

Влияние экономики регионов на стратегии политики региональной идентичности представляется двойственным. Наличие в регионе рентабельных отраслей создает спрос и подталкивает элиты к поиску обоснований политики региональной идентичности: на внешнем рынке — с целью извлечения ренты, и на внутреннем — с целью ее перераспределения в свою пользу. Вместе с тем этот фактор увеличивает и предложение, провоцируя экономических акторов к автономному выходу не только на внешний, но и на внутренний политический рынок. Напротив, дефицит экономических ресурсов также может стимулировать попытки элит восполнить его, в том числе и политикой региональной идентичности.

К экономическим ограничениям, с которыми сталкивается региональная власть, можно отнести появление в регионах сильных экономических акторов. Среди них — внешние по отношению к региону крупные российские корпорации и межрегиональные компании, а также динамично развивающийся региональный бизнес. У основных экономических субъектов, действующих в пространстве регионов, определились собственные интересы, и они становятся активными политическими игроками[16].

До настоящего времени отношения власти и крупного регионального бизнеса формировались в треугольнике, который образовывали федеральные партнеры, собственники предприятия и региональной власти[17]. С созданием межрегиональных компаний региональная власть из этого треугольника «выпадает». Обладающие большими капиталами, способные быстро мобилизовать ресурсы, ведущие бизнес в нескольких регионах межрегиональные компании, в случае возникновения конфликта с властями, могут перенести бизнес в другой регион. При складывающейся расстановке сил под властью губернатора остаются крупные, но проблемные предприятия, которые заинтересованы в использовании административного ресурса для решения собственных проблем.

Региональным властям все реже удается контролировать деятельность крупных российских компаний. Если на этапе вхождений крупного капитала в регион он повсеместно нуждается в поддержке властей, то по мере интеграции у крупных российских корпораций на территории региона формируются собственные политические интересы.

Экономика Юга России всегда имела крен в сторону неофициального сектора хозяйства. По экспертным оценкам доля теневой экономики на Юге России достигает 40–60%. Теневая экономика постепенно формирует свою организационную, институциональную, информационную, социальную среду, которая стимулирует переход хозяйственной системы на заданную теневыми процессами траекторию. Особую угрозу политическим и экономическим интересам России представляет переплетение скрытого и нелегального (криминального) сегментов неофициального сектора экономики ЮФО и их сращивание с чиновничьим аппаратом.

Как указал Президент РФ В.В. Путин в 2006 г. в ежегодном послании Федеральному Собранию, «и бизнесмен с миллиардным состоянием, и чиновник любого ранга должны знать, что государство не будет беспечно взирать на их деятельность, если они извлекают незаконную выгоду из особых отношений друг с другом»

Концепция национальной безопасности РФ (в редакции 2000 г.) включает в число национальных интересов государства экономическую стабильность, развитие равноправного и взаимовыгодного экономического сотрудничества[18]. Реализация

[16] *Чирикова А.* Региональная власть: новые процессы и новые фигуры // Региональные процессы в современной России: экономика, политика, власть: СБ. статей/ РАН. ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. глобал. и регион. проблем; отв. Ред. Лапина Н.Ю. М., 2002. С. 90.

[17] *Паппэ Я.* Треугольник собственников в региональной промышленности // Политика и экономика в региональном измерении. М.; СПб.; 2000. С. 109.

[18] Концепция национальной безопасности Российской Федерации (в редакции Указа Президента РФ от 10 января 2000 г., № 24) // Собрание Законодательства РФ. 2000. № 2. С. 170.

национальных интересов России возможна только на основе устойчивого развития экономики.

Концепция определяет угрозы национальной безопасности России в сфере экономики. К ним относятся: сокращение внутреннего валового продукта (ВВП), снижение инвестиционной и инновационной активности и научно-технического потенциала, застой в сельском хозяйстве, разбалансирование банковской системы, рост внешнего и внутреннего государственного долга, преобладание в структуре экспорта топливно-сырьевого и энергетического компонентов, преобладание в структуре импорта продовольствия и предметов потребления, в т.ч. предметов первой необходимости. Экономические угрозы усиливают дезинтеграцию страны и сепаратистские движения[19].

Рассмотрим основные предлагаемые концепции региональной экономической политики применительно к регионам современной России. В. Лексин и А. Шевцов включают в определение сущности РЭП не только систему намерений и действий государства в отношении регионов, но и внутренние интересы самих регионов. Объект региональной политики смещается на субгосударственный уровень отношений между сферами регионального сообщества — «пространственно — локализованной среды»[20]. Общегосударственный курс сосредотачивается на поддержке реформ усилиями самих регионов, на создании благоприятных условий для максимального использования внутреннего потенциала субъектов РФ. В другой работе В. Лексин, Б. Мильнер и А. Щевцов относят к сфере РЭП условия взаимодействия экономики и федерализма, среди которых ключевыми можно признать:

- установление пределов государственного регулирования, систему процедур и форм регулирования экономической деятельности с учетом интересов территориального развития;
- дифференцию режимов хозяйствования, различных моделей регулирования экономики, в т.ч. в регионах с особым статусом;
- разработку гибких механизмов взаимодействий уровней власти «по вертикали» и территориальных органов власти «по горизонтали».

Особая актуальность региональной экономической политики (РЭП) для России вызвана, главным образом, двумя долгосрочными факторами. Во-первых, резкими пространственными различиями экономического роста и жизни населения, вызванными объективными природно-климатическими условиями. Во-вторых, федеральным устройством государства, устойчивость которого значительно зависит от правильной стратегии и тактики РЭП.

РЭП имеет первоочередное значение даже в ее «неотложной оперативной» помощи регионам, т. е. обеспечении их экономического выживания и территориального единства национальной экономики. Значение РЭП возросло с начала XXI в., федеральные власти поставили сложные стратегические задачи устойчивого роста ВВП. Такой рост невозможен без создания антикризисной стратегии для регионов РФ для воссоздания территориальных пропорций воспроизводства и инвестиций. Компенсировать слабости отдельных регионов может только федеральный центр.

Аналитики — сторонники неолиберальных концепций РЭП полагают, что нельзя выравнивать многие различия территорий: например, их научный и инновационный потенциал. Главное — выравнивать уровень и качество жизни в разных регионах. А это можно сделать прежде всего за счет поощрения саморазвития, а не за счет бюджетный трансфертов.

Анализ материалов приводит к следующему выводу: за последние несколько лет ресурсный потенциал региональных властей не просто сократился, но качественно изменился; так считают многие оп-

[19] *Баранов А.В., Вартумян А.А.* Политическая регионалистика: Курс лекций. Вып. 4. М.: Изд-во РГСУ «Союз», 2005. С. 137.

[20] *Лексин В., Шевцов А.* Региональная политика России: концепции, проблемы, решения//Российский экономический журнал. 1993. № 9. С. 51–53.

рошенные и эксперты. Пока федеральный центр был слаб, у исполнительной власти в регионе не было серьезных оппонентов. Понижение политического статуса, сокращение административных и прочих ресурсов понижают возможности регионального руководителя влиять на экономическую и политическую ситуацию. Но изменения не ограничиваются прямым сужением ресурсной базы региональной власти. В обществе начинают действовать механизмы, не позволяющие первому лицу региона директивно в одностороннем порядке управлять экономической и политической ситуацией в регионе. Приобретают самостоятельность экономические процессы, предприятия начинают развиваться за счет собственных средств, передел собственности происходит в соответствии с экономической, а не с чисто административной логикой, набирает силу местное самоуправление. Муниципалитеты, имеющие достаточное финансовое обеспечение и идущие по пути реформ, сами превращаются в экономических субъектов и начинают самостоятельно действовать в рыночном пространстве. Плюрализм акторов, действующих на пространстве региона, возрастает. И, как следствие, возрастет конкуренция за власть между различными группами элиты. Идут процессы, с которыми региональная власть не может не считаться. В полиэтничных регионах борьба за долю ресурсов ведет к тому, что этнические группы вынуждены консолидироваться. Имущественные размежевания становятся все заметнее, и как следствие, усиливается конкурентная борьба между этнополитическими элитами за экономически прибыльные ниши производства, сферы услуг, теневой экономики и т. п.[21]

Что касается непосредственно проблемы региональной безработицы, то она может быть решена только в рамках более обширной и многоплановой работы по оптимизации социопрофессиональной структуры республиканского населения. А данное направление в свою очередь взаимоувязано с масштабным процессом социокультурной и ментальной (социопсихологической) модернизации всех этнических общностей ЮФО. Отметим, что сама по себе констатация относительной эффективности чисто экономических стабилизационных мер ни в коем случае не подвергает сомнению необходимость активной работы по планированию и развитию социально-экономической сферы каждого из административных образований, входящих в состав Юга России.

В соответствии с вышеуказанными фактами, можно констатировать, что для успешного развития Южного федерального округа, как социально-экономического субъекта РФ, для этнополитических элит необходимо выработать строго определенную программу развития Юга России. Все проводимые реформы должны проводиться совместно с федеральными властями. Это должно обеспечить стабилизацию Юга России и его эффективное развитие и модернизацию в будущем.

В экономике и социальной сфере требуется ускорение экономического роста на Юге, подъем экономики макрорегиона, сближение уровня социально-экономического развития субъектов РФ в ЮФО, обеспечение занятости населения, улучшение качества жизни, развитие малозаселенных районов Юга России. Вовлечение в индустриальное и постиндустриальное развитие всех регионов Юга России поможет провести диверсификацию экономики. Представляется возможным уменьшение социальной и межэтнической напряженности и ослабление клановых связей, что поможет сделать экономику «прозрачной». Кроме того, необходимо обеспечить большую мобильность населения и усилить регулирование миграционными потоками.

[21] *Чирикова А.Е.* Региональная власть: новые процесс и новые фигуры // Региональные процессы в современной России. М., 2003. С. 104.

ТЕНЕВЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Э.Н. Соболев

кандидат экономических наук; ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

Рынок труда является важнейшей сферой конкурентных отношений в современной экономике. Его эффективному функционированию серьезно мешает засилье на этом рынке теневых отношений между работниками и работодателями. Причины, по которым возникают эти отношения, могут быть различными: либо выгодность этого соглашения для обеих сторон за счет третьей, чаще всего государства, либо навязывание такого «договора» со стороны работодателя, пользующегося своим монопольным положением. Эти отношения не фиксируются в каких-либо документах и регулируются негласными соглашениями. Сфера теневых контрактов между работниками и нанимателями в значительной мере расширяется за счет привлечения труда мигрантов. Поэтому задачей государственной политики в области формирования отношений здоровой цивилизованной конкуренции выступает упорядочение сферы трудовой миграции.

Нелегальное использование труда мигрантов является одной из наиболее болезненных точек российского рынка труда.

Существенный рост нелегальной трудовой миграции в Россию произошел в начале 1990-х гг. после падения «железного занавеса» как следствие неконтролируемости и неуправляемости миграционных потоков в Россию.

Возникает вопрос, как смотрятся российские масштабы нелегальной миграции в сравнении с другими странами? Ответ зависит от количества мигрантов в России. Если брать нижнюю границу оценок (3–4 млн человек), то ничего сверхординарного не происходит. Известный исследователь трудовой миграции Мукомоль пишет, что на фоне развитых стран «присутствие трудовых мигрантов на российском рынке труда не представляется чем-то выделяющимся: даже, если исходить из того, что их численность составляет 4,9 млн человек — это 7,4% от среднегодовой численности занятых в экономике России. Это много меньше не только уровня многих государств ОЭСР, но даже Малай-

зии»[1]. Другое дело, если действительное число нелегальных мигрантов перевалило рубеж в 10 млн человек (и эта цифра представляется нам гораздо ближе к реальности)[2]. Данная оценка сопоставима с США, где около 11,5 млн нелегальных мигрантов. Но, учитывая, что в США населения 300 млн, а у нас в 2 раза меньше, то доля нелегалов в России в 2 раза превышает соответствующую долю в Америке. При этом свободная и сытая Америка отказывается натурализовать нелегалов (такой нагрузки не выдержит их социальная система), а у нас предлагают всех нелегалов уравнять в правах с гражданами России, не задумываясь об экономических и социальных последствиях этого шага.

По вопросу влияния нелегальной миграции на рынок труда достаточно широкое распространение получило мнение, согласно которому миграция (как легальная, так и нелегальная) способствует достижению сбалансированности на рынке труда. По мнению сторонников этой точки зрения, основная масса мигрантов используется на рабочих местах, не привлекательных для местных жителей ни по условиям труда, ни по его оплате. Последние, чаще всего, не претендуют на них, даже оказавшись без работы. Таким образом, в рамках рынка труда складываются и сосуществуют два сегмента, между которыми конкуренция крайне слаба или практически отсутствует: на одном представлены вакансии, с тяжелыми, вредными условиями труда и низкой оплатой, не привлекательные и не престижные для местных работников и заполняемые по преимуществу мигрантами; на другом, — рабочие места более высокого статуса, на которые претендует и за которые борется коренное население.

Рассмотрим более подробно аргументы сторонников либерального подхода к нелегальной миграции.

К числу плюсов миграции ряд исследователей относит достижение сбалансированности рынка труда: «мигранты идут туда, где имеется острый дефицит рабочей силы»[3].

Так ли это? Возьмем Москву. В Москве даже среди зарегистрированных мигрантов, по данным Управления организации трудового обмена Комитета межрегиональной и национальной политики г. Москвы[4], больше всего занято в торговле — 41%, тогда как в строительстве — 32%, транспорте — 11%, а в промышленности и городском хозяйстве всего 5%. Неужели в городе наблюдался такой дефицит торговых посредников, что их надо было с распростертыми объятиями и в таком количестве принимать из-за рубежа? Конечно, нет. Но отрицательный результат известен — клановая монополизация торговли, особенно рыночной, рост цен, антисанитария, этническая преступность, распространение этнического поднайма и т. д.

Есть ли конкуренция за рабочие места? Вопреки мнению сторонников либерального дискурса, исследования показали, что мигранты реально конкурируют с россиянами на рынках труда. Более или менее значительная часть рабочих мест, занятых сегодня мигрантами (от 50% в Москве до 30% в регионах), уже стали чисто мигрантскими, т. е. «зарезервированы» за ними на долгие годы. Остальная часть рабочих мест «отвоевывается» мигрантами в конкурентной борьбе с местным населением[5]. Ту же картину дают и результаты обследования россиян, проведенного Аналитическим центром Юрия Левады в июле 2005 г.: 35% респондентов отметили, что мигранты

---

[1] *Мукомель В.* Экономика нелегальной миграции в России // Демоскоп, № 207–208. 2005.

[2] В. Путин на встрече с лидерами партии «Единая Россия» 17 ноября 2006 г. назвал цифру в 10 млн мигрантов в стране, из которых только около 500 тыс. зарегистрировано. При этом он отметил, что эта цифра неокончательная, по некоторым данным цифра мигрантов достигает 15 млн человек.

[3] Миграционная ситуация современной России. Лекция Ж. Зайнчковской. 20 января 2005. <http://www.polit.ru>.

[4] *Черненцов Е.* Трудовая миграция: зло обернуть во благо //Московская среда, № 34, 20–26 сентября 2006.

[5] *Тюрюканова Е.* Трудовая миграция в России // «Отечественные записки», 2004, № 4, С. 62.

занимают рабочие места, где могли бы работать местные жители, а каждый пятый считает, что «мигрантам меньше платят и они сбивают оплату труда местного населения»[6].

Существует миф, что пришлая рабочая сила — это только неквалифицированная рабочая сила, занимающая на рынке труда непрестижные и низкооплачиваемые рабочие места, не требующие высокой квалификации. Действительно, среди мигрантов квалифицированным трудом заняты не более пятой части[7]. Но в настоящее время возрастает доля привлечения из-за границы труда специалистов (врачей, учителей, инженеров-строителей, авиаконструкторов и т. д.), которые согласны жить в отрыве от семьи, в общежитиях и работать за относительно низкую оплату, в частности в Москве за 12–15 тыс. руб. Выгодное работодателям занижение оплаты труда специалистов ведет к деградации столичного рынка труда: москвичи, не выдерживая конкуренцию с дешевой рабочей силой, либо деквалифицируются и меняют профессию, либо ищут работу за границей — отсюда утечка умов, в особенности среди молодежи.

Иммиграция становится фактором эмиграции. Так, если за период с 1971 г. по 1986 г. из СССР выехало 360 тыс. человек, то в 1990–2005 гг. в результате безвозвратной миграции Россия потеряла свыше 1 млн граждан. При этом на рубеже тысячелетий поменялся этнический состав эмигрантов. В нем количественно стали преобладать русские, в начале 1990-х гг. составлявшие менее 20%. Если же учесть достаточно высокие качественные характеристики большинства выезжающих из России, придающие процессу эмиграции характер «утечки умов», ущерб, наносимый человеческому капиталу страны, приобретает черты весьма реальной угрозы[8]. По результатам опросов выпускников ведущих естественно-технических вузов (МГУ, МФТИ, МИФИ, МАИ и других), более половины из них желали бы эмигрировать, а 10–12% уже имеют конкретные предложения работы за границей. После стажировок и практики до 10% студентов российских ведущих вузов остаются за рубежом[9].

При этом «утечка умов» на Запад не может быть скомпенсирована большим количеством неквалифицированной и культурно чуждой рабочей силы с юга. Поэтому прав С.С. Сулакшин, когда пишет, что из России уезжают «наиболее образованные и квалифицированные люди в более успешные страны, а притекает прямо противоположный контингент из менее успешных стран. Даже отсюда следует, что планы некоторых «стратегов» о массовой иммиграции в Россию приведут к очевидным и очень тяжелым последствиям»[10].

