

Министерство образования и науки Российской Федерации
Байкальский государственный университет экономики и права

М.А. Балашова

**ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Иркутск
Издательство БГУЭП
2014

УДК 339.9:004
ББК 65.5:32.973
Б20

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты президент Общественной академии наук геоэкономики
и глобалистики, директор Центра стратегических ис-
следований геоэкономики ВНИИВС при Минэконом-
развития РФ, д-р экон. наук *Э.Г. Кочетов*
д-р экон. наук, проф. *Г.Н. Макарова*

Балашова М.А.

Б20 Информационная составляющая национальной конкурентоспособ-
ности / М.А. Балашова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 244 с.

ISBN 978-5-7253-2752-6

Рассматривается эволюция теоретических взглядов на конкуренцию и основные инструменты ее ведения; анализируются современные методы измерения уровня национальной конкурентоспособности, выявляется влияние на нее информационных технологий. Исследуются научные подходы к определению сущности информации и ее роли в развитии экономики и общества; дается оценка категорий «человеческий» и «интеллектуальный капитал» в качестве главных характеристик информационного общества. В целях углубления имеющихся методик оценки уровня национальной конкурентоспособности предлагается к использованию категория «национальный информационный капитал».

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей и всех, кто интересуется проблемами становления и развития информационного общества.

ББК 65.5:32.973

ISBN 978-5-7253-2752-6

© Балашова М.А., 2014

© Издательство БГУЭП, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава I. Уровень национальной конкурентоспособности – индикатор определения места страны в структуре мирового порядка.....	8
1.1. Эволюция теоретических взглядов на конкуренцию и конкурентоспособность, особенности современной межстрановой конкурентной борьбы (конкуренции)	8
1.2. Национальная конкурентоспособность как фактор, определяющий место страны в структуре современного мирового порядка: теоретические подходы и практическая оценка	38
1.3. Информационные технологии – база формирования национальной конкурентоспособности	64
Глава II. Информатизация экономики и общества как наиболее значимая характеристика стран – лидеров мировой экономики.....	86
2.1. Информация: используемая терминологическая база и природа информационного взаимодействия	86
2.2. Информация как ресурс национального развития: информационное общество с позиции теории и практики	113
2.3. Человеческий и интеллектуальный капиталы как главные характеристики информационного общества.....	142
Глава III. Информационный капитал как главный актив стран с высоким уровнем национальной конкурентоспособности	167
3.1. Информационный капитал – основная составляющая информационного потенциала общества.....	167
3.2. Роль национального информационного капитала в достижении целей государства – участника современной межстрановой конкурентной борьбы	184
Заключение	201
Список использованной литературы.....	209
Приложения	220
1. Сравнительная характеристика наиболее значимых теорий мирового порядка.....	221
2. Определения понятия «информация», собранные в книге Д.С. Чернавского «Синергетика и информация: Динамическая теория информации».....	239
3. Хронология событий, связанных с теорией информации	241

ВВЕДЕНИЕ

Глобальная мировая экономика XXI в. – это экономика, в которой лидерство принадлежит странам с высоким уровнем и качеством развития человеческого потенциала, успешно развивающим высокотехнологичные отрасли услуг, имеющим свои ниши на мировых товарных рынках промышленной продукции, являющимся активными участниками мировых рынков капиталов, имеющим собственную идеологию и транслирующим ее на весь мир. Это лидерство есть результат постоянной работы государства и всех субъектов национальной экономики: прошло то время, когда значимое открытие могло перевернуть ход мировой истории и, враз изменив структуру мирового порядка, надолго обеспечить «господство» страны в мировой экономике. Огромный вклад в исследование проблем формирования структуры мирового порядка, ее эволюцию внесли ученые-геополитики (Ф. Ратцель, Ю.Р. Челлен, Х.Д. Маккиндер, Н.Дж. Спикмэн, К. Хаусхофер, К. Шмитт, Ж. Тириар, З. Бжезинский и др.) и геоэкономисты (Ф. Лист, Дж.Ф. Кеннан, Ф. Бродель, П.Жд. Тейлор, И. Валлерстайн, С. Хантингтон и др.).

Современные страны – лидеры, в силу изменившегося облика конкуренции, современных тенденций ее развития, давно уже не соперничают друг с другом исключительно на базе сравнительных преимуществ. В основу межстрановой конкурентной борьбы XXI в. положены конкурентные преимущества и время их формирования и совершенствования. Сегодня уже в ранг аксиомы возведен факт, что та национальная экономика, которая специализируется исключительно на экспорте сырья, не создавая (или не преумножая) на постоянной основе конкурентные преимущества, снижает уровень своей национальной безопасности до критического уровня и попадает, в результате, в структуру мирового порядка в число «зависимых стран». Вопросам ведения непосредственно межстрановой конкурентной борьбы посвящены труды таких ученых-экономистов, как Э. Хекшер, Б. Олин, В. Леонтьев, Г. Хафбауэр, Р. Вернон, Дж. Кравис, Л. Уэльс, Р. Дриз, П. Крюгман, М. Портер и др., в то время как в целом проблемы конкуренции на макроуровне экономического анализа довольно глубоко исследованы представителями таких школ и направлений экономической мысли, как меркантилизм, классическая политэкономия, кейнсианство, некейнсианство, неолиберализм и неоклассический синтез.

Известно, что базисом конкурентных преимуществ XXI в. являются человеческий разум, интеллект, знания, лежащие в основе таких экономических категорий, как человеческий и интеллектуальный капиталы, которые к настоящее-

му времени изучены достаточно подробно. В частности, огромный вклад в развитии категории «человеческий капитал» внесли Т. Шульц, Г. Беккер, Б. Вейсброд, Д. Минцер, Л. Туроу, У. Боуэн, М. Блауг, Э. Денисон, С. Дейзи, Р. Солоу, Дж. Кендрик, С. Кузнец, С. Фабрикант, Р. Лукас и др. Среди российских авторов, посвятивших свои научные работы проблеме человеческого капитала, следует назвать В.И. Басова, В.С. Гойло, А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, Р.И. Капелюшникова, В.П. Корчагина, С.А. Курганского и др. В свою очередь, в развитие категории «интеллектуальный капитал» большой вклад внесли Дж. Гэлбрэйт, Т. Стюарт, Л. Эдвинссон, Л. Прусак, С. Алберт, К. Бредли и др.

Между тем бурное развитие информационных технологий, начавшееся в результате смены очередного технологического уклада в конце XX в., привело к тому, что и информации в научном и практическом планах стало уделяться повышенное внимание. В частности, ее предложили рассматривать в качестве пятого фактора производства, наряду с землей, капиталом, трудом и предпринимательскими способностями; а также причины и одновременно возможности формирования информационного типа общества. Возвели в ранг стратегического оружия, используемого в информационных войнах, что существенным образом ужесточает характер современной межстрановой конкурентной борьбы. Разработали рейтинги, в которых она играет ключевую роль: индекс конкурентоспособности ИТ-отрасли в странах мира, индекс развития информационно-коммуникационных технологий, индекс сетевой готовности, индекс развития электронного правительства и др. Соответственно, государства, которые вовремя оценили стратегическую важную роль этого ресурса и сделали ставку на информацию в своем развитии, сумели, трансформируя соответствующим образом свою экономику, войти в число лидеров современного мирового порядка.

Однако, несмотря на попытки подходить к информации с точки зрения ключевого резерва роста национальной экономики и ресурса современной конкурентной борьбы, теоретическое понимание ее роли и практическая оценка выполняемых ею функций на уровне макроэкономики не всегда совпадают. В частности, несмотря на наличие весьма значительного объема теоретических работ, характеризующих различные аспекты нового общества информационного типа, к числу которых следует отнести работы таких исследователей, как Ж. Аттали, Д. Белл, Ж. Бодрийяр, И. Валлерстайн, Б. Гейтс, Э. Гидденс, М. Кастельс, Э. Кочетов, Ж.-Ф. Лиотар, Ф. Махлуп, М. Порат, Р. Райх, Н. Спикмен, Э. Тоффлер, Ф. Уэбстер, Ю. Хабермас, С. Хантингтон, Г. Шиллер и др., к настоящему моменту остается пока недостаточно исследованной практическая оценка роли информации. В большинстве случаев ее трактуют, во-

первых, скорее как чисто технический инструмент, нивелируя при этом ее социально-экономическую роль, а во-вторых, зачастую с положительной стороны, не уделяя должного внимания ее влиянию на сознание человека (вплоть до его корректировки или даже разрушения). В частности, среди действующих в настоящее время на практике показателей, позволяющих определить место страны в структуре мирового порядка, – индексов национальной конкурентоспособности, глобальной конкурентоспособности – непосредственно информации уделено минимальное внимание.

Специалисты, оценивающие уровень конкурентоспособности стран, в настоящее время, по сути, занимаются анализом конечного результата работы фактора «информация» и технологий, связанных с ней, по различным направлениям (в области образования, состояния конкурентной среды и условий спроса, в области технологической готовности, работы по созданию инноваций и др.), не вдаваясь в подробности о том, что данные направления фактически «пропитаны» ими. Другими словами, они оценивают «следствие», не занимаясь поиском «причины». Критиковать данную ситуацию было бы неправильным, поскольку работа аналитиков и заключается в констатации имеющихся фактов, а не поиске причин, повлекших их. Чего нельзя сказать непосредственно о теоретической сфере. Наверное, уже пора признать, что в современной экономике функции, которые могут и должны выполнять информация и информационные технологии, не ограничены чисто технической стороной и имеют первостепенное значение в плане формирования конкурентоспособности на всех уровнях экономического анализа.

Все это обуславливает необходимость проведения дальнейших работ по поиску инструмента комплексного учета роли информации. Мы полагаем, что в данном случае наиболее соответствующей происходящим в экономике и обществе изменениям будет являться уже предложенная экономистами категория «информационный капитал», существенный вклад в исследование отдельных элементов которого внесли российские исследователи: Е.Ф. Авдокушин, О.В. Братимов, С. Валянский, М.С. Вершинин, В.П. Горев, Ю.М. Горский, М.Г. Делягин, А. Дугин, М. Залиханов, Д. Калюжный, Р.И. Капелюшников, А.А. Коваленко, В. Кондратьев, Н. Косолапов, Г.Н. Макарова, А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев, А.С. Панарин, И.Н. Панарин, В.В. Радаев, В.Ю. Рогов, А.А. Чернови и др. Данная форма капитала представляет собой уникальный экономический инструмент, в структуре которого аккумулированы все необходимые для получения максимального стратегического эффекта от использования фактора «информация» элементы. Однако проблема заключается в том, что

данная категория пока слабо вписывается в практику. Теоретически уже доказано, что умение грамотно использовать данный инструмент позволит не только максимизировать приращение полезностей других существующих форм капитала, имеющих тесную взаимосвязь с информационным, но и, учитывая реалии постиндустриальной экономики, оказать положительное влияние на процессы формирования полноценного информационного общества, повысить уровень конкурентоспособности. В связи с этим представляется, что работы по дальнейшему исследованию и углублению данной категории следует продолжать. Необходимо учитывать объем и качество национального информационного капитала при оценке уровня национальной конкурентоспособности, возможно за счет корректировки действующих методик оценки ее уровня.

ГЛАВА I. УРОВЕНЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ – ИНДИКАТОР ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТА СТРАНЫ В СТРУКТУРЕ МИРОВОГО ПОРЯДКА

1.1. Эволюция теоретических взглядов на конкуренцию и конкурентоспособность, особенности современной межстрановой конкурентной борьбы (конкуренции)

Начиная с ранних этапов становления цивилизации и до настоящего времени, одним из важнейших факторов развития экономики на уровне отдельных фирм и целых стран является состязательность, соперничество между экономическими субъектами по поводу привлечения и использования производственных факторов, повышения конечных результатов экономической деятельности, усиления влияния на рынках. Это соперничество, получившее название конкурентной борьбы или конкуренции, ужесточается по мере обострения проблем с ресурсами и ростом объемов производства, так как чем меньше ресурсов, тем труднее получить к ним доступ, и чем больше объемы производимой продукции, тем сложнее каждому отдельному производителю добиться «доведения» его продукции до потребителя.