О неравных условиях конкуренции на рынке труда. В теоретическом плане следует различать два явления — заниженную оплату труда мигрантов и демпинг оплаты труда. В первом случае мы констатируем, что труд мигрантов оплачивается ниже стоимости рабочей силы (цены труда), благодаря чему предприниматели извлекают сверхприбыль. Демпинг же означает ухудшение сложившихся условий найма на национальном рынке местных трудовых ресурсов из-за дешевого предложения рабочей силы со стороны мигрантов. Сам

---

[6] Опрошено 2107 респондентов в первой половине июля 2005 г. по репрезентативной для России выборке.

[7] Проблемы незаконной миграции в России: реалии и поиск решений (по итогам социологического обследования), С. 498.

[8] Среди эмигрантов из России высококвалифицированные специалисты и те, кого можно отнести к специалистам потенциальным (аспиранты, стажеры, студенты), составляют около 1/3. В 2004 г. высшее образование имели 19% эмигрантов, тогда как в населении страны старше 14 лет его имеют 16%. (*Метелев С.Е.* Международная трудовая миграция и развитие российской экономики. М.: Юнити, 2006, С. 108–109).

[9] Проблемы развития человеческого потенциала в деятельности Совета Федерации (наука, образование, культура). — Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, 2001, № 9 (140).

[10] *Сулакшин С.С.* Российский демографический кризис: от диагностики к преодолению. М.: Научный эксперт, 2006, С. 31–32.

факт низкой оплаты труда мигрантов и практически полного отсутствия социальных гарантий признается сторонниками благотворного влияния миграции на экономику России. Имеются многочисленные исследования, констатирующие заниженный уровень оплаты мигрантского труда. С чем они не согласны, так это с тем, что дешевый и непритязательный труд (кстати, как правило, по их желанию) ухудшает условия труда национальных кадров. Адепты миграции исходят из двухсекторной модели на рынке труда. В одном секторе, где используется труд мигрантов, низкая оплата, ненормированный рабочий день, не оплачиваются отпуска, отсутствует социальное страхование. В другом секторе, где работают россияне, картина совсем другая: высокая оплата в соответствии со стоимостью воспроизводства рабочей силы, строго нормированный рабочий день, оплата сверхурочных в двойном размере, оплаченный бюллетень и т. п. Эти сектора не связаны друг с другом.

Означает ли заниженная оплата труда мигрантов одновременно демпинговое воздействие на заработки граждан России?

Вообще говоря, чтобы доказать, что дешевая рабочая сила мигрантов приводит либо к падению заработков аборигенов, либо к вытеснению их с рынка труда, нет необходимости обращаться к сложным теоретическим рассуждениям, а достаточно обратиться к азам экономической науки. И для марксистской политэкономии, и для экономикса математической аксиомой является утверждение, что при условии отсутствия каких-либо институциональных ограничений (профсоюз, антидемпинговая политика государства и т. п.) массовый «вброс» дешевой рабочей силы «извне» имеет непременным следствием падение заработков на рынке труда.

Эта закономерность проявляется в западных странах, в частности в США. Американские экономисты подсчитали, что американские рабочие теряют примерно 200 млрд в год недоплаченной им зарплаты, потому что ставки зарплат снижены из-за нелегальных иммигрантов. Так, на мясокомбинатах оплата труда за 25 лет снизилась с 19 до 9 долл. в час только за счет того, что там стали работать преимущественно нелегальные мигранты[11]. Но если падение заработков американцев из-за наплыва нелегалов на рынок труда наблюдается, то видимо, нет никаких оснований полагать, что в России, где удельный вес нелегальной трудовой миграции в два раза выше, эта закономерность не действует.

Снижение ставок оплаты труда на рынке труда — это не единственное следствие, подрывающее конкурентные возможности местной рабочей силы. Другим и не менее показательным следствием является девальвация и разрушение сложившейся системы социальных гарантий для коренных жителей страны. Поскольку нелегалы столь непритязательны, что соглашаются работать фактически на любых условиях — в отсутствии минимальных мер по охране труда, без отпусков, оплаты больничных и т. д.

Обследования показывают, что заработки незаконных мигрантов не более чем на 15–20% отстают от средней номинальной заработной платы в России. По другому обследованию, около 50% мигрантов считали, что их оплата труда такая же, как у местных работников[12]. Но это вполне объяснимо: те мигранты, которые в силу квалификации, образования, сферы занятости не могут претендовать на российскую зарплату, компенсируют это более интенсивным трудом. Иначе говоря, снижение оплаты зачастую носит неявный скрытый характер и для его обнаружения необходимо исследовать уровень и динамику почасовой оплаты труда, что позволит элиминировать влияние продолжительности рабочего дня и рабочей недели. Средняя продолжительность рабочей недели миг-

[11] *Злобин Н.* Выступление на радиостанции «Эхо Москвы», 2 мая 2006 г.

[12] Проблемы незаконной миграции в России: реалии и поиск решений (по итогам социологического обследования), С. 130.

[13] Принудительный труд в современной России. Нерегулируемая миграция и торговля людьми, С. 59.

рантов составляет, по данным Е. Тюрюкановой, 66 часов[13]. Особенно распространена такая практика среди мигрантов, прибывших на заработки на небольшой срок. Исключение составляют трудовые мигранты из Средней Азии, занятые на самых тяжелых, неквалифицированных работах и нещадно эксплуатируемые; им даже за счет удлинения рабочей недели не удается выйти на средние заработки россиян[14].

О рыночной и полной эффективности нелегальной миграции. Проблема экономической выгоды или невыгоды нелегальной миграции весьма сложна, поскольку на труде нелегалов «завязаны» разные субъекты, интересы которых порой прямо противоположны.

Для предпринимателей нелегальная рабочая сила — источник дополнительной прибыли. Использовать дешевую рабочую силу выгодно. Овчинка стоит выделки — величина прибыли оправдывает риск. Действующее российское законодательство, конечно же, обязывает работодателя легализовать своих работников. Повысились штрафы за незаконный наем на работу иностранцев, а уголовная ответственность таких работодателей — до 5 лет лишения свободы. В России даже создается единая информационная система учета иностранных рабочих. Но на практике хозяин строительного объекта — это генеральный подрядчик, у которого не числится ни один рабочий, все работы ведутся субподрядчиками. А субподрядчики в основном это фирмы-однодневки. В результате работодатель предпочитает российскому работнику с его правами и претензиями на всякого рода социальные пакеты и сложившийся заработок в рамках определенной профессии малопритязательную и нескандальную рабочую силу из стран ближнего Зарубежья. Нет сомнений, что, скажем, наши строители в профессиональном плане превосходят молдавских или среднеазиатских коллег. Но в современных условиях строительному бизнесу безразличен уровень профессионализма рабочих, его интересует прибыль. По этой причине берут на работу тех, кому можно меньше платить и кто побесправней. В результате в безработные попадают потенциально конкурентоспособные российские работники, не согласные на мизерную оплату труда без минимума социальных гарантий.

Для посредников по доставке нелегальной рабочей силы к месту ее использования этот криминальный бизнес приносит баснословные прибыли и позволяет процветать современному виду рабства, которое реально существует в России, но не признается официальной властью. У гастарбайтеров нет трудовых договоров, разрешения на работу, при этом — полное отсутствие социальной защиты и медицинской помощи. Это люди, которых нет, короче, «поручик Киже». Если мы здесь наведем порядок, то спрос на иммигрантов, которые должны сюда приезжать легально, оформляться и получать соответствующий уровень заработной платы, платить социальный налог и иметь все права и обязанности российских граждан, так вот, спрос на таких иммигрантов будет намного, на порядок меньше, чем спрос, который сегодня возникает искусственно за счет криминализации рынка труда[15].

Для коррупционеров из государственно-властных структур нелегалы — постоянный источник незаконных доходов (взятки, откаты и т. п.).

Для самих мигрантов выгодность нижней границей оплаты их труда является уровень зарплат в стране, откуда они приехали. Поскольку этот уровень без сомнения ниже, чем в России, то они соглашаются на более низкую оплату труда, чем местная рабочая сила. Выгода для самих мигрантов заключается в разнице между реально получаемой оплатой труда в России и той, которую они получили бы за такой же труд в своей стране. В то же время в России нет таких гастарбайтеров, которые не хотели бы легализоваться. В пиковых ситуациях проигравшей стороной всегда будут сами работники. К тому же они ли-

[14] *Мукомель В.* Указ. соч.

[15] *Глазьев С.* Выступление на Радио «Эхо Москвы», 4 мая 2006 г.

шены возможности правовой защиты со стороны государства и профсоюзов. Но от них ничего не зависит. Во-первых, работодателям невыгодно это делать, т. к. за каждого нанятого иностранца-работника необходимо платить налог, во-вторых, такая легализация противоречит интересам в значительной мере мафиозного посреднического бизнеса.

Безусловно, проигравшей стороной в случае нелегальной миграцией является *государство как субъект национальных интересов*. Оно не получает налоги от нелегалов, деформируется национальный рынок труда, криминализируется бизнес, процветает коррупция, усиливается межнациональная напряженность.

Целесообразность и эффективность рабочей силы мигрантов не могут быть оценены в отрыве от оценки состояния и перспектив развития национальных трудовых ресурсов: их численности, структуры в самых различных разрезах, динамики. Скажем, привлечение иностранной рабочей силы в ущерб подготовке и использованию собственных кадров может привести (и приводит) к снижению общего квалификационного уровня на национальном рынке труда. Здесь действует закон сообщающихся сосудов. Ослабление интереса бизнеса к национальным кадрам компенсируется соответствующим увеличением потребности в рабочей силе гастарбайтеров.

Имеется и другой аспект измерения *конкурентоспособности мигрантского труда*, связанный с различением предпринимательских (рыночных) и полных издержек, и соответственно, рыночной и полной эффективности. Дело в том, что в современных условиях коренным образом меняется подход к определению эффективности экономической деятельности. Ее теперь нельзя сводить к конкурентоспособности отдельных производителей, ибо выигрыш на одном направлении может сопровождаться многократно перекрывающими его потерями на других направлениях. «Возникает вопрос об «общей эффективности», нарастает необходимость учета совокупности разноуровневых факторов»[16].

С этой точки зрения с известной осторожностью следует относиться к выводам ученых из Гарвардского Университета (США), о положительном влиянии наплыва неквалифицированных мигрантов на экономику страны. Суть их теории заключается в следующем: приезжие малоквалифицированные иностранцы получают работу и освобождают высококвалифицированных жителей от занятий подобным непрестижным и низкооплачиваемым трудом. К примеру, они устраиваются нянями, а освободившиеся от опеки над детьми мамы с высшим образованием получают возможность работать, принося пользу семейному бюджету и экономике в целом. Авторы исследования пришли к выводу, что государство, которое может сделать так, чтобы малоквалифицированные мигранты составили 7% от общего количества рабочей силы, имеет шансы повысить размеры своего валового внутреннего продукта на 1.2%[17]. Такая оценка представляется излишне узкой и не учитывает комбинацию всего многообразия факторов, относящихся к национальному, региональному и фирменному уровням.

Когда некоторые экономисты и демографы настаивают, что России в год нужно принимать по 1 млн человек и при этом сообщается, что эта рабочая сила будем необыкновенно дешевая, то в расчет берется непосредственная стоимость рабочей силы только работодателя. Но при этом забывают о последующие общественных издержках общества, связанных с существованием носителя рабочей силы — мигранта. О них, конечно, вспомнят, но потом, когда будет — как во Франции — уже поздно. В этой связи можно провести экологическую аналогию: завод работает без каких-либо очистных сооружений — ведь это жизненно необходимо для улучшения его показателей, а если вся река ниже по

[16] *Куликов В.В.* Нынешняя модель глобализации и Россия. — Российский экономический журнал, 2002, № 10, С. 67.

[17] Парадоксы миграции, Вашингтон Профиль, 2007, 6 февраля. <http://www. washprofile. org/ru/node/5839>.

течению отравлена — это уже забота общества и государства, пускай они и раскошеливаются на очистку. Если же руководство завода вынуждено калькулировать также и долгосрочные последствия своей производственной деятельности, характер принимаемых решений может оказаться иным, а работа без очистных сооружений — делом совсем не таким дешевым, как казалось.

Следует согласиться с высказанным уже в печати мнением, что прежде чем требовать миллион мигрантов в год, следовало бы представлять и альтернативные варианты, причем все они должны быть обсчитаны по единой методике — с учетом долгосрочных издержек. Это и вариант с миграцией коренного русского населения из депрессивных регионов с застойной безработицей (а это практически все области Нечерноземья), который почему-то вообще не рассматривали, хотя принцип «плати деньги, и люди потянутся к тебе» вроде бы никто и не отменял. Следует более энергично и не только на словах ставить вопрос о репатриации людей русского языка и культуры. Конечно, и в случае с репатриантами, и в случае с провинциалами изначально более высокие издержки на зарплату и обустройство обернутся очень существенной экономией на интеграции[18].

Вообще говоря, с точки зрения экономиста *наиболее эффективны те хозяйственные системы, которые сталкиваются с недостатком ресурсов*. Причем страна, в которой рабочая сила также является дефицитом, вынуждена очень бережно относиться и к этому ресурсу. Именно так и поступают и в Японии, и в европейских странах. Если в 1950 г. показатель производительности составлял в Италии 34% от уровня США, в Германии — 35%, а во Франции — 45%, то к середине 1990-х гг. он достиг 85, 95 и 102%, соответственно[19].

О мерах по снижению уровня нелегальной миграции. Необходимо резко уменьшить потребность в мигрантах. То количество мигрантов, которое ежегодно прибывает в страну, Россия не в состоянии интегрировать. Не случайно говорят, что критическая точка — около 20% мигрантов в регионе. При превышении этой доли возникают:

а) этнические конфликты;

б) затрудняется интеграция чужеземцев в российскую культуру, а вместо этого образуются этнические анклавы, порой весьма агрессивные.

Технологические возможности для интеграции мигрантов увеличатся, если, во-первых, уменьшить общее количество мигрантов на базе улучшения использования национальных трудовых ресурсов; во-вторых, при приглашении мигрантов акцент делать на русскоязычное население в странах СНГ.

Трудовая миграция должна удовлетворять двум экономическим критериям. Использование рабочей силы мигрантов должно, во-первых, прямо или косвенно содействовать возрождению экономики России, во-вторых, не мешать использованию национальных трудовых ресурсов. Использовать мигрантов допустимо и целесообразно лишь в тех нишах рынка труда, на которые не предъявляет спрос национальная рабочая сила. Отсюда следует, что основным при планировании потребности в мигрантах должен быть балансовый метод на основе остаточного принципа. Есть и третий — возможно, наиболее важный — критерий: миграция не должна разрушать национально-культурную идентичность России. По экспертным оценкам, вживание мигрантов в российскую среду возможно лишь при условии, что доля мигрантов в составе населения не превышает 20%.

На наш взгляд, снижение потребности в мигрантах может быть достигнуто тремя способами: повышением эффективности использования национального трудового потенциала; сокращением утечки специалистов за границу; политикой «фильтрации» и регулирования миграционных потоков.

Безусловно, главное направление — *эффективность и рациональность использования национальных кадров*. Приток миг-

[18] *Соколов М.* Я не настолько богат, чтобы покупать дешевую рабочую силу. — «Эксперт», 2005, № 44.

[19] *Иноземцев В.* Политэкономия европейской иммиграции. — Профиль, 13 февраля 2006 г.

рантов существует в стране параллельно с безработицей. Огромные резервы имеются в *порах* российского рынка труда. Существуют нестыковки между трудоизбыточными и трудодефицитными регионами. Повышение внутрироссийской мобильности трудовых ресурсов, с одной стороны, снизит потребность в притоке кадров из-за границы, а с другой, позволит улучшить качество отбора. То есть, прежде чем приглашать из-за границы, стоит подумать, есть ли возможность привлечь людей из той же Рязани или Тамбова, например, для работы в Подмосковье. Естественно, эта задача тесно связана с созданием условий для привлечения и закрепления работников на новых местах (оплата труда, социальный пакет, квартира или льготный кредит и т. п.). Более тесно следует сотрудничать (особенно промышленным предприятиям) с региональными службами занятости. Имеются многочисленные примеры, когда предприятия не обращаются в эти службы, а привозят из Украины и Белоруссии рабочую силу, которая в принципе ничем не отличается от стоящей на учете в регионе.

Не меньшее значение имеет рационализация размещения промышленности, в частности ее рассредоточение по регионам. Приближение промышленных предприятий к местам традиционного проживания населения создаст условия для более интенсивного задействования трудовых ресурсов. Не все люди, в конце концов, склонны к перемене места жительства.

Наконец, главное, решать проблему дефицита трудовых ресурсов в нашей стране надо не традиционно экстенсивным путем, в данном случае через привлечение мигрантов, а посредством стимулирования роста *производительности труда*. Резервы здесь есть — по этому показателю мы отстаем от Запада не менее чем в 4–5 раз. На базе роста производительности труда, как показал опыт развитых стран, можно добиться существенной относительной и абсолютной экономии наличных трудовых ресурсов, что создаст возможность их перемещения и реструктуризации в народном хозяйстве.

Нужно отказаться от принципа предоставить возможность поработать в России «где-нибудь и кем-нибудь». В России есть как трудоизбыточные, так и трудодефицитные регионы. Общий, усредненный подход для такой страны не применим. Миграционным службам надо применять тот же подход, что и при распределении социальной помощи: адресность и конкретность. Никакого вала и скопа — все должно быть подсчитано. Возможно, следует более жестко переходить к квотированию миграции по регионам, отраслям и профессиям. Имеется зарубежный опыт на этот счет. Конечно, возникает опасность зарегулированности и бюрократизации. Но стихия еще более опасна — своей непредсказуемостью и иррациональностью. С этой точки зрения заявительный характер миграции неприемлем. И дело не только в том, что это лазейка для наркоманов, бандитов и т. д. Главное — миграционные потоки пойдут не туда, куда нужно стране.