Конкуренция приводит к вытеснению с рынков слабых, недостаточно энергичных и неэффективных фирм, заставляет участников рынка мобилизовать все резервы для того, чтобы избежать угроз разорения и гибели. В результате, благодаря конкуренции ускоряется развитие науки и техники, совершенствуется организация производственных процессов, качественнее и оперативнее удовлетворяются потребности населения.

В связи с особо важной ролью и функциями в экономике и обществе конкуренция на различных ее уровнях, в различных формах и видах издавна является объектом исследований экономистов. Те или иные аспекты, связанные с конкуренцией, рассматриваются практически всеми экономическими школами, начиная от меркантилистов до ведущих представителей современного неoinституционального направления. При этом в процессе изучения форм, видов и факторов конкуренции изначально выделились только два основных уровня анализа: микро- и макроэкономический. Первый подразумевал под собой конкуренцию товаров (конкретных видов продукции и услуг) и предприятий (субъектов микроэкономики), второй – конкуренцию национальных хозяйств отдельных стран, их секторов (субъектов макроэкономики).

Фактически только в середине XX в. Ученые-экономисты заговорили о необходимости выделения из них: своего рода «промежуточного» звена – мезоуровня и «маржинального» звена макроуровня, который является базой геоэкономического подхода – мегауровня конкурентной борьбы. Первый включает в себя конкуренцию в рамках отраслей, отраслевых комплексов и регионов. Второй – конкуренцию в рамках интеграционных объединений стран и наднациональных структур.

Несмотря на появление более широких взглядов на конкурентную борьбу, увеличение круга ее участников, отметим, что до сих пор представители различных школ и направлений экономической мысли, изучая конкуренцию, излагают свои теоретические взгляды в рамках устоявшегося двухуровневого подхода.

Осмысление конкуренции невозможно без учета категории «конкурентоспособность», которую в наиболее общем плане трактуют как «относительную оценку преимуществ, позволяющих экономическим агентам с большим или меньшим успехом добиваться прав на владение ресурсами» [37, с. 19].

Общеизвестным является тот факт, что конкурентоспособность (в зависимости от уровня ведения конкуренции) выявляется применительно к разным субъектам или объектам конкурентной борьбы. В частности, в современной экономической литературе принято выделять и оценивать конкурентоспособность товара, предприятия или фирмы (микроуровень экономического анализа); конкурентоспособность отрасли, региона (мезоуровень); конкурентоспособность страны (макроуровень); конкурентоспособность наднациональных структур интеграционного характера (мегауровень). Между всеми этими уровнями существует тесная внутренняя и внешняя зависимость.

Во-первых, каждый последующий уровень конкурентоспособности агрегирует в себе все предыдущие. Например, страновая и отраслевая конкурентоспособности напрямую зависят от способностей конкретных товаропроизводителей выпускать конкурентоспособные товары [138]. А во-вторых, несмотря на то, что каждый из уровней конкурентоспособности имеет свою специфику, общим у них является «алгоритм роста», в основе которого заложено грамотное и эффективное использование имеющихся у соответствующего субъекта (объекта) конкуренции сравнительных или конкурентных преимуществ.

В наиболее общем плане под преимуществом в данном контексте в экономической литературе принято понимать способность экономического субъекта (объекта) лучше своих конкурентов соответствовать интересам или требованиям имеющихся на рынке экономических агентов. При этом сравнительное преимущество представляет собой данные «от природы» характеристики и ка-

чества, которые соответствующему субъекту (объекту) необходимо научиться эффективно использовать. Под конкурентным же преимуществом понимают преимущества, которые необходимо постоянно создавать и совершенствовать с привлечением интеллектуальных ресурсов и капитала. Именно конкурентные преимущества являются оригинальными и труднозаменяемыми, в связи с чем представляют наибольшую ценность относительно сравнительных.

Накопленное творческое наследие ведущих школ и направлений экономической мысли свидетельствует о превалировании в области их изучения микроуровня экономики. При этом к главной цели его развития в большинстве случаев относилась (и продолжает относиться до сих пор) максимизация прибыли (богатства), а к ведущим факторам – различные ценовые и неценовые инструменты, которые на сегодняшний день представлены в основном внедрением инноваций и научных разработок.

Известно, что в рамках микроэкономики исследовалась и исследуется в настоящее время конкурентная борьба между фирмами (начиная от фирм, действующих в условиях совершенной конкуренции и до монополий), домашними хозяйствами и отдельными индивидами. В качестве основ развития конкуренции на данном уровне обычно выделяются: свобода в принятии решений о направлениях использования ресурсов (свобода предпринимательства), господство частной собственности на ресурсы и созданный продукт, личный интерес, который является побудительным мотивом к действиям, как со стороны производителей, так и со стороны потребителей. Двумя основными видами конкурентной борьбы на данном уровне анализа являются внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.

Наиболее значительный вклад в развитие теории конкуренции на микроуровне внесли А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, С. Сисмонди, П. Прудон, К. Сен-Симон, Ш. Фурье, Р. Оуэн, В. Рошер, М. Вебер, К. Менгер, У. Джевонс, В. Парето, Й. Шумпетер и др. Изучая их теоретическое наследие, можно проследить эволюцию взглядов экономистов на содержание, цели и задачи конкурентной борьбы, приемы и инструменты конкуренции, а также на подходы к использованию сравнительного и созданию конкурентного преимущества (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Ключевые идеи конкурентной борьбы на микроуровне экономического анализа,
выделяемые представителями различных школ и направлений экономической мысли

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
Классическая политэкономия, XVIII–XIX вв.			
А. Смит (Исследование о природе и причинах богатства народов, 1776)	Исследовал только совершенную ценовую конкуренцию, чей механизм действия на рынке условно называл «невидимой рукой». К основным условиям, при которых появляется конкуренция, относил: независимость в деятельности конкурентов и недопущение сговора между ними; достаточное их число для исключения появления сверхприбылей; наличие необходимой информации о рыночной конъюнктуре; свободу в использовании данной информации в личных интересах; наличие достаточного времени для оптимизации объемов используемых в производстве ресурсов в интересах их владельцев. Обозначил сферы вмешательства государства в конкурентные рыночные отношения: общественные работы; военная безопасность; правосудие	Снижение стоимости труда, достигаемое за счет разделения производительного труда и последующей специализации производственной деятельности. Возможность перетока трудовых ресурсов и капитала из отраслей, где их производительность низкая, в отрасли с более высокой отдачей труда и капитала. Грамотное использование информации в качестве фактора конкурентной борьбы и др.	Создание рыночной экономики со свободной торговлей при регулирующей роли государства. Использование личного экономического интереса, удовлетворение которого должно приводить к спонтанному удовлетворению интересов всех субъектов рынка, к развитию общества и максимизации его благосостояния и др.
Д. Рикардо (Начала политической экономии и налогового обложения, 1817)	Исследовал механизм действия совершенной ценовой конкуренции. Разграничил конкурентные рынки, выделив рынок готовых продуктов труда и рынок факторов производства. Назвал товары, которые не могут быть реализованы на совершенно конкурентном рынке: редкие картины, другие произведения искусства, древние	Снижение стоимости производимых товаров за счет увеличения производительности труда (в том числе и за счет использования в производственной деятельности новых машин) и др.	Поддерживая идеи А. Смита, доказывал значимость для формирования конкурентного преимущества свободы в принятии решений и использования личного экономического интереса и др.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
	книги		
Марксистская политэкономия, середина XIX в.			
К. Маркс (Капитал, 1867)	Исследовал совершенную ценовую конкуренцию, как результат сложившегося способа производства материальной жизни общества. Считал необходимым заменить конкурентные рыночные отношения плановой экономикой, при которой всей экономической жизнью общества будет руководить государство	Эффективное использование факторов производства. Снижение стоимости производимых товаров, достигаемое за счет минимизации издержек и др.	Повышение технической оснащенности предприятий, организация совместного труда, зависящая от законов собственности и др.
Экономический романтизм, середина XIX в.			
С. Сисмонди (Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению, 1819)	Считал целесообразным найти способы регулирования конкуренции посредством государственного вмешательства в экономику	Эффективное использование факторов производства и др.	Отказ от политики либерализма. Использование в процессе производства «искусности, достигаемой работниками». Повышение значимости религии и воспитания, чувства честности и др.
П. Прудон (Что такое собственность? Или исследование о принципе права и власти)	Отрицал целесообразность неограниченной свободной конкуренции в экономике	Эффективное использование факторов производства и др.	Дополнил идеи С. Сисмонди за счет учета в производственном процессе категории добра, морали, этики и социальной справедливости и др.
Утопический социализм, середина XIX в.			
К. Сен-Симон (О промышленной системе, 1821); Ш. Фурье; Р. Оуэн (Книга о новом нравственном мире, 1836–	Критиковали либо полностью отрицали институт частной собственности и практику экономики ничем не ограниченной свободы конкуренции. Считали необходимым введение контроля государства и закона за развитием собственности. Доказывали, что экономика свободной конкуренции – переходный этап между феодализмом и иде-	Эффективное использование факторов производства и др.	Отказ от политики либерализма. Регулируемый государством институт частной собственности. Развитие науки, разума и передовых идей и др.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
1844)	альным обществом социальной справедливости.		
Б. Гильдебранд (Политическая экономия настоящего и будущего, 1848); К. Книс; В. Рошер (Начала народного хозяйства); М. Вебер (Протестантская этика и дух капитализма)	Считали, что конкуренция является далеко не единственным и не самым главным процессом, оказывающим влияние на развитие общественных отношений. Доказывали, что характер конкурентных отношений в обществе зависит не только от экономических законов, но и от факторов социальной среды	Эффективное использование факторов производства. Использование преимуществ географических особенностей расположения страны и др.	Учет в производственном процессе национальных особенностей и традиций, своеобразия исторического развития нации, ее менталитета. Придание значимости исторической случайности в развитии общественных отношений. Сохранение особенностей национальной культуры, психологии, религии и др.
Первый этап Маржинальной революции, XIX в.			
К. Менгер; У. Джевонс (Теории политической экономии); Л. Вальрас (Элементы чистой политической экономии, 1874); Ф. Визер (Теория общественного хозяйства)	Считали, что благодаря свободной конкуренции, а также саморегулируемости и равновесности экономики, экономический рост должен поддерживаться автоматически. Назвали обязательные условия развития конкуренции: свобода входа и выхода с рынка; наличие полной и доступной информации о субъектах рынка	Эффективное использование факторов производства. Максимальное удовлетворение субъективных потребностей покупателей при минимуме усилий производителей за счет постоянного изучения спроса; минимизации издержек производства и др.	Господство частной собственности. Проведение политики либерализма и др.
Второй этап Маржинальной революции, конец XIX – начало XX вв.			
А. Маршалл (Принципы экономики, 1890);	Наряду с совершенной конкуренцией, изучали механизмы действия различных типов монополизированных рынков (В.Парето), благодаря которым, становится возможным построение	Эффективное использование факторов производства, в том числе и на основе эффекта масштаба.	Создание условий для свободной конкуренции, которая будет поддерживать экономический рост автоматически.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
Дж.Б. Кларк (Распределение богатства, 1899); В. Парето (Учение политэкономии, 1906)	идеальной модели хозяйствования на уровне микроэкономики (оптимизации объемов производства ради достижения максимальной чистой прибыли). В частности, Дж.Б. Кларк: – разработал понятие «динамического общества» и условий, дестабилизирующих экономику; – сформулировал закон предельной производительности, дающий преимущества на конкурентном рынке за счет: оптимизации численности привлекаемых в производственный процесс работников, либо повышения их капиталовооруженности	Минимизация цены предложения, с целью максимизации «потребительского избытка». Возможность изучения рынка, с целью достижения цены спроса, зависящей от предельной полезности. Учет мобильности и информированности хозяйствующих субъектов при принятии ими решений и др.	Учет при принятии экономических решений условий жизни и мотивов деятельности хозяйствующего субъекта и др.
Институционализм, конец XIX – начало XX вв.			
Т. Веблен (Теория праздного класса, 1899); Д. Коммонс ; У. Митчел	Изучали как совершенную, так и монополистическую конкуренцию. Обосновывали обязательность государственного вмешательства в экономику с целью усиления контроля общества над бизнесом. В частности, Дж. Коммонс считал, что конкуренция не является эффективным механизмом с точки зрения служения интересам всего общества, поскольку усиливает «социальный конфликт»	Эффективное использование факторов производства и др.	Государственное регулирование экономики, направленное на ее демонополизацию. Создание эффективных государственных институтов и др.
Неоклассическое направление, XX в.			
Э. Чемберлин (Теория монополистической конкуренции, 1933); Дж. Робинс (Экономическая теория несовер-	Изучая рынок с несовершенной конкуренцией, пришли к выводу, что категория «чистая конкуренция» является абстракцией. Назвали основную причину возникновения монополистической конкуренции – специфику формирования рыночной цены, зависящей от неоднородности товарной продукции (дифференциации)	Эффективное использование факторов производства. Снижение издержек производства и издержек по сбыту и др.	Повышение значимости качества товара, его специфических особенностей: фабричной марки, фирменного названия, своеобразия упаковки или тары. Продвижение товара за счет использования рекламы.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
<p>шенной конкуренции, 1933; Накопление капитала, 1956)</p> <p>Й. Шумпетер (Теории экономического развития, 1912)</p>	<p>Занимаясь исследованием циклического развития капитализма, пришел к выводу, что конкуренция, основанная на инновациях, а не на цене или качестве, будет приводить экономику к новому витку развития</p>		<p>Удобство местоположения продавца, общая атмосфера или общий стиль, свойственный его заведению, его манера ведения дел, репутация как честного дельца, любезность, деловая сноровка и все узы, которые связывают его клиентов либо с ним самим, либо с теми, кто у него работает, и др.</p>
<p>Й. Шумпетер (Теории экономического развития, 1912)</p>	<p>Изучал механизмы действия совершенной конкуренции. Занимаясь исследованием циклического развития капитализма, пришел к выводу, что конкуренция, основанная на инновациях, а не на цене или качестве, будет приводить экономику к новому витку развития</p>	<p>Эффективное использование факторов производства</p>	<p>Диверсификация на основе разработки новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров. Создание новых рынков и новых форм организаций и др.</p>
Современные теории неинституциональной экономики, конец XX – начало XXI в.			
<p>Р. Коуз (Фирма, рынок и право, 1993); Д. Бьюкенен (Свобода, рынок и государство); Д. Норт (Институты, институциональные изменения и функционирование экономики); О. Уильямсон (Эк</p>	<p>Предложили изменить предмет экономической науки не как «науки о выборе» (рациональном способе распределения ресурсов), а как «науки о контрактах», когда целью хозяйствования становится не максимизация прибыли, а снижение издержек, затрат на управление сделками. Изучая различные виды конкуренции, разработали теоретические модели контрактов в рамках неинституционализма (классические, неоклассические и отношенческие контракты), область применения которых весьма широка и включает в себя как микро-, так и макроуровни экономического анализа.</p>	<p>Эффективное использование факторов производства. Ограниченная рациональность экономических агентов и др.</p>	<p>Учет неопределенности внешней среды. Структуризация отношений собственности. Отсутствие прямого государственного регулирования «внешними эффектами», которые должны быть разрешены самим рынком или фирмой (Р. Коуз). Практическая деятельность государства и его органов на основе принятых правил и процедур, способствующая достижению общего</p>