Политика в отношении мигрантов должна быть *гибкой*, что предполагает ее ужесточение и либерализацию в зависимости от потребности в рабочей силе. В этой связи следует шире использовать западный опыт подобной политики. Так, в Европе жесткие ограничительные меры были введены в конце 1980-х гг. и дали ощутимый эффект. За 1991–1993 гг. приток иммигрантов из-за пределов стран ЕС сократился вдвое (с 1,5 млн до 790 тыс. человек в год) и достиг 680 тыс. человек в 2000 г.; количество лиц, получивших статус беженцев, снизилось на протяжении 1990-х гг. в 4 раза.

Наконец, должны быть усилены экономические меры противодействия нелегальной миграции. Это прежде всего разработка, введение и контроль за соблюдением *антидемпингового законодательства*, которое запрещало бы работодателю намеренно снижать заработную плату. Статья 18 Федерального закона № 115-ФЗ от 25 июля 2002 г. «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» закрепляет принцип приоритетного использования национальных трудовых ресурсов, но, как показывает практика, этого уже недостаточно. По-прежнему актуальна и задача ужесточения *экономических санкций* за незаконное использование иностранной рабочей силы.

Гуманитарная наука и идеология

В.М. Межуев

доктор философских наук

Понятия «гуманитарная наука» и «идеология» имеют длительную предысторию, хотя и без завершающего финала. Каждое из них до сих пор вызывает противоречивые суждения и оценки. Во всяком случае, они обозначают собой разный, во многом не пересекающийся друг с другом круг проблем. Для одного решающим является вопрос о соотношении гуманитарных и естественных наук, для другого — вопрос о соотношении идеологии и вообще науки. Смысл первого вопроса, как я полагаю, может быть правильно понят лишь в контексте образовательного процесса, смысл второго — в контексте политической конкуренции и борьбы за власть. Попытаемся вкратце разобраться в каждом из них.

Под гуманитарной наукой (или, точнее, науками) принято понимать «науки о человеке», отличая их от естественных наук. Именно такого ее понимания придерживаются авторы недавно вышедшего под грифом Института философии РАН сборника статей «Наука глазами гуманитария» (М. 2005), среди которых известные специалисты в области теории познания и методологии науки. В оценке современного состояния гуманитарного знания они исходят из следующих двух постулатов: во-первых, в отличие от традиционной гуманитаристики, ограничивавшей себя преимущественно изучением и интерпретацией письменных текстов, современное гуманитарное знание охватывает всю область антропологических и социальных исследований; во-вторых, происходит определенная интеграция естественных и гуманитарных наук, их сближение и даже слияние, если не по предмету, то по методу, названное одним из авторов «методологическим изоморфизмом». Подобной оценкой можно было бы и ограничиться (и, очевидно, она в чем-то соответствует действительности), если бы за ней не скрывалось игнорирование природы и специфики гуманитарного знания. Называть гуманитарными все науки о человеке в буквальном смысле, конечно, можно, но в содержательном плане совершенно неверно и бездоказательно.

Мои возражения на этот счет сводятся к следующим:

1) Человек в своей значительной части есть явление природы, и потому не все, что касается человека, есть предмет гуманитарных наук. Многое в нем находится в ведении естественных наук. К какому классу наук отнести, например, биологию, физиологию, анатомию, медицину, генетику и даже психологию? Считать их тоже гуманитарными науками? В равной мере это относится к различным теориям антропогенеза. Никогда не считал теорию происхождения видов Дарвина, включающую в себя и происхождение человека, гуманитарной наукой.

2) Не все науки, изучающие общественные явления и процессы, также являются гуманитарными. К гуманитарным наукам не относятся, по моему мнению, все то, что принято называть экономическими, социальными, политическими науками. По методам исследования (математическим и статистическим) они могут, действительно, в ряде случаев приближаться к естественным наукам, но это лишь доказывает их отличие от собственно гуманитарного знания. Университетские факультеты и кафедры, представляющие эти дисциплины, называются гуманитарными больше в силу традиции, идущей из прошлого, чем по существу дела. Разрабатываемые в этих науках теории индустриального, постиндустриального, массового, информационного общества, концепции модернизации и глобализации, не являются гуманитарными, хотя, несомненно, касаются человеческих судеб. Природные процессы также влияют на человека, но от этого еще не становятся предметом гуманитарного знания.

3) Труднее доказать отсутствие гуманитарной составляющей в антропологической науке — этнологии и этнографии. Антропологи на Западе, изучающие народы с дописьменной культурой, хотя порой и причисляют себя к гуманитариям, стремятся по методам исследования сблизить свое знание с естественнонаучным. Примером может служить К. Леви-Стросс с его структурной антропологией, а также все направление структурализма и постструктурализма, названное Л. Альтюссером теоретическим антигуманизмом. М. Фуко неслучайно заявил о «смерти человека» в качестве «теоретической эпистемы» современного научного дискурса.

Не только естественные науки, но большая часть общественных наук не изучают человека в том его качестве, в каком он является предметом гуманитарного знания. Что же это за качество? Чтобы ответить на этот вопрос, надо предварительно уяснить генезис гуманитарного знания с момента сделанного когда-то гуманистами эпохи Возрождения «открытия человека».

1. От гуманистов к гуманитариям

Вначале были гуманисты. Так назывались образованные люди эпохи Возрождения, пришедшие на смену «средневековым интеллектуалам» (богословам и схоластам) и взявшие на себя задачу изучения и комментирования античных (классических) текстов[1]. Они как бы открыли в античном греке, т. е. язычнике, такого же человека, как они сами, живущие и воспитанные в христианской вере. Тем самым было положено начало отделению светской культуры от религиозного культа. Гуманизмом, собственно, называется признание в человеке иной веры и культуры равного себе и столь же полноценного существа. Вместе с тем под гуманизмом понимают особое мировоззрение, в центре которого — человеческая личность, имеющая *в самой себе* причину собственного происхождения и существования. В отличие от античного космоцентризма и средневекового теоцентризма гуманизм утверждает *антропоцентристскую* картину мира. В ней человек заполняет собой все пространство между природой и Богом, землей и небом, представая тем самым не как сочетание двух разнородных субстанций — природной и божественной, телесной и духовной («полузверь, полуангел»), а как особая субстанция, не сводимая к двум первым. В этом, собственно, состояло главное открытие гуманизма, получившее название «открытия

[1] См. на эту тему: *Ле Гофф Ж.* Интеллектуалы в Средние века. Пер. с франц. М., 1997.

человека». По словам Я. Бурхардта, «именно в Италии эпохи Возрождения человек и человечество были впервые познаны в их глубочайшей сущности. Уже одного этого достаточно, чтобы проникнуться вечной благодарностью Ренессансу. Логическое понятие человеческого существовало с давних пор, но только Возрождение вполне познало суть этого понятия»[2].

Человек, как его понимали гуманисты, есть существо, не имеющее никакой заранее данной ему сущности: он может уподобить себя животным или ангелам, как пожелает, но в любом случае есть результат собственного творения, т. е. свободное существо. В этом и состоит его бытие, его собственная человеческая природа, отличающая его от животных и ангелов. Этим не отрицалась причастность человека к природному и божественному мирам, но между ними открывалось особое пространство, не сводимое целиком ни к тому, ни к другому, образующее собой, наряду с «царством Бога» и «царством природы», «царство человека». В границах этого «царства» человек существует не как природное или сотворенное Богом существо, не как представитель той или иной социальной группы, носитель определенной социальной роли в обществе (крестьянин, ремесленник, священник, рыцарь и пр.), а как индивид, свободно избирающий свой жизненный путь и придающий себе свой собственный образ. Если в Средние века человек, по словам Бурхардта, «воспринимал себя лишь как расу, народность, партию, корпорацию, семью или как какую-либо другую общность», то в Италии он «стал духовной *личностью* (individuum) и осознал себя в этом качестве»[3]. Гуманизм утверждал право человека быть ни на кого не похожей личностью, индивидуальностью, чье главное достоинство заключается в ее способности к творчеству и том мастерстве, с каким оно осуществляется. Индивидуально окрашенный тип деятельности и сегодня служит нам эталоном, образцом подлинно культурного творчества, синонимом самой культуры[4].

Индивидуализм, родившийся в эпоху Возрождения, не следует смешивать с так называемым «буржуазным индивидуализмом» Нового времени — индивидуализмом частного лица — нашедшим свое обоснование в идеологии Просвещения. Гуманистический индивидуализм неотделим от *универсализма*, т. е. от представления о человеке как универсальном субъекте деятельности, равном в своем творчестве не части, а целому, всему мирозданию, которое он охватывает своим умом и талантом. Индивидуальность — не каждый индивид в своей отдельности и единичности, а существо, способное мыслить и действовать всеобщим образом, явление, скорее, духовное, а не природное. По словам Л.М. Баткина, ««универсальный человек» Возрождения — это не личность в новоевропейском понимании», а «индивид, разросшийся до «безграничности», т. е. до отрицания индивидности»[5]. Открытие подобной, не знающей границ человеческой субъективности, которую не надо смешивать ни с физической или психической, ни с божественной природой человека, стало, собственно, главным открытием гуманистики.

Интерес к человеку является преобладающим для гуманистической мысли. Соответственно в глазах гуманистов возрастает значение тех областей знания, которые напрямую связаны с познанием человека — филологии, риторики, истории, этики. В своей совокупности они получили название «studia humanitatis». Знание о человеке оценивается гуманистами намного выше любого другого знания. Так, Франческо Петрарка — родоначальник гуманизма — равно не приемлет ни средневековой

---

[2] *Бурхардт Я.* Культура Италии в эпоху Возрождения. М., 1986. С. 306.

[3] Там же. С. 122.

[4] По словам русского медиевиста и историка культуры П. Бицилии, «Ренессансу принадлежит обоснование индивидуализма... Человек Ренессанса — художник,.virtuoso, проявляющий свое virtu в сфере искусства, которое, правда, служит органом познания мира и жизни, но само находится вне мира и вне жизни» (*Бицилии П.М.* Место Ренессанса в истории культуры. СПБ., 2000. С. 149).

[5] *Баткин Л.М.* Итальянское Возрождение в поисках индивидуальности. М., 1989.С. 134.

схоластики, ни естественных наук. «…К чему, — спрашивает он, — знать свойства зверей, рыб и змей, если не знать или не желать узнать природу человека, ради чего мы рождены, откуда приходим и куда идем»[6]. Изучение человека противостоит и бесполезным попыткам проникнуть в мир природы, и тщетным усилиям человеческого разума открыть для себя тайну Бога. «Загадки природы, непостижимые тайны Бога, которые мы принимаем со смиренной верой, они (схоласты — В.М.) тщатся понять в хвастливой гордыне, но никогда не достигают этого и даже не приближаются к этому»[7].

Гуманизм, следовательно, — это самопознание (или самосознание) человека в его собственном существовании и качестве. Но каким образом человек может достигнуть такого самопознания, что будет служить ему предметом и источником знания о самом себе? Ведь не каждый сам для себя является таким предметом. Выработать знание о человеческой природе путем простого наблюдения над собственным поведением (подобно тому, как мы наблюдаем природные процессы и явления) вряд ли возможно. Индивид открывает в себе человека в процессе общения, встречи с другими людьми. Источником нашего знания о человеке всегда служит другой человек. Но где, в каком опыте дан нам этот другой?

Как Бог открывается человеку посредством, прежде всего, изреченного им божественного Слова («В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог», сказано в Евангелии от Иоанна), так и человек открывается другому человеку в словах, запечатленных в словесных текстах. Никакого иного источника нашего знания о человеке просто не существует. В письменных текстах античных — преимущественно греческих — авторов гуманисты нашли подтверждение тому, что они считали отличительным признаком человека — наличия у него способности к самостоятельному и свободному творчеству. В этом смысле они и противопоставили себя средневековым интеллектуалам с их склонностью к абстрактной и во многом схоластической мысли. «Гуманист, — отмечает Ле Гофф, — по сути своей является антиинтеллектуалистом. Он более литератор, чем ученый, скорее фидеист, чем рационалист. Единству диалектики и схоластики он противопоставляет другую пару: филология-риторика»[8].

Усмотрев отличительную особенность человека в его способности выражать свои чувства, настроения, мысли посредством слова, «изящного слога», гуманисты и обрели качество гуманитариев — людей, способных понимать, комментировать, интерпретировать эти тексты. Если толкование священных текстов, прежде всего, Библии (экзегетика) было в Средние века делом преимущественно теологов, то толкование профанных (светских или мирских) текстов породило особую группу образованных людей — гуманитариев. Способы и методы работы с письменным текстом получило обобщенное название *герменевтики* — искусства понимания любых письменно зафиксированных проявлений человеческой жизни (или человеческого духа). Впоследствии В. Дильтей превратит герменевтику в основной метод познания «наук о духе». Но в любом случае гуманитарий — это одновременно творец и знаток текстов, отмеченных печатью неповторимого коллективного или индивидуального авторства. Будучи создателем и хранителем большой традиции письменной культуры, он представляет в своем лице и тех, кто сочиняет, пишет эти тексты (писателей, поэтов, философов), и тех, кто их толкует (филологов, историков, литературоведов и пр.).

Начиная с эпохи Возрождения, знание текстов античных авторов, признанных классическими (образцовыми), стало обязательным признаком образованного человека. Соответственно изучение языков,

[6] Цит. по: *Гарэн. Э.* Проблемы Итальянского Возрождения. М., 1986. С. 45.
[7] Там же.
[8] *Ле Гофф Ж.* Интеллектуалы в Средние века. С. 197.

позволяющих читать эти тексты, получило название классического, или гуманитарного, образования, а необходимые для него образовательные дисциплины очертили круг так называемых гуманитарных наук. Гуманитарным стали называть всю область словесного (письменного) творчества и связанного с ним образования, которое следует отличать от образования теологического и специально научного — юридического, медицинского, физико-математического и пр. В англоязычной литературе понятие «гуманитарный» до сих пор используется в сочетании не столько с наукой (science), сколько с искусством — «Humanities and Arts»[9]. И только в XIX в. в академических заведениях Франции и Германии виды интеллектуальной деятельности, охватываемые данным понятием, приобрели название «науки».

«В англо-американской традиции, — как подчеркивает Х.У. Гумбрехт, — …гуманитарные науки не обязаны быть «научными». Наука («science») в английском понимании этого слова исключает гуманитарные науки», а в переводе на английский язык немецкое слово «Literaturwissenschaft» выглядит оксюмороном[10]. Английское «Humanities and Arts» восходит к «свободным искусствам» средневековых университетов. Что же касается наук о человеке («моральных наук», по терминологии Юма и Милля), то в плане научности они ничем не отличаются от естественных наук. Те и другие базируются на индуктивной логике. Лишь во Франции и Германии под воздействием перестроечных процессов в системе высшего образования эти науки получат особый познавательный статус. Во Франции понятие «les sciences humaines» восходит к институциональной перестройке университетов в начале XIX в. под влиянием идей «энциклопедистов». В этой версии оно обозначало весь комплекс общественных наук в отличие от наук естественных. В Германии в рамках Берлинского университета движение за отделение наук, получивших название «Geisteswissenschaften» («наук о духе»), от наук естественных, начинается лишь с конца XIX в. «Науки о духе», если и являются науками, то совсем в другом смысле, чем науки естественные. Их целью является не открытие общих законов, управляющих массой частных случаев, а выявление однократности, неповторимости, индивидуальности того или иного события или явления в духовной истории человечества, как они запечатлены в письменных свидетельствах. В таком значении эти науки и называются гуманитарными.

Гуманитарий, следовательно, — это прежде всего специалист по письменному языку, который приходит на смену устной речи. А поскольку в русле традиции письменной культуры сложилось то, что принято называть национальными культурами (национальные литературные языки и национальные литературы), его можно назвать специалистом по национальной культуре. «Гуманитарные науки, — по определению М.М. Бахтина, — науки о человеке в его специфике, а не о безгласной вещи и естественном явлении. Человек в его человеческой специфике всегда выражает себя (говорит), т. е. создает текст (хотя бы и потенциальный). Там, где человек изучается вне текста и независимо от него, это уже не гуманитарные науки (анатомия и физиология человека и пр.)»[11]. Тексты читаются, понимаются, интерпретируются. Все эти виды работы с текстом образуют методологический арсенал гуманитарной науки под общим названием *герменевтики*.

С этой точки зрения, гуманитарные науки отнюдь не покрывают всего пространства культуры. То, что Г. Риккерт называл «науками о культуре», а В. Дильтей «науками о духе», или историческими науками, выходит далеко за пределы гуманитарного знания. Ведь культуры

[9] *Гумбрехт Х.У.* Ледяные объятия «научности», или Почему гуманитарным наукам предпочтительнее быть «Humanities and Arts». В журн. НЛО. 2006. № 81.
[10] Там же.
[11] *Бахтин М.М.* Эстетика словесного творчества. М., 1979. С. 285.

существуют в традиции не только письменной, но и устной речи (мифы, верования, фольклор, обычаи и пр.) и, следовательно, изучаются в таком качестве не только историками и филологами (посредством анализа письменных текстов) но и этнологами — в процессе непосредственного наблюдения за жизнью первобытных народов. А этнология, как уже говорилось, с большой натяжкой может быть отнесена к гуманитарному знанию. В равной мере культура, создаваемая и транслируемая электронными средствами массовой информации — так называемая массовая культура, образует предмет особого блока знания — социологического, который также не назовешь гуманитарным.

Произведения устного народного творчества не имеют именного авторства, анонимны, безымянны, являются как бы продуктом коллективного творчества. Если этносы (народы) могут быть названы коллективной личностью (здесь личность как бы одна на всех), то массы — безличный коллектив. В отличие от них нации, базирующиеся на письменной (словесной) культуре, являют собой коллектив личностей, в котором каждый обладает правом на свободный культурный выбор и индивидуальное самовыражение. К этнической культуре отдельный индивид приобщается на уровне группы, в которой родился и вырос, к массовой — на уровне безликой, не знающей границ аудитории, к национальной — на уровне собственной индивидуальности. Уже умение читать и писать требует от человека индивидуальных усилий. Принципом существования национальной культуры является оригинальность и неповторимость индивидуального авторского замысла, личность, обладающая собственным видением мира и только ей присущей стилистикой и манерой самовыражения. *Свободная индивидуальность как источник, субъект творческой деятельности* и есть предмет изучения гуманитарной науки. В таком качестве человек не постигается никакой другой наукой, кроме как гуманитарной.

2. Образовательный потенциал гуманитарных наук

Отсюда ясно, что следует понимать под гуманитарным образованием. Непосредственно оно означает привитие человеку навыков общения с письменными текстами (умение читать их, понимать, различать по содержанию и значению, комментировать и пр.), а через них — с авторами этих текстов. Цель гуманитарного образования — духовно образовать человека, придать ему образ, вмещающий в себя всеобщие смыслы и значения, содержащиеся в человеческой культуре, подготовить к самостоятельному мышлению и творчеству в различных областях деятельности. Достигается эта цель посредством освоения всего богатства духовной культуры, как оно представлено в разнообразных письменныхтекстах —литературных,исторических, философских. Прототипом гуманитарного образования стало классическое образование, предполагавшее обучение древним языкам (греческому и латыни) и знакомство с текстами античных авторов. Исторический и филологический факультет потому и являются гуманитарными в точном смысле этого слова, что учат навыкам работы с письменными источниками. Другие факультеты, готовящие специалистов в области общественных — экономических, политических, социологических и пр. — наук, не будучи гуманитарными по своей сути, называются так просто в силу их отличия от естественных факультетов.

Какова же роль гуманитарного образования в системе образования? Оно напрямую связано с действительным предназначением университетского образования, в задачу которого всегда входило не просто подготовка специалистов узкого профиля, но постановка новых вопросов и проблем, формирование творческой мысли, того, что Гумбрехт в своей статье называет «рискованным мышлением». В этом смысле гуманитарное образование противостоит тенденции к прагматизации и утилитаризации образовательной деятельности, ее сведению исключительно к приобретению определенной специальности или про-

фессии. «Гуманитарные науки, — пишет Гумбрехт, — полностью раскрывают свой потенциал не когда формируют стандарты профессионализма или отвечают на извечные вопросы, а когда занимаются тем, что Вильгельм фон Гумбольдт считал функцией университетов в целом, т. е. постановкой новых вопросов и проблем»[12]. Практическое назначение этих наук состоит не в решении проблем повседневной жизни, а в формировании новых, альтернативных способов мышления, позволяющих обществу оставаться открытым для изменений и перемен. «…Интеллектуальные операции, являющиеся привилегиями гуманитариев, подразумевают… отдаленность от практической повседневности…»[13]. Гуманитарий — не специалист по налаживанию и ремонту действующего социального механизма, а интеллектуальный новатор, предлагающий принципиально иные, подчас парадоксальные, пути и способы мышления. «Ибо наше знание о культурах прошлого, наше чтение, например, Платона или Данте бессмысленно и бесплодно, если оно не способствует появлению форм мышления, лежащих вне структур наших повседневных миров»[14]. Не методы «точного мышления», а интуиция, воображение, свойственные искусству и художественной литературе, — вот что составляет отличительную и наиболее важную особенность гуманитарной мысли.

Утилитаризация образования — предмет критики со стороны многих выдающихся русских мыслителей. Еще Карамзин писал: «У нас нет охотников для высших наук. Дворяне служат, а купцы желают знать существенно арифметику или языки иностранные для выгоды своей торговли». По словам министра просвещения времен Александра II и Александра III гр. Д. Толстого, «утилитарность, практическая непосредственная применимость учения для государственных потребностей, составлявшие сущность всех начинаний Петра по учебной части, продолжали и после него руководствовать правительством». Г. Шпет в своих «Очерках развития русской философии» комментирует эти слова следующим образом: «Толстой был в России единственный *радикальный* министр народного просвещения, но и он был всецело утилитарен. И не кто иной, как он, погубил в России идею действительного образования «практическим непосредственным применением»». Шпет добавляет к сказанному: «…не только все правительства и всегда в России смотрели и смотрят на образование с утилитарной точки зрения, но в подавляющем большинстве случаев также смотрело и смотрит само русское общество». Сведение образования к приносимой им утилитарной пользе есть, по словам Шпета, «свойство ума малокультурного».

Прагматизация системы образования влечет за собой его узкую специализацию и излишнюю сциентизацию. Целью же гуманитарного образования всегда было формирование культурной элиты общества, способной сохранять и поддерживать традиции национальной культуры с ее авторской (индивидуальной) речью, языком и письменностью. Образование вообще входит в жизнь человека вместе с появлением письменной культуры. В культуре, транслируемой посредством устного языка, достаточно естественной памяти, органической пластики, природного музыкального слуха, не требующих никакого образования. Главным же институтом письменной культуры является школа (в широком смысле этого слова). В ее задачу входит не только ликвидация безграмотности, но и приобщение человека к письменной культуре, привитие ему навыков работы с разными текстами. Гуманитарное образование, с этой точки зрения, образует самую суть системы образования.

Появление письменности в странах древней цивилизации стало причиной возникновения одного из самых острых социальных противоречий предшествующей истории — между грамотными и безграмотными. В истории дореволюционной

[12] *Гумбрехт Х.У.* Указ. соч.
[13] Там же.
[14] Там же.

России оно известно как противоречие между народом и интеллигенцией. Интеллигенция в России представляла традицию письменной (или национальной) культуры, тогда как народ оставался в традиции устной (этнической) культуры. Подобный разрыв свидетельствует о незавершенном процессе складывания единой русской нации. Национальная культура уже существует, а нации еще нет. Способом преодоления такого разрыва как раз и является образование, позволяющее приобщить к национальной (письменной) культуре все население страны. Гуманитарное образование, о чем часто забывают, — единственно возможный способ создания и сохранения национального единства и целостности. Никакое государство само по себе решить эту задачу не может.

Сегодня, как уже говорилось, наблюдается отчетливая тенденция к сближению гуманитарных и естественных наук, причем с явным доминированием последних над первыми. В нашей стране подобное направление мысли было представлено школой Г.П. Щедровицкого, поставившей своей задачей возвыситься над противоположностью естественнонаучного и гуманитарного мышления. Решение этой задачи представители этой школы связывают с переходом от познающей деятельности к проективно-управленческой, позволяющей, как они считают, конструировать любую социальную реальность, задавать ей необходимые параметры функционирования и развития. О чем свидетельствуют эти и подобные им попытки? На наш взгляд, стремление уподобить гуманитарные науки точным (техническим или естественным) наукам стало следствием кризиса гуманитарного образования, который в свою очередь был порожден кризисом гуманитарной культуры в современном обществе. Можно назвать этот кризис и кризисом гуманизма. Человек в ситуации высокоиндустриального и массового общества исчезает в качестве свободно мыслящего и волящего субъекта, превращается всего лишь в объект познания и управления, подобный всем другим природным объектам. В таком качестве он становится предметом уже не столько понимания, сколько объяснения, приближенного к стандартам естественнонаучного знания.

Итак, гуманитарными следует называть науки в их функции образования индивида как свободной и творчески реализующей себя личности. С этой точки зрения, понятие «гуманитарный» правильнее сочетать не с наукой, а с культурой — гуманитарная культура. Вне культурной функции гуманитарные науки утрачивают свою специфику, становится неотличимыми от других наук. Скажем еще определеннее: превращение гуманитарных наук просто в науки, на подобие естественных, является по существу отказом от гуманитарного образования.

Противоположная тенденция состоит в стремлении повысить качество и самостоятельное значение гуманитарного образования в общей системе образовательной деятельности. В глобализирующемся мире гуманитарные науки берут на себя новую функцию обеспечения межчеловеческой коммуникации и общения на планетарном уровне. Выработка технологии такой коммуникации образует, пожалуй, главное содержание современной гуманитарной мысли. Не управлять людьми, не навязывать им однотипные стандарты поведения и мышления, а способствовать их включению в межиндивидуальную связь, в которой каждый обладает правом на собственный голос и мнение, может услышать и быть услышанным другими — вот что составляет основной поиск гуманитарной мысли на современном этапе. А реализовать этот поиск, придать ему практический смысл может только гуманитарное образование.

Сегодня такая направленность гуманитарного образования становится преобладающей. Современное гуманитарное образование призвано сформировать у людей, принадлежащих к разным культурным мирам, способность понимать друг друга, вступать между собой в диалог. Никакие средства современной электронной коммуникации и связи сами по себе, без соответствующего гуманитарного образования решить эту задачу не могут. И только с учетом подобного направления образовательной деятельности можно провести

разграничительную линию между естественными и гуманитарными науками.

Теперь можно поставить вопрос и о соотношении идеологии и науки. Характер этого соотношения может быть раскрыт, однако, в контексте уже не образования, а политической борьбы за власть.

3. Идеология и наука

Идеология и наука в современном обществе, как я понимаю, — далеко разошедшиеся, институционально, функционально и содержательно не совпадающие между собой виды деятельности. Каждый из этих видов по-своему необходим, но не сочетаем друг с другом в одном лице. Люди, претендующие одновременно на звание ученого и идеолога, воспринимаются в наше время как анахронизм. XX в. сделал очевидным невозможность существования ни научной идеологии, ни идеологической (т. е., по советским понятиям, партийной) науки. Считать таковой только гуманитарную науку (в отличие от науки естественной) — значит, повторять, старый тезис о том, что сфера гуманитарной культуры, включая и искусство, носит классовый характер, идеологически ангажирована и кому-то служит.

В качестве частного лица ученый, разумеется, не свободен от тех или иных идеологических предпочтений, но не этим определяется научность его выводов и обобщений. Нельзя сказать, что либерал мыслит более научно консерватора или социалиста, как нельзя утверждать и обратное. Идеология может стать объектом научного изучения, но еще ни одна из идеологий не покидала политическую сцену под напором науки. Равно как ни одна из них не могла доказать своего научного превосходства над другой. Все идеологии равны перед наукой, и нет такой идеологии, которая для науки была бы более предпочтительна.

В равной мере и занятие гуманитарной наукой (как и искусством) не имеет прямой связи с идеологической (а, значит, и политической) деятельностью. Если гуманитарий грешит этим, то, как правило, в ущерб своему творчеству. Я еще не встречал в своей жизни ни одного серьезного гуманитария (историка, филолога), мечтавшего о лаврах идеолога. Правда, некоторые из них (такие, например, как Л.М. Баткин), увлекшись в перестроечные годы политикой, стали пропагандистами либеральной идеологии, но на этом их связь с наукой и обрывается. Что же отличает идеологию от науки?

Самое очевидное различие состоит в том, что идеологий сравнительно много, тогда как наука, если она, действительно, наука, существует в единственном числе. Истины науки одни и те же для всех времен и народов. О том, что считать научной истиной, можно, конечно, спорить, но в любом случае предполагается, что она одна для всего человечества, т. е. имеет универсальный характер. Истина потому и истина, что не зависит от интересов людей, разделяющих их в социальном, национальном или каком-то ином плане. Идеология же, претендуя также на всеобщность, выражает интересы определенной группы людей. Идеологический спор тем и отличается от спора научного, что первый является спором об интересах (о том, какой из них следует считать главным, господствующим в обществе), тогда как второй — об истине, существующей безотносительно к любому интересу.

Отсюда ясна внутренняя связь идеологии с политикой. Ведь каждая из них стремится утвердить свое превосходство над другими идеологиями, т. е. борется за *власть* над умами, а вопрос о власти в любом случае есть вопрос политический. В доказательство своей правоты идеология, как правило, прибегает не к научным аргументам, а к агитации и пропаганде, в крайних случаях — к принуждению посредством политического насилия. Политический и идеологический диктат взаимно предполагают друг друга. Тот и другой в этом смысле противостоят власти права и закона.

Стремление идеологии представить особенный интерес как всеобщий характеризует ее, по мнению Маркса, как ложную форму сознания. Ложен не сам интерес, а попытка абсолютизировать, увековечить его. Если интересы подлежат научному

анализу и критике, то ложь любой идеологии, согласно Марксу, состоит в превращении интереса в абстрактную *идею*, якобы вещающую от лица абсолютной истины. Здесь возникает важный вопрос о связи идей и интересов, широко обсуждавшийся в истории общественной мысли.

Идеи связаны с интересами, но не тождественны им. Следует, например, различать национальный интерес и национальную идею. Каждый народ, как и каждый человек, имеет свой интерес, но далеко не каждый способен представить свой интерес как идею, имеющую универсальное значение. Вопрос о том, чем должна руководствоваться современная международная политика — балансом национальных интересов или определенными идеями (убеждениями), постоянно дискутируется в политической науке. В интересе выражено то, что народ или человек хочет для себя, в идее — то, что он хочет и для других, в принципе — для всех. Идея, другими словами — это тоже чей-то интерес, но получивший форму всеобщей нормы и правила, заключающий в себе представление о желаемом, должном, необходимом для всех общественном порядке.

По выражению Канта, «идеи не имеют предмета в опыте»: в них представлено не *сущее*, как оно дано нам в опыте, а *должное*. *В* этом смысле идея — не дескриптивное (описательное), а нормативное понятие, существующее для человека в модусе долженствования. В свою очередь должное предстает для человека либо как *цель* его практической деятельности, либо как *ценность*, на которую он ориентирован в процессе этой деятельности. Соотношение ценности и цели («ценностно-рационального» и «целерационального», в терминологии Макса Вебера) в социальном действии — особая проблема, требующая специального рассмотрения. Здесь же отметим, что цели отличаются от ценностей тем, что соотносятся со средствами своего достижения. Цели, которые ставит перед собой человек, предполагают знание им средств их практической реализации, своим же ценностям он верен по самому факту их существования.

Но тогда идеи имеют своим источником не только интересы, но и ценности. Это один из самых сложных вопросов в теории идей и в понимании феномена идеологии. Чем диктуется приверженность людей к той или иной идеологии — их интересами или ценностями? Согласно Канту, идеи укоренены в разуме (являются «целями разума»), или, иными словами, имеют трансцендентальное происхождение. Отсюда неокантианцы сделали вывод, что теория, обосновывающая существование ценностей (или идей), может быть только философией, возвышающейся над всеми науками. Для Маркса же источником идей являются интересы (идеи, как говорил Маркс, посрамляют себя, когда отделяются от интересов), и тогда вся философия, имеющая дело с идеями, оказывается всего лишь идеологией — ложной, неистинной формой сознания. В зависимости от того, как трактуются идеи — как ценности или интересы — решается и вопрос о соотношении науки и идеологии: в первом случае идеология (в лице философии) утверждает себя в общественном сознании как особая и самостоятельная форма социальной деятельности, во втором — она полностью отрицается в пользу науки. В любом случае, однако, идеология не является наукой. Она может опираться на науку, принимать по видимости научную форму, даже выдавать себя за науку, но не тождественна ей по своей сути. Какой же их этих двух вариантов отношения к идеологии — примирительный или отрицательный — является более современным?

Согласно отрицательному варианту, общественное разделение людей на классы, слои, группы приводит и к разделению их сознания, которое затем средствами «знания» оформляется в идеологию. Разделенное, или групповое, сознание (идеология) противостоит «всеобщему», или научному, свободному от социальных, национальных, конфессиональных и прочих границ, претендующему на объективную значимость своих выводов и обобщений, опирающемуся лишь на опытную достоверность и логическую выводимость. Наука, иными словами, — категория логическая или гносеологическая, идеология — социологическая. Понятие идеологии возникло в результате переноса на сознание методов

анализа социальной структуры общества. Можно сказать и так: в данном варианте наука относится к идеологии как бесклассовое сознание к классовому.

Если о научном знании мы судим по его соответствию со своим предметом (т. е. по степени его объективной истинности), то об идеологии — по ее связи с общественным бытием людей. Научное знание обладает свойством истинности, идеология — всегда бытийственна, т. е. укорена в жизненном процессе людей, причем даже независимо от своей истинности, а часто даже вопреки ей. И в «век науки» можно верить в чудеса и пророчества, в мифы и предсказания, в утопические идеалы и цели. И попробуйте доказать людям, что истины науки превосходят те «истины», которым они склонны доверять в своей обыденной жизни. Первые, возможно, и более истинны, но зато со вторыми жить легче. И никакие доводы науки не заставят людей расстаться со своими убеждениями и даже предубеждениями, что объясняется не слабостью доводов, а бытием людей с их коллизиями и противоречиями. Соотнося сознание людей с их общественным бытием, мы и открываем феномен идеологии.

Начиная с Маркса, впервые проанализировавшего этот феномен, идеология становится предметом критики и разоблачения. Ей ставят в вину стремление выдать частный интерес за всеобщий, подчинить своему тотальному контролю «коллективное бессознательное» с целью упрочения, стабилизации существующего социального порядка. Смысл этой критики будет раскрыт Карлом Манхеймом в его классическом труде «Идеология и утопия». Негативное отношение к идеологии сказывалось в том, что этим словом обычно обозначалось сознание чужой группы — тем более, если она была политическим противником — тогда как идеологичность собственного мышления до определенного момента оставалась скрытой, непрояснённой. Свое мышление считалось наукой, чужое — идеологией. Именно на этот период падает полное отрицание наукой идеологии. Лишь после того, как станет очевидной идеологичность любого — не только чужого, но и своего — мышления, идеология начнет трактоваться как неустранимый элемент общественной жизни, как необходимая форма включения людей в общественную связь.