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
<p>экономические институты капитализма, 1996); Г. Беккер (Экономический анализ и человеческое поведение, 1993); С. Мاستен (Правовая основа фирмы, 2001); В.Л. Тамбовцев (Контрактная модель стратегии фирмы, 2000)</p>	<p>Установили, что контрактные отношения, имеющие в своей основе существенный информационный «фундамент», способствуют снижению неопределенности и рисков в ходе производственной и сбытовой деятельности, гарантируют, с некоторой долей вероятности, получение вознаграждения, при условии наличия всех трех основных элементов контракта (оферта – акцепт – вознаграждение), а также в условиях свободных рыночных отношений являются эффективным регулятором и механизмом, позволяющим сократить издержки до оптимального размера. На основе эмпирической проверки теории контрактов установили корреляцию между инвестициями, специфическими к отношениям между партнерами, фактом использования контрактных отношений и длительностью контрактов. Однако вместе с тем доказали, что контрактация оказывается менее привлекательным способом управления производством и обменами, когда альтернативой ей выступает интеграция собственности и производственных процессов, а специфичность инвестиций возрастает</p>		<p>согласия (Д. Бьюкенен). Наличие различных структур управления контрактными отношениями: институтов и самих организаций как главных агентов институциональных изменений (Д. Норт). Существование сложной сети межличностных отношений, прямой и обратной связи: экономика – семья и семья – экономика (Г. Беккер) и др.</p>

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [1; 2; 6; 14; 15; 18; 77; 79; 100; 102; 111; 113; 115; 120; 126; 140; 146; 152; 156; 157].

Известно, что одними из первых исследования по вопросам ведения конкурентной борьбы на соответствующем уровне анализа начали представители английской классической школы политической экономии (А. Смит, а за ним и Д. Рикардо). Классики считали конкуренцию естественным явлением и, по сути, единственным эффективным механизмом регулирования экономических процессов, поэтому в принципе критиковали какое-либо ее ограничение посредством государственного вмешательства в экономику. Причем, изучая механизмы действия совершенной конкуренции, они рассматривали преимущественно ценовые факторы ее ведения – издержки производства [120] и производительность труда [100], а к основной ее цели относили максимизацию прибыли ее участников.

Высказанные классиками идеи о превалировании ценовых факторов в конкурентной борьбе поддерживал и К. Маркс. Однако при этом он уже не считал конкуренцию эффективным механизмом регулирования экономики, а исследовал ее только лишь потому, что она являлась неизбежным следствием господствовавшего способа производства материальной жизни [74].

Вместе с тем в своей работе он доказывал, что именно конкуренция способствует превращению стоимости товара в цену производства. Кроме того, он акцентировал внимание на существовании и неценовых факторов конкурентной борьбы, которые подробно были исследованы представителями трех альтернативных направлений экономической мысли: экономического романтизма, утопического социализма и немецкой исторической школы.