Проблема, следовательно, в том, чтобы научиться жить в обществе с разными идеологиями, т. е. в ситуации идеологического плюрализма. В отличие от науки идеология не может быть одна на всех, а любая претензия на идейный монополизм чревата опасностью тоталитаризма. В этом, собственно, и состоит главная идеологическая «парадигма» современного общества: она не приемлет одной единственной идеологии, исключающей все остальные. По мнению И. Валлерстайна, все великие идеологии Нового времени — консерватизм, либерализм, социализм — представляют собой способ утверждения того нового мировоззрения, «которое мы называем современностью», содержит в себе особый проект современного общества («проект модерна»), который должен придти на смену старому. Все они были вызваны к жизни великими потрясениями Французской революции, пытаясь каким-то образом справиться с вновь возникшими обстоятельствами. Первой по времени стала «консервативная реакция» на Французскую революцию, стремившаяся хоть как-то минимизировать ущерб от ее последствий и воспрепятствовать происходившим переменам. Затем последовал либерализм, ставший в оппозицию к консерватизму и сделавший современность своим знаменем. Последним был социализм, который, согласно Валлерстайну, выделился в самостоятельное идеологическое течение с 1848 г. (год выхода в свет «Манифеста Коммунистической партии»), поскольку до того, считая себя также наследником Французской революции, мало чем отличался от либерализма. В качестве критики настоящего с позиции более радикального и ускоренного исторического развития социализм находится в оппозиции к либерализму.

Главное в каждой из идеологий, считает Валлерстайн, — это «*против кого* они выступают», ибо только наличие противника придает им характер сплачивающего и объединяющего идеологического уче-

ния. В настоящее время — в результате структурного кризиса капиталистической мироэкономики и ее перехода в какое-то совершенно новое состояние, сравнимого с крупной «бифуркацией» с неопределенным исходом — судьба всех этих идеологий, уже сейчас заметно сблизившихся между собой, оказывается под вопросом. Возможно, на смену им придет какая-то совершенно новая идеология. «Мы не можем прогнозировать мировоззрение (мировоззрения) системы (систем), которая возникнет на развалинах нынешней. Мы не можем сейчас вести речь о тех идеологиях, которые возникнут, или о том, какими они будут, если они будут вообще».

В трансформированном виде классические идеологии сохраняются и в наше время с характерной приставкой нео-: неоконсерватизм, неолиберализм, новый социализм и пр. Правда, отношения между ними в западном обществе стали менее напряженными и конфликтными. Смена у власти политиков, представляющих эти идеологии, происходит без революционных потрясений и социальных катаклизмов, в рамках одного и того же общественно-политического строя. Признаком стабильности и устойчивости строя является, следовательно, не идеологический монизм, возведенный в общегосударственную догму, а конституционно-правовое устройство государства, равенство всех перед законом.

Сегодня можно наблюдать появление новых идеологий — менее политизированных и выражающих особые интересы разных групп населения. В каком-то смысле они уже не являются политическими идеологиями, рвущимися к власти, предпочитая решать свои задачи методами гражданской инициативы и общественной самодеятельности. Я бы назвал эти идеологии постмодернистскими. Природоохранная деятельность, борьба за мир, права меньшинств в разных областях жизни, женские права, защита прав потребителей и многое другое — вот сфера их интересов. Богатство и разнообразие идейной жизни — важнейший признак укрепления и дальнейшего развития гражданского общества.

Иной остается идеологическая ситуация в России. Принцип идеологического монизма, согласно которому только одна идеология является правильной и может претендовать на господствующее положение в обществе, сохраняется в умах большинства рассуждающих на эту тему людей. Отказ от идейного плюрализма порождает тенденцию к узурпации власти людьми с единой системой идеологических предпочтений. Для либералов, например, лучшая власть — это власть либералов, для коммунистов — власть коммунистов, для консерваторов — власть консерваторов.

Нет слов, каждая идеология, стремясь закрепиться в общественном сознании, претендует на всеобщность своих идеалов, на исключительную правоту своих представлений об общественном благе. Но в реальной жизни люди по-разному думают о том, в чем состоит это благо, что для общества должно стать главной ценностью. Одни превыше всего ценят личную свободу, другие — равенство и социальную справедливость, третьи — величие и мощь собственного государства, четвертые — верность традициям и национальным святыням и т. д. И еще вопрос, какая из этих ценностей более важна, какой из них надо отдать приоритет. Ведь все они по-своему универсальны, хотя и кажутся кому-то несовместимыми. Политическая мудрость в том и состоит, чтобы отдать должное каждой из них, не позволяя ни одной возобладать над другими. В переводе на политический язык такая мудрость и называется демократией.

Демократия, как я ее понимаю, является не идеологией, а политическим институтом, не безразличным к идеологиям, но и не связывающим себя с одной из них. В борьбе с недемократической властью демократия может быть идеологическим лозунгом борющихся с этой властью оппозиционных сил, но, утверждаясь во власти, она перемещается из идеологического в правовое пространство, возвышающееся над всеми идеологиями. Демократическая власть — власть не идеологии, а права, равно обязательного для всех идеологий. Скажут, и право базируется на определенной системе ценностей, например, моральных, что, конечно, верно, но ни мораль, ни право не являются идеологиями, выража-

ющим чей-то особый интерес. Они, как и научные истины, являются универсальными ценностями, не знающими исключения. Вне морали и права любая идеология становится потенциально опасной для общества, а идеологическая борьба превращается в беспринципную борьбу за власть.

Никакой иной ценности, кроме рационально разработанной правовой системы, наука не может предложить государству. Идеологи могут конкурировать между собой в стремлении навязать обществу свою систему ценностей, но ученые обязаны сохранять нейтралитет по отношению к любой из них (свобода от ценностей — необходимое условие научной деятельности), полагая в защите свободного идеологического выбора высшее назначение и достоинство государства. Кто бы ни пришел к власти в России, важно, чтобы она оставалась страной с правовыми порядками и институтами, с демократическими нормами и правилами политического поведения. Без них — все идеологии опасны, с ними — каждая идеология по-своему полезна.

В заключение несколько слов о том, что следует понимать под «высшими ценностями государства». Сошлемся в этом вопросе на Макса Вебера, согласно которому к этим ценностям относится то, что он называл «внутренним оправданием», или «основанием легитимности», государственного насилия. Любое государство использует насилие как средство господства над людьми, и вопрос о том, чем оно оправдано в сознании власти и подчиняющихся ей людей, и есть вопрос о ценностях, которыми руководствуется данное государство. Наиболее общими основаниями легитимности государственного господства являются, по Веберу, авторитет идущей из прошлого традиции — «традиционное господство»; авторитет «вождя», наделенного даром харизмы, — «харизматическое господство»; авторитет рационально установленных законов и правил — «легальное господство». Эта классификация основных форм господства — традиционной, харизматической и легальной — известна, конечно, любому политологу и социологу. «В чистом виде» они, как подчеркивает М. Вебер, нигде не встречаются и реально существуют в некотором смешении и переплетении друг с другом. Можно сказать, что государство основывает свое право на господство (на применение насилия) либо на *традиции*, присущей данной культуре, либо на *вере* в призвание (дар) харизматического лидера управлять государством (то, что у нас в стране назвалось «культом личности»), либо на *нормах и правилах*, устанавливаемых рационально-правовым путем. Но только в последнем случае наука оказывается необходимым условием легитимации господства. То, что основано на традиции и вере, ни в какой науке не нуждается.

Разумеется, во все времена интеллектуалы (мудрецы, философы, ученые) брали на себя роль наставников или советников властвующих правителей (Платон и сиракузский тиран Дионисий, Аристотель и Александр Македонский, Сенека и Нерон, Макиавелли и Цезарь Борджа). Но никому из этих правителей не приходило в голову искать у них оправдания своего права на господство. Лишь с возникновением греческого полиса, объединившего свободных граждан, государство становится объектом особой философской (рациональной) рефлексии — политической философии («Государство» Платона, «Политика» Аристотеля), ставящей перед собой задачу поиска наиболее совершенной формы политического правления. Основанием для нее являются уже не обычаи и привычки старины, не повеления богов, а доводы человеческого разума. Если для Платона наилучшей формой государственного правления была, как известно, власть мудрецов (или философов), знающих, в чем состоит истинное Благо, то для Аристотеля, мыслившего демократически, таким государством является «полития», сочетающая в себе демократичность народной власти с умеренностью олигархической власти в лице просвещенных и добродетельных представителей этого народа.

Уже греки поняли, что власть такова, каковы находящиеся под ее управлением люди (в современной версии этот тезис гласит: «каждый народ достоин своего правительства»), что совершенное государство есть слепок с совершенного — добродетельного, разумного и свободного — человека,

что политика есть прямое продолжение и завершение этики. Хороший правитель тот, кто считается с природой человека, которая образует предмет особого знания — этики. Политика, ориентированная на нравственные ценности и образцы, носит рациональный, но еще не научный характер, поскольку имеет дело не с эмпирическим, а идеальным человеком, т. е. с тем, каким он должен быть, а не каким реально предстает в действительности. Такая политика требует от человека, по терминологии М. Вебера, «ценностно-рационального» типа поведения и действия, когда он, «не взирая на возможные последствия, следует своим убеждениям о долге, достоинстве, красоте, религиозных предначертаниях, благочестии или важности «предмета» любого рода». Подобный человек озабочен не конкретными последствиями и результатами своей деятельности, а ее соответствием разного рода «заповедям» и «требованиям», в обязательном исполнении которых он и видит свой долг. Ценностно-рациональное действие основано «на вере в безусловную — эстетическую, религиозную или любую другую — самодавлеющую ценность определенного поведения, независимо от того, к чему оно приведет».

В Средние века функцию моральной, но уже не рациональной, а сакральной легитимации господства возьмет на себя религия и Церковь. Власть здесь «от Бога» и потому обязана служить Богу, сообразуя свои действия с пожеланиями и наставлениями представляющей Его на этом свете Святой Церкви. Предоставим богословам судить о том, как мыслится взаимоотношение государства и Церкви разными христианскими исповеданиями. Во всяком случае, в своем реальном самоосуществлении власть здесь не нуждается ни в каком научном вмешательстве. Наиболее развернутым философским обоснованием связи этики и политики станет «Философия права» Гегеля, в которой государство «в своем понятии», т. е. в своем идеальном выражении, предстанет как «действительность нравственной идеи». Подобная связь будет оспорена уже гуманистами Возрождения (Макиавелли) а в Новое время представителями уже не философской, а научной мысли, в частности, тем же М. Вебером.

Напомним, чем завершается его знаменитая лекция о политике как «призвании» и «профессии». Может ли политика быть моральной, спрашивает Вебер, если ее средством является насилие? Политика, ставящая себя на службу моральным ценностям, считает он, ничем не отличается от власти тиранов и диктаторов (примером чему ему служат, в частности, большевики). Насилие во имя морали (даже абсолютной морали Нагорной проповеди) есть самый страшный вид насилия: когда-то оно породило инквизицию и крестовые войны, а в XX в. стала источником тоталитаризма. Любая этическая ценность, утверждаемая средствами насилия (а других у государства нет), имеет своим следствием нечто прямо противоположное, влечет за собой подавление свободы и достоинства человеческой личности. Но ведь именно о последствиях морально ориентированное (ценностно-рациональное) действие и не спрашивает, его интересует только мотив. Какая разница, куда приведет это действие, если оно продиктовано добрыми намерениями? Если реальная политика и может быть этической, считает Вебер, то в силу не морального или какого-то другого убеждения, владеющего политиком (этика убеждения), а его личной ответственности за последствия своей деятельности (этика ответственности).

Политик, руководствующийся убеждениями (ценностями), т. е. действующий ценностно-рационально, ответственность за последствия своих действий возлагает на Бога: Бог повелел, а мое дело послушно исполнять Его волю, куда бы это не привело. Политик же, берущий на себя ответственность за последствия своей деятельности, вынужден просчитывать и продумывать цели, которые он ставит перед собой, соотносить их со средствами и другими целями, короче, действовать «целерационально». С этого момента в действия политика и вмешивается наука. Она не предписывает ему цели, которые он ставит перед собой, руководствуясь определенными ценностями, а лишь указывает на рационально допустимые условия ис-

пользования насилия в качестве средства их достижения. А способом рационального использования насилия как раз и является право. Согласно Веберу, не цель оправдывает средство (как у Макиавелли), а только легитимно-правовой характер используемого средства (насилия) оправдывает цель. Иными словами, любое насилие, используемое политиком, должно согласовываться с действующим правом, а судить о степени такой согласованности, как и о правовом характере власти, есть прямая обязанность ученого. Политика, основанная на праве, есть единственно возможная форма сотрудничества политики и науки. Во всех остальных случаях политика либо вообще не нуждается в науке, либо превращает ее в чисто инструментальное орудие своей власти, заставляя ее служить себе на правах послушного и безропотного исполнителя ее воли.

МИФОСОЗНАНИЕ КАК КОМПОНЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

А.В. Косов

кандидат психологических наук, доцент кафедры социальной и организационной психологии Калужского государственного педагогического университета им. К.Э. Циолковского

Фундаментальное значение категории сознания для гуманитарных наук и всей системы современного научного знания в целом несомненна. Социальная динамика XXI в. очевидно демонстрирует роль сознательно регулируемых факторов в решении глобальных задач обеспечения и развития жизни.

Одной из форм массового сознания являются мифы, сказки, предания, заключающие в себе сценарии реагирования на социальные воздействия, воспринимаемые личностью как внешние. Благодаря мифам происходит осознание действительности мира. Осознавая себя частью мира, человек сопереживает ему эмоционально, но т. к. всякое переживание предполагает отождествление себя с объектом переживания, то «Я» человека «разрывается» между различными знаковыми системами, которые могут создавать иллюзорную действительность. Миф позволяет принять реальность через идентификацию и будущее может выступать в качестве формы опережающего отражения, посредством которой человек приспосабливается к еще не наступившим событиям. И.Ю. Черепановой[1] отмечаются следующие особенности структуры мифа: — неопределенность (недосказанность), — наличие чего-то особенного, — амбивалентность (двойственность) формы и содержания описываемого объекта, — стремление к эмоциональной насыщенности описания, — ориентация на «мифологическую» нишу массового сознания.

Мифосознание характеризуется не наличием мнения и отчетливого осознания действительности, а поверхностным схватыванием и эмоциональной оценкой событий, поэтому для мифологического сознания характерна целостная (не членимая рационально) картина мира. Человек ощущает себя включенным в ткань мира настолько, что существовать вне его не может — миф для него и есть весь мир.

Миф как специфическую форму сознания и метод мышления глубоко изучали (и строили собственные те-

[1] *Черепанова И.Ю.* Дом колдуньи. Начала суггестивной лингвистики. Пермь: ПГУ, 1995. Ч. 1–2.; *Черепанова И.Ю.* Дом колдуньи. Начала суггестивной лингвистики. СПб.: Лань, 1996; *Черепанова И.Ю.* Дом колдуньи. Начала суггестивной лингвистики. М.: КСП, 1996.

ории мифа) Э. Кассирер, С. Лангер, К. Юнг, А.Ф. Лосев, О.М. Фрайденберг, Я. Голосовкер, В. Топоров, В. Иванов, Е. Мелетинский, которыми миф рассматривался как особая форма миропонимания, мироосмысления действительности, существующая в специфической форме «коллективных представлений». «Мироовладение» действительностью происходит здесь «путем наложения на нее (действительность) образно-категориальной антропоморфной сетки»[2]. Модель мира, строящаяся мифологическим сознанием, имеет ни с чем не сравнимые представления о фундаментальных характеристиках мира: пространстве, времени, причинности. Но внутри этих общих представлений о мифологическом сознании существовали два типа отношения к мифу. Так, Л. Леви-Брюль[3], показав, что первобытное мышление иначе ориентировано, чем мышление современного человека, выделял архаический тип коллективных представлений как «прелогический», магический и мистический и противопоставлял «нормальной» логике цивилизованного общества.

Для значительной части людей именно миф оказывается способным компенсировать недостаток позитивной, адекватной информации, становится опорой их мировоззрения, «картины мира», средством социального ориентирования. Исторический процесс, постоянно разрушая классическое мифосознание, создает инновационные формы мифов, легче воспринимаемые современным человеком, но, по-прежнему, строящиеся по привычным канонам: традиционный миф перестает удовлетворять потребностям социума и уходит на периферию культуры и на смену классическому мифу приходит социальная мифология, происходит перенос акцентов из сферы сверхъестественного в область интерпретации социальных отношений.

Феномен ремифологизации объясняется необходимостью выживания мифа в современном обществе, с наличием обязательных условий: потери социальных идеалов, как базы, опоры, фундамента любого мифа, отсутствия «сильных» форм общественного сознания и сильных идей, способных обеспечить мировоззренческую целостность человеческого сознания. Попытки обрести целостное восприятие мира, жизненная потребность в таком восприятии и трудности в его достижении приводят к тому, что системообразующую роль в структуре общественного сознания начинает играть несистематичное в принципе обыденное сознание, принимающее на себя несвойственные ему функции, что выражается: в потере достигнутого теоретическим мышлением уровня абстракции, в воспроизводстве массовых стереотипов мысли теми ее формами и образованиями, которые должны бы были расчленять и анализировать подобные стереотипы и пр.

Одним из источников ремифологизации является «полузнание», когда человек субъективно и объективно неспособен овладеть целостностным знанием, хотя бы потому, что для овладения ему необходимо знание о методах и технологиях, недоступное для непосвященных. «Полузнание» неизбежно включает в себя иллюзии, которые основываются на действительных явлениях, приобретающих в восприятии человека искаженные черты, поэтому ремифологизация — универсальный процесс. При этом большое значение в возникновении и развертывании современных процессов ремифологизации сознания играет, в частности, уязвимая и пассивная позиция отчужденного человека.