Представителей каждого из названных направлений объединяло то, что при построении своих теорий основной целью политической экономии они считали не рост богатства, а обеспечение всеобщего счастья, в том числе и посредством государственного вмешательства в экономику. В связи с чем они предлагали, во-первых, ограничивать практику свободной конкуренции [140], а во-вторых, к основным ее факторам относить не столько факторы сравнительного преимущества (подробно рассмотренные классиками), сколько факторы конкурентного преимущества: категории добра, морали, этики и социальной справедливости [115], способствующие развитию общественных отношений, а также науку, разум и передовые идеи, способствующие развитию научно-технического прогресса общества [111].

Изучением конкуренции на микроуровне экономики занимались представители и других школ. Так, например, маржиналисты, исследуя наряду со сферой потребления (спроса) [2] сферу производства (предложения), а помимо свободной конкуренции изучая механизмы действия различных типов монополизированных рынков, предложили к рассмотрению ряд новых «субъективных»

факторов конкурентной борьбы, таких как время, информированность и оперативность, снижение предельных издержек производства и др. [75].

Институционалисты придерживались того мнения, что совершенная конкуренция не всегда будет приводить к оптимальным результатам, поэтому предлагали ограничивать ее с помощью соответствующих государственных институтов, руководствующихся в своей деятельности духовными, моральными, правовыми факторами, лежащими в основе интересов всего общества.

Неоклассики, изучая механизмы действия несовершенной конкуренции, в качестве основных ее факторов наряду с ценовыми также предложили рассматривать и факторы, позволяющие характеризовать как сам производимый товар, так и его уникальные свойства [146]. Дж. Робинсон ввела еще одно условие деятельности несовершенного рынка: «Фирма-монополист должна характеризоваться размерами, превышающими оптимальные» [102].

Рассматривая эволюцию взглядов на конкуренцию на микроуровне, нельзя не упомянуть австро-американского экономиста Й. Шумпетера, который ввел в обращение абсолютно новый фактор экономического роста – инновации [152], а также доказал, что данная творческая деятельность людей в конечном счете будет приводить к «созидательному разрушению» сложившейся структуры отраслей и рынков в рамках отдельной национальной экономики и станет причиной нового, более высокого витка ее развития.

Следует отметить, что и в настоящее время в рамках теоретических разработок проблем повышения конкурентоспособности различных стран продолжают активные исследования именно микроэкономики. При этом зачастую совершенная конкуренция сочетается с конкуренцией монополий и олигополий, а ценовые методы ее ведения – с неценовыми (а в ряде случаев и с неэкономическими). Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена. Так, согласно данным ряда публикаций, на сегодняшний день на внутрифирменные международные поставки приходится почти 70 % всей мировой торговли, 80–90 % продаж лицензий и патентов, а также не менее 40 % вывоза капитала [77].

Согласно оценкам экспертов Мирового экономического форума, в 1990-е гг. на Западе вклад микроэкономических факторов конкурентоспособности (условно подразделяемых на две основные группы – развитие национальных компаний и качество микроэкономической бизнес-среды) в хозяйственный рост составил более 50 %, в то время как макроэкономических – 45 % [60].

Тем не менее отметим, что на фоне повышения значимости для национальных экономик вопросов ведения внешнеторговых операций, усиления их внима-

ния к проблемам обеспечения экономического роста, развития соревнования двух мировых систем, интенсификации функционирования мировых рынков ресурсов и готовой продукции, становления мирового хозяйства, начиная со второй половины XX в. наблюдается усиление интереса экономистов к изучению конкуренции и на макроуровне анализа. Хотя, конечно же, следует оговориться, что сам этот уровень появился достаточно давно, еще в XIV в., в рамках становления школы меркантилизма, однако до сих пор конкуренция здесь остается исследованной в несколько меньшей мере по сравнению с микроконкуренцией.

Рассматривая конкурентную борьбу на макроуровне, ее основные факторы, экономисты прежде всего изучают функционирование экономики страны в целом, такие общие процессы и явления, как инфляция, безработица, бюджетный дефицит, экономический рост, государственное регулирование и т.п., а также функционирование всего мирового хозяйства в целом. В связи с этим на данном уровне экономического анализа условно выделяются два вида макроконкуренции: конкуренция в рамках отдельной национальной экономики и межстрановая конкурентная борьба (которую мы считаем более правильным рассматривать в рамках мегауровня экономического анализа).

Что касается первого вида макроконкуренции, то наибольший вклад в его исследование внесли представители следующих школ и направлений экономической мысли (табл. 1.2):

- кейнсианства, в рамках которого доказывалась необходимость государственного вмешательства в экономику, в результате чего был назван ряд экономических факторов конкурентной борьбы, нацеленных прежде всего на развитие инвестиционного климата в стране [57];

- неокейнсианства, представители которого дополнили идеи Дж. М. Кейнса и наряду с наращиванием объемов инвестиций и сбережений предложили к одному из основных факторов повышения конкурентоспособности страны относить также ее постоянный экономический рост, при котором становится достижимым полное использование производственных мощностей и трудовых ресурсов [58];

- неолиберализма, представители которого оставляли приоритет неограниченной свободной конкуренции не вопреки, а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. К основным факторам конкуренции они относили функции государства, направленные, прежде всего, на устранение неравновесия в экономической системе [139].

Ключевые идеи конкурентной борьбы на макроуровне экономического анализа,
выделяемые представителями различных школ и направлений экономической мысли

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
Меркантилизм, XIV–XVIII вв.			
Ж. Боден; Б. Даванцати; Г. Скаруффи; А. Узано; Т. Мен (Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства, 1664); Ж.Б. Кольбер; Дж. Локк; К. Кантильон; Дж. Ло (Анализ денег и торговли, 1705)	Пытались спрогнозировать механизм действия межстрановой конкурентной борьбы на основе эмпирических данных. Сформулировали ряд необходимых условий развития межстрановой конкуренции	Агрегирование в казне как можно большего количества золота и сокровищ любого рода, выражающих суть национального богатства. Недопущение экспорта собственной ресурсной базы, ее преумножение за счет импорта «чужого» сырья и др.	Умение привлекать в страну золото и сокровища любого рода путем грамотного ведения внешнеторговых операций, войн и завоевания колоний. Проведение грамотной государственной политики по недопущению вывоза из страны элементов национального богатства (только ранний меркантилизм). Использование протекционистской политики во внешней торговле (в частности, протекционистские тарифы на импортируемые товары). Минимизация вывоза из страны сырья и полуфабрикатов на фоне максимизации вывоза готовой промышленной продукции, в том числе и путем установления максимально высоких цен на нее, удовлетворившей внутренний платежеспособный спрос населения и др.
А. Смит (Исследование о природе и причинах богатства народов, 1776)	Ключевые идеи конкурентной борьбы напрямую пересекаются с микроуровнем экономического анализа	Эффективное использование трудовых ресурсов и капитала, в том числе на основе специализации. Грамотное использование информации в качестве	Формирование рыночной экономики со свободной внутренней торговлей при регулирующей роли государства. Умение эффективно использовать факторы производства, минимизируя собственные издержки и создавая таким образом абсолютное преимущество» во

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
		фактора конкуренции и др.	внешней торговле (как за счет специализации, так и за счет эффекта масштаба). Реализация элементов протекционистской политики во внешней торговле в целях контроля товарной структуры экспорта и импорта страны и др.
Д. Рикардо (Начала политической экономики и налогового обложения, 1817)	Сформулировал основные условия развития конкуренции на макроуровне, к которым отнес: достаточно высокий уровень благосостояния нации; наличие благоприятных климатических условий; наличие квалифицированных трудовых ресурсов; применение усовершенствованных машин; постоянный рост внутреннего производства	Эффективное использование собственной ресурсной базы. Использование эффекта масштаба и др.	Реализация регулирующей роли государства в отраслевой политике страны – первоочередное развитие тех отечественных отраслей хозяйства, в которых издержки производства наименьшие (где производительность труда максимальная). Реализация элементов протекционистской политики во внешней торговле в целях контроля товарной структуры экспорта – экспорт товаров с максимальной производительностью труда и др.
Ж.-Б. Сей (Трактат политической экономики, или Простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства, 1803)	Развивал принципы свободы рынков и неограниченной свободной конкуренции. Разработал концепцию факторов производства: капитала, труда и земли, согласно которой, в межстрановой конкуренции исключена эксплуатация как самих факторов производства, так и классов общества. Согласно разработанной им теории воспроизводств (закона «Сея»), предложение	Умение эффективно использовать собственные факторы производства и др.	Реализация концепции свободной торговли и свободного ценообразования. Наращивание объемов производства предметов, имеющих «какую-либо полезность» и др.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
	всегда будет порождать адекватный спрос, поэтому в развитии внешней торговли и межстрановой конкуренции должны быть заинтересованы все классы общества		
Кейнсианство, XX в.			
Дж.М. Кейнс (Общая теория занятости, процента и денег, 1936)	Считал необходимым ограничивать условия ведения свободной конкуренции на национальном рынке	Умение эффективно использовать собственные факторы производства. Стимулирование спроса на средства производства. Расширение объемов правительственных заказов и др.	Привлечение новых инвестиций в развитие экономики (с учетом принципа действия мультипликатора). Фиксирование норм ссудного процента, в качестве средства стимулирования новых инвестиций. Создание эффективной налоговой системы и др.
Неокейнсианство, XX в.			
Э. Хансен (Экономические циклы и национальный доход, 1951); С. Харрис (Денежная теория, 1990); Ф. Перру; Р. Харрод (К теории экономической динамики, 1947)	Внесли корректировки в сферу государственного вмешательства в экономику. Предложили заменить метод перманентного регулирования и направления частных и государственных инвестиций на метод маневрирования государственными расходами в зависимости от экономической конъюнктуры. Считали целесообразным применение индикативного метода планирования экономики	Умение эффективно использовать собственные факторы производства и др.	Наращивание объемов инвестиций (с учетом действия принципа акселератора) и сбережений. Увеличения размеров налоговой базы, размеров государственных займов, а также количества выпускаемых денег для покрытия расходов государства. Стремление к постоянному экономическому росту и др.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
Неолиберализм, XX в.			
В. Ойкен (Основания национальной экономики, 1947); В. Репке (Правильна ли немецкая экономическая политика? 1950); Л. Эрхард (Благо-состояние для всех, 1957); М. Фридмен (Роль монетарной (денежной) политики, 1967; Оптимальное количество денег и другие очерки, 1969; Деньги и экономическое развитие, 1973); Ф. Хаек (Дорога к рабству, 1944)	Считали, недопустимым игнорирование механизмов свободной конкуренции в обществе. Доказывали, что, регулируя ход развития практически всех экономических процессов в обществе, государство, в том числе, способно регулировать и развитие конкурентных отношений в стране, посредством: — установления определенных «правил» свободной конкуренции; — содействия свободному и стабильному функционированию предпринимателей в качестве условия устранения неравновесия в экономике; — контроля условий ценообразования и пресечения попыток установления монопольных цен и др.	Умение эффективно использовать собственные факторы производства и др.	Либерализация экономики при сохранении регулирующей роли государства, превалирование частной собственности. Реализация концепции свободного ценообразования. Проведение жесткой денежной политики государства в отношении регулирования количества денег в экономике при сохранении их темпов роста в размере 3–4 % в год независимо от конъюнктуры и др.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
Неоклассический синтез, XX в.			
Дж. Хикс (Стоимость и капитал, 1939); П. Самуэльсон (Экономикс, 1961)	Синтезировали взгляды экономистов классической политической экономии, неоклассиков, представителей неокейнсианства и неолиберализма. Развивали идеи свободного рынка с «социально обязательным общественным строем» (П. Самуэльсон), разработали модель, отражающую условия равновесия на рынке товаров (равенство инвестиций и сбережений) и рынке денег (равенство между спросом на деньги и их предложением (денежной массой)) (Дж. Хикс)	Эффективное использование трудовых ресурсов и капитала, в том числе на основе специализации и эффекта масштаба. Грамотное использование информации в качестве фактора конкуренции и др.	Соблюдение принципов экономического либерализма. Использование инструментов фискальной и денежно-кредитной политики государства, выявление их взаимосвязи и результативности и др.
Шведская школа, XX в.			
Э. Хекшер (Влияние внешней торговли на распределение дохода, 1919); Б. Олин (Теория торговли, 1924; Межрегиональная и международная торговля, 1933)	Обратили внимание на различную наделенность стран факторами производства, что определяет их стоимость. Проследили зависимость между издержками товаров, идущих на внешний рынок, и ценами соответствующих факторов производства. Установили, что в результате межстрановой конкурен-	Умение эффективно использовать собственную ресурсную базу и факторы производства. Нарращивание объемов выпуска товаров, созданных с привлечением «избыточных» в стране факторов производства. Поддержание «избыточного» предложения средств	Реализация концепции свободной торговли и свободного ценообразования. Проведение грамотной внешнеторговой политики, основанной на экспорте товаров, произведенных из «избыточных» факторов производства. Повышение квалификации собственных трудовых ресурсов, а также возможное их привлечение из других стран (хотя бы в минимальном количестве) и др.