Нами[4] проанализированы предпосылки и основания активной демифологизации общественного сознания в XX в., современные тенденции в ремифологиза-

---

[2] *Асмолов А.Г.* На перекрестке путей к изучению психики человека // Бессознательное. Сб. статей. Новочеркасск: САГУНА, 1994. С. 51–59.

[3] *Леви-Брюль Л.* Сверхъестественное в первобытном мышлении. М., 1937.

[4] *Косов А.В.* Мифологизация и ремифологизация как социальный феномен. Калуга: Манускрипт, 2001; *Косов А.В.* Мифы и ритуалы в рамках экономического поведения // Труды 2-й Всеросс. н.-пр. конф. «Психология и экономика». Москва–Калуга, РГНФ, РПО, ИП РАН, КФ МГТУ, КГПУ, КФ МГЭИ, 2000. Т. 2. С. 317–320; *Косов А.В.* Социальный миф — система, организующая поведение // Труды 2-й Всеросс. н.-пр. конф. «Психология и экономика». Москва–Калуга, РГНФ, РПО, ИП РАН, КФ МГТУ, КГПУ, КФ МГЭИ, 2002. Т. 2. С. 321–324.

ции с учетом как первоочередных причин социально-экономических, экологических и политических катаклизмов, обусловливающих деструктивные изменения в общественном сознании (разрушение нравственных установок и обычаев, преобразование их в мифы (выполняющие контролирующие, воспитывающие, обучающие функции, расширение маргинальных форм сознания и массовидных негативистских настроений). Выяснилось, что причинами культуральных изменений в обществе (неизбежных при ремифологизации) в целом и в частных сообществах, являются: переусложненность социальных структур (ведущая к отчуждению и деиндивидуализации), развитие техногенных функционально-формальных систем (включающих в себя человека лишь как носителя функции), «огруппление» мышления в современном обществе. Этими и многими другими факторами объясняется резко возросшая потребность в мифе как в универсальном средстве (для общества и личности), избавляющем от внешних и внутренних противоречий, мифе-среде, обеспечивающей принадлежность к определенной общности, дающей чувство защищенности, эмоционального комфорта, духовного «единства», воспитывающей (и обеспечивающей) толерантное поведение.

В процессе анализа формирования, развития и трансформаций различных социальных групп (в согласии с мифами и вопреки им), нами[5] были учтены тенденции изменений, происходящих в настоящее время в обществах, сообществах и различных социальных группах. Во все времена социальная иерархия подразумевала наличие когорты «посвященных», людей, владеющих тайнами («сакральными») знаниями, обеспечивающими им власть над всеми остальными и потому находящихся как бы вне общества. Эти люди объединялись в профессиональные сообщества, формировавшие взаимоотношения как внутри этносов, так и между ними. Указанные сообщества, несмотря на всю их изолированность, являлись все же частью социума и, следовательно, законы общественного развития распространялись и на них. Для того, чтобы умы подданных не были загружены поисками «истин» (к тому же постоянно меняющимися), для народов (и для отдельных личностей) создавались мифы, помогающие ориентироваться в сложном и многообразном мире, формирующие Я-концепцию индивида (в рамках мифа, естественно!), создающие более или менее комфортные взаимоотношения в обществе. Сообщества и группы эти, как уже упоминалось, не были настолько изолированными от общества, чтобы не меняться вместе с ним, а близость их к тайнам мифотворчества имела и обратное значение: больше всех в мифах, в конце концов, жили те, кто их создавал[6].

Одним из наиболее важных, ключевых моментов в этом направлении мы считаем изменение отношения человека к природе и его взаимоотношений с природой. Вся предшествующая переоценка отношений между человеком и природой имплицитно скрывала в себе десубстанциализацию природы, постепенно превращавшейся в систему функционально зависимых параметров (ресурсов). Во многом это произошло благодаря господству причинного мышления, подразумевающего сведение всех явлений к их причинам путем эмпирического наблюдения с последующим формулированием законов для прогноза будущего массового поведения. До поры

[5] *Косов А.В.* Культуральные корни современного социального мифотворчества: мифы как модели поведения, организующие социум. // Практика подготовки менеджеров: опыт и проблемы. Сборник докладов междунар. н.-пр. конф. Часть 2. 312 с. Калуга, 2005. С. 178–185; *Косов А.В.* Социально-психологические проблемы имиджелогии как науки, изучающей основы мифотворчества // Материалы 3-го Международного симпозиума «ИМИДЖЕЛОГИЯ — 2005» / под ред. Е.А. Петровой. М.: РИЦ «Альфа» МГОПУ им. М.А. Шолохова. 2005. 228 с. С. 159–164.

[6] *Косов А.В.* Мифологизация и ремифологизация в процессах социализации и ресоциализации личности // Психология взрослости и старения. № 4 (20), зима, 2002. М.: НПЦ «Технограф». С. 30–39.; *Косов А.В.* Социальный миф как организующая система // Тезисы сообщений 1-го Всероссийского Социального конгресса. М.: МГСУ, 2002.

человечество это устраивало еще и потому, что такой подход предполагал рационализацию мифотворчества как необходимой составляющей процесса познания, необходимое условие и функцию. Мифы, прочно закрепившиеся в общественном и индивидуальном сознании, всегда комплексные подразумевают некое единство всех социальных мифов в рамках социальной мифологии.

Основываясь на делении, предложенном Ковалевой Т.И.[7], указывающем на различия социального мифа в широком (различные типы мифов, в которых идет речь о происхождении, сущности и структуре общества, имеющихся в нем проблемах и трудностях, идентификации социальных институтов и субъектов (государства, партий, этносов и т. д.) на основе сущностных для мифа характеристик, архетипов и закономерностей) и узком смысле слова (первичная социальная реальность, определяющая исходные мировоззренческие установки человека как субъекта социальных действий и побуждающая его к этим действиям), можно согласиться с ней и в том, что общность взгляда на мир, изначально содержится в этой первичной реальности (что и объединяет людей в народ, определяет культуру), причем миф как первичная реальность, задает главнейшие характеристики, актуализируемые в ходе истории и отличающие одну культуру от другой, один народ — от другого.

Кроме того, Ковалевой Т.И.[8] выделены основные признаки социального мифа (авторитарность, эмоциональность, концептуальность, системность, неисторичность, наукообразность, конкретность) и установлено, что социальный миф формируется в сознании социальной группы посредством особых процессов: инверсий, рационализации, проекций, персонификаций, которые, по ее мнению, формируют содержание мифа.

По мнению Аксеновой Ю.А.[9], мифологическая картина мира служит неким эталоном и/или прецедентом для создания «неомифологических» (термин Ю. Аксеновой) — авторских моделей, модифицирования, преобразования существующего мировоззрения. Мифологизация — процесс перехода от бессознательного (некритического) принятия (отношения) как элементов собственной картины мира мира (или элементов оного) Другого (чаще всего, Значимого Другого) к осознанному (целенаправленному, системному) управлению процессом мифотворчества с учетом специфики мифа (области его приложения), когда нечто выдается за всеобщее.

Миф предусматривает не поэтапное (имплицитное — т. е. по мере поступления) поступление информации, а только полное принятие всех без исключения сведений (пусть даже только на уровне эмоций). На этом может быть основана диагностика «миф» — «не миф». Одно из важнейших качеств мифологического сознания (мышления) — спонтанность, обеспеченная полинаправленностью (полимодальность мифа = средовость как качество) мифосознания. Процесс сознательного формирования мифов имеет ряд подтипов:

- коррекция (трансформация) мифа;
- присоединение к чужому мифу;
- отрицание чьего-либо мифа;
- сознательное творение мифа.

Так, дети с задержкой психического развития часто навсегда остаются в «зоне» мифологического мышления (и, в конечном счете, сознания) поэтому с ними легче всего и эффективнее работать именно в мифосреде.

Таким образом, жизненная потребность в целостном восприятии мира и

[7] *Ковалева Т.И.* Миф как феномен социальной реальности. Автореф дисс к. ф. н. М.: МГСУ, 1999. 22 с.
[8] *Ковалева Т.И.* Указ. соч.
[9] *Аксенова Ю.А.* Символика мироустройства и тенденции ее психологического изучения // Проблемы и проектирования образования в работах аспирантов ИПИ РАО за 1994 г. М., 1995. С. 206–220.; *Аксенова Ю.А.* Коллективное бессознательное в эксперименте // Архетип. 1996. № 1. С. 57–59.; *Аксенова Ю.А.* Картина мироустройства в рисунках взрослых и детей // Модели мира. М., 1997; *Аксенова Ю.А.* Символы мироустройства в сознании детей. Екатеринбург: Деловая книга. 2000. 272 с.

трудности в его достижении обеспечивают системообразующую роль обыденного сознания в структуре общественного, при этом первое принимает несвойственные ему функции и приводит к потере достигнутого теоретическим мышлением уровня абстракции, воспроизводству массовых стереотипов мысли формами и образованиями, которые этого не должны делать. Одним из источников ремифологизации является «полузнание». Таким образом, ремифологизация, как универсальный процесс, является одной из конкретных форм экспансии обыденного сознания, в связи с чем большое значение в возникновении и развертывании современных процессов ремифологизации сознания играет, в частности, уязвимая и пассивная позиция отчужденного человека.

Самое непосредственное отношение имеет миф и мифотворчество к созданию ситуации подсознательного доверия и, в конечном счете, созданию зависимости (как психолого-экономической категории и в первую очередь зависимости потребителя от торговой марки — «брэнда»). Бренд — разновидность мифа, включающая наименование продукта, связанная в сознании масс с представлением о высоком социальном статусе (престижности) потребителя данного продукта. Брэнды обладают всеми свойствами мифа — они настойчивы и вездесущи, брэндом сможет стать все, они (в различных формах и на разнообразных носителях) доступны любому, где угодно и когда угодно. Таким образом, брендинг — процесс формирования психологической зависимости от торговой марки. Очевидно, что сегодня даже то, что традиционно не воспринимается как брэнд, фактически является таковым. Большинство теоретиков торговой марки рассматривают брэнды как идентификаторы (и только как таковые), т. е. знаки, символизирующие их владельца и гарантирующие качество, служащие либо средством дифференциации марочных продуктов, либо средством выделения марочного продукта на фоне немарочных товаров. Подобным подходом к брэндингу игнорируется потенциал товарной марки как богатейшего источника сенсорных, эмоциональных и когнитивных ассоциаций, формирующих, в свою очередь, устойчивое и вдохновляющее ощущение приобщенности к брэнду. Выяснилось, что «единение с брэндом» — для клиента лучший стимул к покупке, поэтому «марки»–лидеры, обладающие запоминающимся брэндом и безупречным имиджем, формируют у клиента ощущение причастности.

Переживания являются результатом воздействия внешних стимуляторов на органы чувств, сознательное и бессознательное, приобщают компанию-производителя и брэнд к присущему потребителю стилю и характеру жизни, помещают индивидуальные действия потребителя и сам повод для совершения покупки в более широкий социальный контекст. В целом переживания порождают ценности чувственного, эмоционального, когнитивного, поведенческого характера, ценности соотнесения, противостоящие и замещающие ценности функциональные. Долгое время вырабатывалась и совершенствовалась творческая методология изучения феномена потребительских переживаний, строящаяся на использовании комплектов изображений, техники оформления видеоряда, устных повествованиях и других средствах выяснения мыслей и чувств потребителей в отношении тех или иных проблем. Одной из наиболее известных и испытанных является техника метафорного выяснения Зальтмана, основанная на посылке о преимущественно образном (несловесном) характере мышления, невербальном характере межличностной коммуникации и ключевом значении метафоры для процесса выяснения уровня осведомленности и объема знаний.

Широко распространенная практика повсеместной демонстрации логотипа как идентификатора продуктов, рассчитанная на привлечение всеобщего внимания к марке, представляется не всегда уместной. Существует два типа подхода к брендингу: «брэнд-идентификатор» (брэнды как идентификаторы, марочные названия, осведомленность и имидж) и «брэнд-переживание» (брэнды как проводники эмпирических переживаний, наименования, логотипы,

девизы, маркетинговые события и другие типы контакта с потребителем, сенсорные, эмоциональные, творческие отношения с брэндом, стиль жизни с включением в него брэнда). Так как понимание эмпирических переживаний клиентов признано основным и крайне востребованным направлением научного поиска, в НИИ маркетинга (Кембридже, штат Массачусетс, были выделены стратегические эмпирические модули, использующиеся в работе с брендами, в работе по формированию индивидуальных мифов потребителей (СЭМы): ощущения-чувства-размышления-действия-соотнесение.

Маркетинг ощущений воздействует на органы чувств человека с целью формирования сенсорных потребительских переживаний через зрение, слух, осязание, восприятие вкуса и запахов. Маркетинг чувств обращен к внутренним чувствам и эмоциям потребителя и имеет целью формирование аффективных переживаний, начиная с благоприятного отношения к брэнду и заканчивая сильными эмоциями. Маркетинг, призванный спровоцировать размышления потребителя, задействуя сознание и личный опыт, обращен к интеллекту и имеет целью формирование у людей переживаний познания, разрешения проблем, взывает к творческому потенциалу, побуждает к анализу и обобщениям, заставляя удивиться, интригуя, подталкивая к внутреннему диалогу. Маркетинг размышлений — традиционная практика в отношении новых высокотехнологичных продуктов и не только их, т. к. проводится мифодизайнерами и разработчиками в сферах розничной торговли, коммуникации и других. Цель маркетинга действия — влияние на физические переживания людей, стиль их жизни, характер взаимодействия с другими индивидами, что делает жизнь потребителей насыщеннее, формируя их поведенческие ощущения, предлагая им альтернативные пути выполнения работы, альтернативный стиль жизни, иную практику взаимоотношений. Маркетинг соотнесения содержит аспекты маркетинга ощущений, чувств, размышлений и действия, но выходит за рамки личных внутренних переживаний и чувств индивида, пределы «индивидуального опыта» и заставляет потребителя соотносить себя с собственным идеальным состоянием, с другими людьми, другими культурами.

В идеале маркетологи придерживаются общей стратегической линии на формирование у потребителя интегрированного холистического опыта, органично сочетающего в себе элементы ощущений, чувств, размышлений, действий и соотнесения. Маркетинговые установки отличаются комплексностью: поддержкой визуальной привлекательности, изысканностью внешнего облика компании (ощущения); созданием атмосферы сердечности и гостеприимства (чувства); нахождением на острие технологического прогресса; проявлением творческого подхода (размышления); расширением сервисного ассортимента, демонстрацией динамизма (действие). Высшая цель эмпирического маркетинга — достижение холистического опыта на базе ощущений, чувств, размышлений, соотнесения, действия.

Обычно выделяют 5 типов стратегических эмпирических модулей (СЭМов), которым присущи собственная структура и определенные принципы действия:

1. Ориентация на сенсорные ощущения с возбуждением зрительных и слуховых рецепторов потребителя быстрой сменой отрывочных образов и сопровождающей их музыкой — динамичный видеоряд формирует сильное, устойчивое впечатление (15 сек.).

2. Цельный срез жизненной ситуации, поэтапное наращивание эмоциональности восприятия, достаточная продолжительность (не менее 1 мин.).

3. Степенность и размеренность, с закадровым комментарием и переходом к экранному тексту, акцентом на активизацию мышления потребителя.

4. Ориентированность на результаты тех или иных поступков, проявления определенного стиля жизни.

5. Наличие ассоциаций и/или идентификации с позитивно оцениваемым объектом (социально поощряемым поведением).

Активизация стратегических модулей производится посредством проводников

переживаний (тактических компонентах реализации ощущений, чувств, размышлений, действий и соотнесения, используемых при реализации кампании), которыми являются коммуникационные материалы, визуальные и словесные образы и символы, сам продукт, совместный брэндинг, пространственное окружение, электронные средства и люди.

К коммуникационным относятся материалы рекламного характера, внутренняя и внешняя документация компании (печатная продукция журнального формата, брошюры, информационные бюллетени, годовые отчеты и пр.), а также разного рода PR-кампании фирмы. Менее традиционные разновидности: брэндовые журналы — магалоги («magalog» — производный от «magazine» — журнал и «catalog» — каталог — журналы, содержащие смесь из перечня продуктов компании с указанием цен и напоминаний о товаре) и годовые отчеты.

Естественным полем эмпирического воздействия является упаковка, сама по себе вызывающая такое внимание со стороны потребителя, что создается впечатление, что людей больше интересует упаковка, а не содержание (продукт). Совместный брэндинг также может обеспечивать формирование каждого из пяти стратегических эмпирических модулей, к которым относятся событийный маркетинг и спонсорство, альянсы и партнерство, лицензирование, размещение продуктов в кинофильмах, проведение совместных рекламных кампаний и других общих мероприятий с другими брэндами. Необходимо, чтобы брэнд превратился в элемент личных переживаний. Цель событийного маркетинга — в «ассоциативном закреплении в памяти потребителей образа брэнда, закреплении ассоциативных эмоциональных связей. Событийный маркетинг предполагает четкое качественное соответствие конкретного мероприятия философии фирмы, прагматичный количественный расчет эффективности предполагаемого контакта с аудиторией и частоту участия, поэтому эмпирические аспекты маркетинга обычно наиболее полно выражают то, что называют культурой брэнда, ценностей и стиля работы менеджмента, стоящего за торговой маркой.

В ремифологизации фундаментальное значение имеет идея переименования, когда «имя» («номине») осмысляется сугубо мифологически — как создание нового объекта. Однако мифологический взгляд на вещи имеет свою специфику, проявляясь в том, группа, объединяемая в «Мы», осмысляется не просто как одна из многих, но как единственная в своем роде, а противопоставляющиеся ей наделяются негативными (демоническими) чертами, им приписываются различные пороки (такое архаическое осмысление бинарной оппозиции «мы-они» особенно часто актуализировалось в мифологии XX в.).

Для нынешней ситуации характерно соединение общего неверия в глобальные ценности с доверчивостью ко всякого рода слухам и скандальным разоблачениям. Лишенное ясных ориентиров, общественное сознание готово принять на веру любую гипотезу, и чем более невероятна сплетня, тем она легче становится сенсацией и охотнее тиражируется СМИ. Ощущение нестабильности, неуверенности в завтрашнем дне становится питательной средой для мифологии.

Общественное сознание находится в состоянии перманентного хаоса из-за отсутствия достоверного и надежного источника информации, искажения «истин», разрушения авторитетов, всеобщего осмеяния и разоблачения (двойные стандарты, ложь, лицемерие — обязательные атрибуты повседневной жизни). В целом это и сделало современность пространством тотального засилья мифа, причем указанная ситуация опасна прежде всего своей непредсказуемостью, т. к. общество, лишенное ясных ориентиров и консолидирующих целей, нерационально, склонно действовать под влиянием эмоций или возможных сиюминутных выгод. Так, процесс демифологизации парадоксальным образом породил новый всплеск мифотворчества, приведя в движение разные слои общества и предоставив возможность самовыражения представителям самых разных идейных течений, что в условиях паралича власти и роста социальных антагонизмов приводит к формированию чрезвычайно опасных социальных тенденций.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПРИНЦИПЫ СОВРЕМЕННОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

О.А. Лукашенко

аспирант Новосибирского государственного технического университета

Глобализация экономической и деловой активности — важнейшая тенденция развития мировой экономики за последние десятилетия. Значимым фактором является активный процесс вовлечения в систему мирохозяйственных связей или изменения характера экономических отношений стран, ранее в эту систему не входивших по причинам политического, географического (удаленность) или же экономического порядка. Фактически, даже если страна развивающейся экономики не находится в «эпицентре» глобализации, она не может больше оставаться в стороне от ее воздействия.

Применительно к исследуемой теме, справедливо утверждение, что глобализация явилась фундаментальным фактором, способствовавшим пересмотру и уточнению положений экономической теории относительно конкурентных рынков и конкуренции и последовавшему изменению норм и сущности конкурентной политики в развитых экономических странах на современном этапе. Например, проф. Мартин указывает, что глобализация привела к новому раунду дискуссий о сущности конкурентных процессов[1]. Комиссар Федеральной торговой комиссии США г-н Леари подчеркивает, что радикальные изменения в конкурентной политике США были вызваны именно тем, что базовые отрасли страны были неспособны эффективно конкурировать с иностранными компаниями на внутреннем рынке. «Стало очевидным, что США не могли продолжать конкурентную политику, которая оказалась фундаментально враждебной эффективности»[2]. Ряд исследователей

[1] *Matrin S.* Globalization and the Natural Limits of Competition. 2003, march. <http://www. mgmt. purdue. edu/faculty/smartin/vita/cp5.pdf>.

[2] *Томас Б. Леари.* Экономические корни антимонопольного регулирования // Презентация на Международном семинаре по антимонопольному праву и экономическому развитию. Пекин, 2004.

оценивает новые подходы как революцию в области антимонопольного регулирования (*antitrust revolution*)[3].

Вне зависимости от идеологии и критического отношения к последствиям экономической глобализации, различия выводов о ее ведущих тенденциях и ограничениях, а также разнообразия используемых дефиниций, исследователи понимают данный феномен как всеобъемлющий процесс все возрастающей интеграции и взаимозависимости мирового хозяйства и формирования единого пространства для свободного движения товаров, услуг, капиталов и информации. При анализе характера и масштаба процессов, разграничивают период до начала 1990-х гг. как интернационализацию (характеризовавшуюся прежде всего поступательным устранением барьеров торговли) и последующий период как собственно глобализацию — качественно новую ступень, когда международное производство преобладает над торговлей. Это соответствует новой стадии в эволюции антимонопольного законодательства и политики, согласно хронологии, выделяемой проф. И.В. Князевой[4].

Не так давно ряд аналитиков высказывали предположение, что беспрецедентно высокий темп корпоративных слияний и поглощений и в целом укрупнения и концентрации производств, характерный для 1990-х гг., должен сойти на нет и новая волна невозможна. Такая точка зрения базировалась, в частности, на предположениях о том, что размеры компаний/контролируемые доли рынка слишком велики, что, по-видимому, должно было повлечь за собой соответствующую реакцию регулирующих органов. Настоящий подход основывался на «стереотипах» антимонопольной политики. Наиболее важным элементом было утверждение о том, что концентрация производства оказывает однозначное и прямолинейное негативное воздействие на развитие конкурентных рынков.

Однако статистика говорит о все возрастающей глобализации: в 2004 г. стоимость сделок слияний/поглощений в общемировом масштабе выросла до 1,95 млрд долларов, что означает 40-процентный рост по сравнению с 2003 г. (1,38 млрд) Общий объем продаж двухсот крупнейших компаний составил 29% от мировой экономической активности.

В качестве системообразующих черт глобализации выделяются:

1. Наращивание структурных изменений:
   - укрупнение предприятий и концентрация рынков; олигополия как наиболее распространенная рыночная структура;
   - начиная со второй половины 1990-х, формируются «тесные» олигополии, особенно в высокотехнологичных отраслях (микроэлектроника), отвечающих во многом за экономический рост и конкурентоспособность стран;
   - экспансия транснациональных корпораций (ТНК) и превращение их в многонациональные корпорации (МНК), т. е. размывание национальной принадлежности ТНК;
   - ускоренное формирование глобальных олигополий.
2. Беспрецедентное развитие информационно-коммуникационных технологий, которые обеспечивают единое мировое пространство и информационные стандарты:
   - распространение экономики, основанной на знании;
   - высокий уровень доступности и использования технологий;
   - все возрастающие объемы деловой активности, осуществляемой посредством электронных ресурсов, благодаря формализации и «легкости» информационного потока.
3. Формирование глобальной финансовой системы и финансовых рынков.
4. Глобальная регионализация:
   - формирование экономических регионов и регионального самосознания вне административных и государственных границ;

[3] Показательно, например, название монографии: J. Kwoka, L. White. The Antitrust revolution: Economics, Competition and Policy. OUP, 4th Edition. 2004.

[4] *Князева И.В.* Антимонопольная политика в России. М., ОМЕГА-Л. 2006.

• глобальная регионализация секторов мировой экономики.

5. Формирование адекватной институциональной среды:

• уменьшение административных барьеров для торговли и инвестиций, политика дерегуляции и либерализации;

• возрастающая роль наднациональных институтов в регулировании экономики;

• принципиально новые явления в международном экономическом сотрудничестве (образование Всемирной торговой организации — ВТО);

• стандартизация законодательных норм и принципов и сближение национальных правовых систем.

6. Изменение структуры конкуренции (конкуренция в отношении рынков, товаров, цен и затрат ведется в масштабах всей планеты благодаря:

• товарам «глобальной природы», например, высоким технологиям; стремительному инновационному процессу — запаздывание на рынке одной страны может стоить фирме необратимой потери конкурентного преимущества и утраты лидерских позиций в принципе;

• стоимость некоторых разработок столь высока, что окупить ее можно лишь на мировом уровне.

7. Важнейшие изменения бизнес-стратегии:

• беспрецедентный масштаб слияний и поглощений, особенно транснациональных;

• переоценка преимуществ вертикальной интеграции (возрастающая роль аутсорсинга, фрагментация (децентрализация) производственного процесса «без границ» — распространение и развитие сетевых отраслей.

Все указанные тенденции оказали непосредственное воздействие или являлись средой, стимулирующей начавшийся в конце 1970-х гг. и активно продолжающийся по настоящее время отход от «стереотипов» антимонопольной политики, которые базировались на парадигме подозрительного отношения к крупному бизнесу и аккумулированию ресурсов, и однозначной корреляции между концентрацией рынка и отсутствием конкуренции. В рамках теории отраслевых рынков широко рассматривалась проблема воздействия количества игроков в отрасли на благосостояние общества и прибыльность, решение которой до сих пор является одним из основных источников разногласий как среди экономистов-теоретиков, так и среди практиков антимонопольного регулирования[5].

Суть противоречия: с одной стороны, представление о том, что увеличение количества фирм на рынке уменьшает монопольную власть и приближает к модели совершенной конкуренции. С другой стороны, тем самым снижаются возможности использования эффекта масштаба. Важность последнего фактора подчеркивалась исследователями еще в 1970-е гг. в качестве аргумента против разукрупнения крупных фирм на основании антимонопольных регулятивных норм[6].

Новые постулаты:

1) переоценка эффективности функционирования крупных производств, особенно в области высоких технологий, и признание неизбежности и объективности процесса укрупнения и концентрации; 2) отказ от стереотипа сверхмонопольных прибылей (на базе развития концепций трансакционных издержек, стратегического маркетинга и пр.[7]), и в целом признание ценности крупных производств для повышения благосостояния общества;

3) понятие олигопольной конкуренции как наиболее распространенного типа рынка: конкуренция присутствует и может быть чрезвычайно интенсивной (теория игр и пр.).

В рамках теории трансакционных издержек (по мнению ряда исследователей, например, проф. Шаститко А.Г., именно

[5] См., например, Круглый стол по проблемам олигополий, ОЭБС, 2005.

[6] См., например, Ernst, Baker, Richardson, Langlois and Steinmuller, etc.

[7] Seminal стала статья Саттона концепцией невозвратных издержек. *Sutton J.* Sunk Costs and Market Structure, 1991, MIT Press, Cambridge, Mass.

данное направление сыграло наибольшую роль в изменении подходов в конкурентной политике) было показано, что стандартная модель не учитывает все издержки и выгоды, в т.ч. общественные — например, уменьшение средних издержек в результате слияний. Следовательно, монопольное поведение приводит к росту, а не уменьшению экономической эффективности. Кроме того, издержки не исчерпываются только производственными (что меняет походы к концепции сверхприбыли). Стремление производителей к упрочнению и сохранению лидирующего положения и конкурентных преимуществ ведет к дополнительным издержкам, связанным с неценовой конкуренцией. Например, дифференциация продукта является одним из основных факторов ослабления ценовой конкуренции и усиления неценовой конкуренции.

Глобализация предполагает, что даже рынки, характеризующиеся чрезвычайно значительными невозвратными издержками, могут быть конкурентными, т. к. глобализация ведет к расширению рынков, следовательно возрастает эффект экономики масштаба и невозвратные издержки, что в свою очередь, означает рост концентрации. Эмпирические исследования рынков высоких технологий свидетельствуют, что чем выше уровень глобализации в отрасли, тем сильнее концентрация[8]. Предположения неолибералистов о том, что глобализация должна привести к уменьшению концентрации рынков благодаря увеличению количества покупателей-продавцов на рынке, не оправдались[9].

В целом, в зависимости от природы издержек в конкретной отрасли складываются благоприятные условия для концентрации: т. к. соотношение постоянных и переменных издержек высоко, существует значительный стимул к сокращению средних издержек, что в долгосрочной перспективе способствует формированию высококонцентрированных рынков (олигополии). Однако динамика развития таких отраслей часто свидетельствует об интенсификации конкуренции, а не ее спаде. Особую роль на глобальных рынках, а это прежде всего рынки высоких технологий, играет динамическая, или долговременная конкуренция (фокус на развитии и инновациях) по сравнению со статической (замеряемой как состояние на определенный момент).

В этой связи радикально изменилось понимание природы взаимоотношений монополии и конкуренции. Произошел переход от однозначной трактовки монополизации в рамках теории совершенной конкуренции к многоплановой модели, когда определенная степень монополизации рассматривается как важный элемент эффективности. Именно в этом выражается суть изменения rationale of (логическое обоснование) философии государственного вмешательства: искусственное сдерживание концентрации производств или товарных рынков означает наказание наиболее эффективных производителей, которые в результате более успешной предпринимательской деятельности вытесняют менее успешных конкурентов.

Изменяющаяся концепция антимонопольной политики является адекватным ответом на «глобальные» вызовы, однако ее практическая реализация требует модернизации «механизмов внедрения».

Например, в области «традиционных проблем» антимонопольного регулирования: картели и ограничивающие конкуренцию соглашения, слияния/поглощения, злоупотребление доминирующим положением, — новая концепция означает гибкий подход, отказ от жесткого, запретительного регулирования, принятие решений on case-by-case-basis. Однако эффективная реализация данного подхода требует решения ряда моментов, включая:

1) определение критериев, пороговых значений концентрации рынка и долей рынка, на основании которых может приниматься

[8] См, например, *Ernst D.* High-Tech Competition puzzles. How Globalization Affects Firm Behavior and Market Structure in the Electronics Industry. 1997, DRUID Working Paper No. 97–9

[9] См, например, *Caves R.E.*, Multinational Enterprise and Economic Analysis. 1982, Cambridge university Press.

решение. Традиционно такую функцию выполняет индекс HHI, значение которого подчеркивалось и в материалах Круглого стола по олигополиям 2005 г. Однако, с точки зрения доминирующей важности динамической конкуренции в высокотехнологичных отраслях и в рамках Шумпетерианской традиции, такого рода инструменты анализа, как HHI, требуют модификации, поскольку госвмешательство может быть оправданным только на основании доказательства устойчивой рыночной власти в долгосрочной перспективе[10].

2) глобализация заставляет по-новому посмотреть на задачи определения релевантного рынка. Вопросы, связанные с анализом географического рынка, особенно активно разрабатываются в ЕС, что непосредственно связано с реализацией единого экономического пространства[11]. Проблема выходит за чисто академические рамки, что показывают, например, недавние столкновения относительно мега-слияний, поощряемых на уровне ЕС в качестве инструмента интеграции и повышения конкурентоспособности на глобальном уровне, но запрещенных властями Франции и Испании на базе протекционистских аргументов. При этом апеллируют к антимонопольным нарушениям, или «не нарушениям» релевантных рынков.

3) особые проблемы возникают в отраслях «инновационной экономики», прежде всего таких, как — компьютерные технологии, обслуживающая инфраструктура, телекоммуникации, биотехнологии и фармацевтическая промышленность. Темп технологических изменений и возникающих направлений деятельности принуждает постоянно пересматривать ситуацию на рынке и обновлять критерии оценки. Определение релевантного товарного рынка и его географический масштаб будут являться ключевым фактором. Например, тенденция разработки так называемых интегрированных продуктов (с интегрированными дополнительными характеристиками) требует методологии разграничения единого, интегрированного продукта и отдельных продуктов с целью адекватного предотвращения недобросовестной конкуренции в форме «связывания» товаров под видом интегрированного продукта, злоупотребления доминирующим положением путем патентной практики.

4) защита конкуренции в таких отраслях предполагает доминирование ее динамической составляющей за счет статической. Это подразумевает масштабный поворот в сторону интеллектуальной собственности и патентов: с одной стороны, необходимо обеспечить адекватные стимулы к инновационной активности, которая подразумевает высокие затраты и высокую степень риска и в то же время обеспечивает конкурентный процесс. С другой стороны, необходимо предотвращать практику доминирования на рынке за счет манипулирования интеллектуальной собственностью (например, патентная монополия за счет ресайклинга), возникновения технологических картелей. По мнению замдиректора Бюро развития конкуренции Федеральной торговой комиссии США г-на Абота, именно в этой области заключаются самые большие проблемы и самые важные обязанности проводников конкурентной политики в условиях глобальной экономики.

---

[10] Пример эконометрического анализа в Amir, R. Market Structure, Scale Economies and Industry Performance. 2001. <www. econ.ku.dk/wpa/pink/2000/0008.pdf>.

[11] Например, *Sleuwaegen I., Voldere de I.*, Globalization and the Definition of the Relevant Geographic Market in Antitrust Practice. 2001. <www. vlerick.be>.

Законодательные изменения и практика правоприменения в отношении антиконкурентных соглашений в Российской Федерации

А.А. Войцехович

аспирант кафедры «Теории и истории государства и права» Сибирского университета потребительской кооперации, г. Новосибирск

Глобализация мировых экономических процессов, активно влияющих на формирование национальных экономик, оказывает давление на разработку новых нормативно-регулятивных механизмов в сфере конкуренции.

Учитывая особую значимость защиты конкуренции на современном этапе развития экономики Российской Федерации, новый Федеральный закон «О защите конкуренции»[1] предусматривает совершенствование правового регулирования отношений по защите конкуренции, предупреждению и пресечению монополистической деятельности, уточнению правовых основ государственной политики в этой сфере, обновление правового инструментария пресечения и предупреждения соглашений и согласованных действий как на товарных, так и финансовых рынках, а также унификацию правового регулирования этих отношений.

Выявление и пресечение соглашений (согласованных действий) хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию, в течение всего периода действия антимонопольного законодательства в России остается ограниченным и незначительным в связи с либеральными действующими административными и конкурентными нормами, сложностью их распознавания, выявления и доказывания. Проблематичность идентификации заключаемых соглашений обусловлена их краткосрочностью и латентным характером, юридической и экономической несогласованностью содержательной трактовки основных категорий, формирующих данное понятийное поле.

В настоящее время сформировалась настоятельная потребность в совершенствовании антимонопольного законодательства применительно не только к задачам повышения эффективности реализации ст. 11 Закона

[1] Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135–ФЗ.

«О защите конкуренции», но и реализации ряда норм Кодекса об административных правонарушениях[2].

В Законе «О защите конкуренции» разработан перечень экономических признаков согласованных действий, направленных на ограничение конкуренции и извлечение монопольной сверхприбыли, доказательства которых достаточно для установления факта подобных действий на рынке. Предусмотрены базовые параметры и критерии, при которых поведение хозяйствующих субъектов на рынке будет квалифицироваться как соглашения и/или согласованные действия, направленные на ограничение конкуренции.

Соглашение хозяйствующих субъектов, ограничивающее конкуренцию (далее соглашение) — договоренность в письменной форме, содержащаяся в документе или нескольких документах, а также договоренность в устной форме (ст. 4).

В статье 8 Закона «О защите конкуренции» впервые введена в юридический оборот категория «согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке». Важно отметить, что искомое действие может квалифицироваться таковым только тогда, когда оно удовлетворяет совокупности следующих условий:

1) результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов только при условии, что их действия заранее известны каждому из них;

2) действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке.

Такими обстоятельствами, в частности, могут быть:

- изменение регулируемых тарифов;
- изменение цен на сырье, используемое для производства товара;
- изменение цен на товар на мировых товарных рынках;
- существенное изменение спроса на товар в течение не менее чем одного года;
- изменение спроса в течение срока существования соответствующего товарного рынка, если такой срок составляет менее чем один год.

Данный список не является закрытым, а перечень обстоятельств, влияющих на поведение неограниченного круга субъектов, может быть более широким (форс-мажорные обстоятельства, специальные решения правительства или законодательных органов власти).

Согласно статье 11 Закона «О защите конкуренции» запрет накладывается на следующие три вида соглашений и согласованных действий, ограничивающих конкуренцию:

1. Соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если они приводят или могут привести к определенным экономическим или структурным изменениям рынка, антиконкурентным поведенческим действиям субъектов, установлению противодействий со стороны других субъектов и пр. (рис. 1)[3].

2. Иные соглашения между хозяйствующими субъектами (за исключением «вертикальных» соглашений, которые признаются допустимыми в соответствии со статьей 12) или иные согласованные действия, если они приводят или могут привести к ограничению конкуренции.

Допускаются «вертикальные» соглашения в письменной форме (за исключением «вертикальных» соглашений между финансовыми организациями), если эти соглашения являются договорами коммерческой концессии или если доля каждого из субъектов на любом товарном рынке не превышает двадцать процентов (ст. 12).

3. Координация физическими лицами, коммерческими и некоммерческими организациями экономической деятельности хозяйствующих субъектов, если такая координация приводит или может привести к

[2] Вынесение решений и предписаний по соглашениям и согласованным действиям, ограничивающим конкуренцию, осуществляется в соответствии и в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях ст. 19.8.

[3] Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006 ст. 11 ч. 1.

Запрещается соглашение или согласованные действия между хозяйствующими субъектами, действующим на одном товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к:

- *установлению (поддержанию) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок*
- *повышению, снижению или поддержанию цен на аукционах и торгах или покупателей (заказчиков)*
- *разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продаж или закупок, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей*
- *экономически или технологически не обоснованному отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками)*
- *навязыванию контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в т. ч. имущественных прав, а также согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товаров, в которых контрагент не заинтересован, и др. требования)*
- *экономически, технологически и иным образом не обоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар*
- *сокращению или прекращению производства товаров, на которые имеется спрос либо на поставки которых размещены заказы при наличии возможности их рентабельного производства*
- *созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам*
- *установлению условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях, если такие условия приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции*

Рис. 1. Основные виды соглашений, ограничивающих конкуренцию, в соответствии со ст. 11 Закона «О защите конкуренции»

последствиям, указанным в п. 1 указанного списка (см. рис. 1).

Хозяйствующий субъект вправе представить доказательства того, что достигнутые им соглашения или осуществляемые им согласованные действия могут быть признаны допустимыми в соответствии со ст. 12 и ч. 1 ст. 13 настоящего Федерального закона. Перечисленные выше соглашения и согласованные действия запрещены и признаются недействительными ввиду их однозначно негативного воздействия на конкуренцию и отсутствия каких-либо компенсирующих вероятных выгод для других участников рынка (в особенности для потребителей). Такие соглашения и согласованные действия не могут предполагать своим результатом положительный эффект, поскольку заключаются они с целью снижения конкуренции, устранения или ограничения состязательности между конкурирующими хозяйствующими субъектами с последующим получением необоснованной прибыли за счет потребителя.

Ограничивающие конкуренцию соглашения и согласованные действия конкурирующих хозяйствующих субъектов, которые не относятся к прямо запрещенным, в исключительных случаях могут быть признаны допустимыми, если не создается возможность для отдельных лиц устранить конкуренцию на соответствующем товарном рынке, не налагаются на их участников или третьих лиц ограничения, не соответствующие достижению целей таких соглашений и согласованных действий, а также, если их результатом является или может являться:

1) совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке;

2) получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок (ст. 13)[4].

Возможными примерами таких соглашений и согласованных действий могут быть:

- соглашения, направленные на поддержку определенных товарных рынков в соответствии с отраслевым законодательством РФ с целью государственной поддержки и развития этих рынков;
- соглашения о совместных научных исследованиях и разработках могут заключаться с целью совместного усовершенствования существующих технологий, НИОКР по разработке новых или модернизации существующих товаров, исследования в области организации управления производства и реализации товаров и т. д.;
- соглашения в области ноу-хау предполагают совместное использование технической, организационной или коммерческой информации, составляющей секрет производства. Соглашения в области ноу-хау могут заключаться (совершаться) в связи с передачей указанной информации конкурирующей компании на каких-либо условиях, либо быть естественным следствием совместных научных исследований и разработок;
- соглашения в области специализации могут возникать между конкурирующими производителями определенного товара. В случаях прекращения производства определенного товара на время модернизации технологического процесса или комплексной реструктуризации производства заинтересованная компания соглашается приобретать необходимый товар у конкурентов в течение определенного периода времени. К этому виду относятся и соглашения о совместном производстве;
- соглашения о принятии и последующем обязательном применении участниками соглашений определенных стандартов, мер, весов для унификации и стандартизации технологического процесса и логистических технологий;

[4] Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006, ст. 13.

- соглашения о совместном использовании или создании производственных мощностей, средств коммуникации с целью повышения эффективности всей технологической цепочки;
- соглашения о совместном осуществлении социальных и обучающих программ.

Соглашения о совместных научных исследованиях и разработках и в области ноу-хау повышают конкурентоспособность продукции на международном рынке и способствуют увеличению потребительских выгод на внутреннем рынке. Одновременно процесс НИОКР является высоко затратным и приводит к росту производственных издержек, следовательно, кооперация в этой области способствует развитию научно-технического прогресса. С другой стороны, существует опасность объединения сил наиболее крупных фирм, что позволит им осуществлять контроль над новыми технологиями и впоследствии увеличивать барьеры входа на рынок и выход с рынка конкурентов, не участвующих в таких соглашениях.

Вертикальные соглашения и согласованные действия осуществляются между не конкурирующими на соответствующем товарном рынке хозяйствующими субъектами, находящимися на разных уровнях производства и распределения, являющимися контрагентами в единой технологической цепочке.

Примерами таких соглашений и согласованных действий могут служить:

- соглашения о проведении и проведение согласованной политики в области ценообразования, производства и реализации продукции;
- эксклюзивные соглашения об обязанности изготовителя (продавца) продавать свою продукцию только определенному покупателю, либо обязанности покупателя приобретать продукцию только у определенного изготовителя (продавца) и действия по осуществлению этих соглашений;
- совместная реклама предполагаемых участников соглашений или согласованных действий.

Приведенный выше перечень не является исчерпывающим. Соглашения между неконкурирующими хозяйствующими субъектами могут быть сложными, включая большое число взаимных гарантий и обязательств.

Координацию предпринимательской деятельности могут осуществлять объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций, союзов, некоммерческих партнерств, являющихся некоммерческими организациями. Такие некоммерческие организации создаются с целью координации предпринимательской деятельности участников, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Однако, в соответствии со ст. 11 п. 3 Закона «О защите конкуренции» эта координация не должна иметь результатом ограничение конкуренции или возможность такого ограничения.

Соглашения, ограничивающие конкуренцию, могут заключаться хозяйствующими субъектами в письменной и устной формах.

Соглашение, которое совершено в устной форме, считается совершенным, если из поведения лица явствует его воля заключить соглашение, что подтверждается совокупностью доказательств, указывающих на признаки того или иного вида соглашений или согласованных действий.

Соглашения признаются антимонопольными органами недействительными и запрещаются, либо признаются правомерными, независимо от формы, в которой эти соглашения были достигнуты.

Выбор той или иной формы соглашения зависит от намерений участников этих соглашений. В устной форме чаще всего заключаются прямо запрещенные соглашения (договоры и иные сделки) конкурирующих хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию, и соглашения, которые имеют заведомо антиконкурентные последствия без положительного эффекта, в том числе в социально-экономической сфере. Как правило, эти соглашения носят тайный (скрытый) характер.

В письменной форме обычно бывают зафиксированы соглашения между неконкурирующими хозяйствующими субъектами (за исключением антиконкурентных

соглашений на торгах), а так же соглашения между конкурирующими хозяйствующими субъектами, которые не являются прямо запрещенными. То есть в тех случаях, когда необходимы определение обязанностей и ответственности сторон, а так же гарантии их исполнения.

В России антимонопольный орган не имеет прав и возможностей вести самостоятельную оперативно-розыскную деятельность, поэтому в отсутствии официально подписанных документов в суде достаточно сложно доказать антиконкурентные цели соглашений. Так, в 2002 г. было возбуждено 46 дел, из них выдано предписаний по 19 соглашениям, в 2006 г. возбуждено около 100 дел и по половине из них выданы предписания. Увеличение количества возбуждаемых дел в 2006 г. связано в первую очередь с активизацией государственного контроля и наблюдения со стороны антимонопольных органов. Треть всех антиконкурентных соглашений осуществлялись в сферах транспорта, связи, реализации нефтепродуктов (рис. 2).

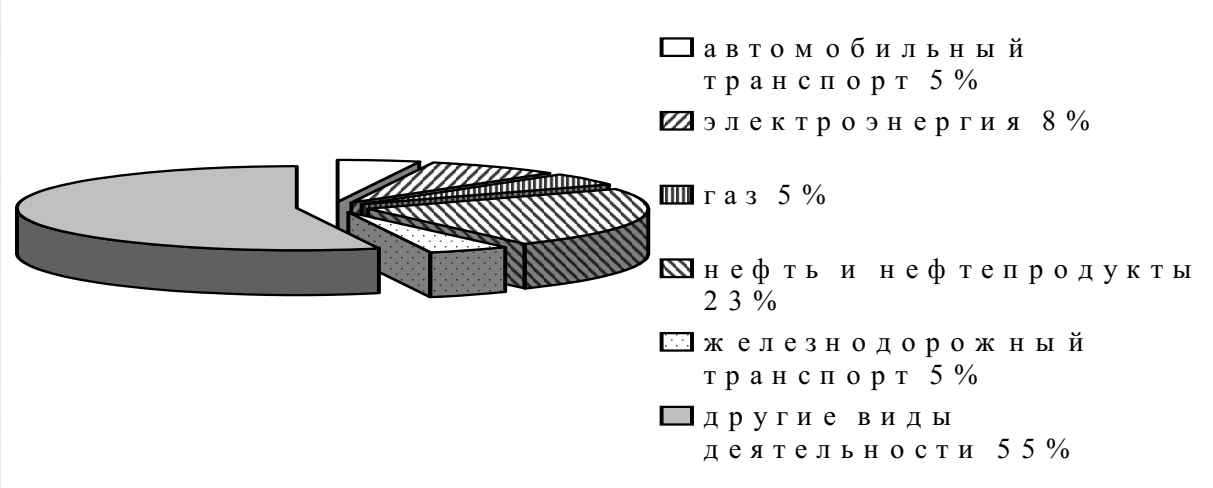

Рис. 2. Структура дел, возбужденных по статье «Соглашения хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию» по отраслям экономики, 2005 г.

Структура антиконкурентных соглашений в течение последних пяти лет показывает, что самым распространенным видом является установление (поддержание) цен (тарифов), скидок, хотя доля этих нарушений и сократилась с 33% до 25% (рис. 3.). До 13% увеличилось количество антиконкурентных соглашений по уста-

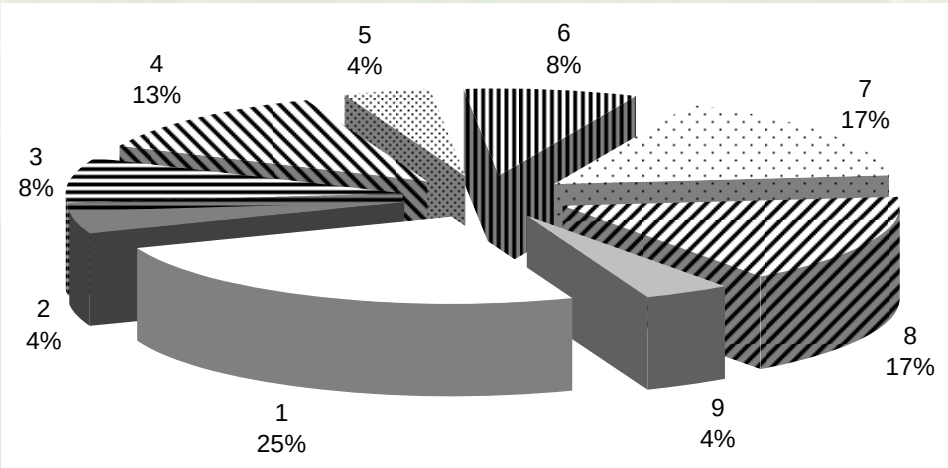

Рис. 3. Структура соглашений и согласованных действий по системе ФАС РФ в 2002–2006 гг.

новлению барьеров входа на рынок или дискриминационного доступа. Активизировалась практика координации коммерческой деятельности со стороны третьих лиц — коммерческих и некоммерческих организаций.

Важной новацией в Законе «О защите конкуренции» стало включение процедуры нотификаций соглашений. Хозяйствующие субъекты, имеющие намерение достичь соглашения, которое может быть признано допустимым в соответствии с настоящим Федеральным законом, вправе обратиться в антимонопольный орган с заявлением о проверке соответствия проекта соглашения в письменной форме требованиям антимонопольного законодательства (ст. 35).

Антимонопольный орган в течение 30 дней со дня поступления всей необходимой для рассмотрения заявления информации принимает решение о соответствии либо несоответствии соглашения требованиям антимонопольного законодательства. Основаниями для отказа в принятии решения о соответствии соглашения или согласованных действий требованиям антимонопольного законодательства являются изначально запрещенные соглашения (ч. 1, 3 ст. 11 настоящего Закона) и недостоверность представленной информации.

Решение антимонопольного органа о соответствии соглашения или согласованных действий требованиям антимонопольного законодательства прекращает свое действие, если такое соглашение не достигнуто или согласованные действия не осуществлены в течение года со дня принятия указанного решения.

Антимонопольный орган вместе с решением о соответствии соглашения или согласованных действий требованиям антимонопольного законодательства вправе выдать участникам соглашения предписание, направленное на обеспечение конкуренции, также отменить решение о соответствии соглашения или согласованных действий требованиям антимонопольного законодательства в случае, если после принятия решения было установлено, что при рассмотрении заявления сторонами была представлена недостоверная информация, имеющая значение для принятия решения.

В российском антимонопольном законодательстве существенным недостатком является то, что декларирование противоправности сговора не сопровождается необходимыми для многих европейских стран нормами прямого воздействия, конкретизирующими характер антимонопольного нарушения.

Незначительная статистика дел по пресечению антиконкурентных соглашений связана как с объективными трудностями их выявления и доказательства, так и с несовершенством существующей нормативно-методической базы контроля. В связи с этим, в практике деятельности антимонопольных органов России выявление и пресечение антиконкурентных соглашений в отличие от других видов нарушений ничтожно: за период с 1998 г. по 2006 г. удельный вес данного вида нарушений в общем количестве возбужденных дел не превышал 1,0%.

Отсутствие методологического подхода к анализу действующих соглашений, процедуры и инструментария доказывания, незначительных штрафных санкций не способствовали активизации антимонопольными органами практики возбуждения дел по признакам согласованных действий, несмотря на широкое распространение данного явления в реальной рыночной ситуации на товарных рынках. Вместе с этим в условиях вступления в силу ФЗ «О защите конкуренции», продолжается активная законотворческая деятельность ФАС РФ по внесению поправок в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и в ст. 178 Уголовного кодекса Российской Федерации. Данные изменения позволят обеспечить не только комплексную, но и действенную реализацию новых положений, включенных в закон «О защите конкуренции», в том числе и в отношении соглашений и согласованных действий.

Предусматриваются не только содержательные изменения отдельных статей и ставок штрафных санкций, но и включение принципиально нового вида от-

ветственности — оборотных штрафов на юридических лиц в определенном размере от суммы выручки, полученной при реализации товаров, работ, услуг. Заключение ограничивающих конкуренцию соглашений или участие в ограничивающих конкуренцию согласованных действиях влечет за собой наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от ста семидесяти до двухсот минимальных размеров оплаты труда либо дисквалификацию на срок до трех лет; на юридических лиц — штраф в размере от одной сотой до одной двадцать пятой размера суммы выручки от реализации товаров (работ, услуг).

В заключение необходимо отметить, что наряду с традиционными монополиями, горизонтальные и вертикальные соглашения становятся самым крупным источником антиконкурентного поведения. Такие соглашения снижают положительный эффект рыночной экономики, поскольку устраняют независимость компаний в вопросах эффективного распределения ресурсов, стимулирования эффективности производства и создания новой продукции. Антимонопольная политика строится на основе предположения о том, что общество может утратить порождаемые конкуренцией преимущества, если разрешит конкурентам действовать согласовано и объединять свою рыночную мощь.