Основные представители, их труды	Ключевые идеи	Основные подходы	
		к использованию сравнительного преимущества	к созданию конкурентного преимущества
	ции в стране будет происходить значительное перераспределение доходов среди владельцев факторов производства	производства	
Современные теории, конец XX – начало XXI в. (Теории межстрановой конкуренции)			
В.В. Леонтьев (Будущее мировой экономики, 1977; Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика, 1990)	На основе рассчитанной им экономической модели «затраты – выпуск», доказал, что не всегда именно имеющиеся в изобилии факторы производства будут овеществлены в товарах, идущих на внешний рынок	Умение эффективно использовать собственные факторы производства и др.	Повышение эффективности предпринимательства; постоянное совершенствование организации производства; постоянное повышение уровня образованности нации; создание и поддержание общего климата, ориентированного на производство общества и др.
М. Портер (Международная конкуренция, 1993)	Изучая межстрановую конкуренцию, пришел к выводу о том, что конкурентоспособность любой страны формируется на уровне микроэкономики	Умение эффективно использовать собственные факторы производства и учитывать их сопоставимость и др.	Реализация на практике модели «национальный ромб». Постоянное технологическое совершенствование; корректировка стратегии развития субъектов микроанализа с учетом глобализации; выполнение государством своей регулирующей роли в экономике и др.

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [1; 6; 14; 18; 57; 58; 69; 77; 79; 92; 100; 107; 113; 120; 126; 139; 156; 157].

Разработанная в конце XIX в. концепция неоклассического синтеза впитала в себя выводы различных школ и направлений, в том числе и по вопросам теорий конкуренции [107]. Однако далеко не все экономисты разделяют сегодня позиции данной школы, которая отражает в основном взгляды представителей англо-американского региона. Так, собственные модели изучения конкуренции имеют экономисты Франции, Германии, Японии, Швейцарии, Дании, Австрии, Италии, учитывающие их национальную специфику и интересы.

Согласно анализу различных современных концепций макроконкуренции, проведенному В.П. Горевым, на сегодняшний день выделяют шесть основных подходов, характеризующихся специфическими факторами получения конкурентного преимущества: макроэкономический, государственный, корпоративистский, культуралистический, коалиционный и социально-государственный [38].

В свою очередь, анализируя творческое наследие экономистов по вопросам межстрановой конкурентной борьбы, следует отметить, что самые первые эмпирические исследования были начаты еще школой меркантилистов (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Основные постулаты теории меркантилизма

Направления	Представители	Базис теории	Национальное богатство	Метод обогащения	Структура внешней торговли	Полезность	Субъекты
Ранние меркантилисты (XIV–XVI вв.)	Ж. Боден, Б. Даванцати, Г. Скаруф-фи, А. Узано и др.	Активный денежный баланс	Золото, серебро и сокровища любого рода	Внешняя торговля в условиях ограниченности ресурсов	Экспорт драгоценных металлов запрящен. Импорт драгоценных металлов	Обогащение одной страны за счет других	Государство
Поздние меркантилисты (XVI–XVIII вв.)	Л. Робертс, Т. Мэн, Ж.Б. Кольбер, Дж. Локк, К. Кантильон, Дж. Ло и др.	Активный торговый баланс	Золото, серебро и сокровища любого рода	Внешняя торговля в условиях ограниченности ресурсов. Войны. Колонии	Экспорт – драгоценные металлы, трудоемкие товары. Импорт – драгоценные металлы, сырье и полуфабрикаты	Политика «разори соседа»	Государственные компании, торговые монополии

Поскольку в тот период рыночные отношения еще только зарождались, шел процесс ускоренного становления национальных экономик и выявлялись факторы, способствующие или ограничивающие экономические возможности их развития, меркантилисты, занимаясь изучением преимуществ, приносимых развитием

внешней торговли, фактически одновременно исследовали и проблему повышения национальной конкурентоспособности. Они выдвинули предположение о том, что в межстрановой конкуренции одержит верх та страна, которая развивает собственное производство, в объемах, полностью удовлетворяющих потребности внутреннего рынка и обеспечивающих излишки готовых изделий для продажи на внешнем рынке; и, которая обладает большими запасами драгоценных металлов. При этом согласно анализу, проведенному М. Блаугом, к основным факторам повышения национальной конкурентоспособности меркантилисты относили преимущественно протекционистские меры со стороны государства [18, с. 9].

Хотя представители английской классической школы политической экономики А. Смит и Д. Рикардо рассматривали в основном конкуренцию на микроуровне, их, на наш взгляд, можно считать также и исследователями макроэкономической конкуренции, так как их теории абсолютных и относительных преимуществ строились с учетом анализа и сопоставления факторов не только микро-, но и конкурентоспособности макроэкономического характера (табл. 1.4). Кроме того, предложенные классиками концепции на протяжении достаточно длительного периода времени определяли структуру экспорта и импорта многих государств, поскольку отражали господствовавший на тот момент времени характер производства и торговли, когда в основном развивались отрасли, зависящие от природных условий и ресурсов, имеющихся в данной стране, а также от неквалифицированного и полуквалифицированного труда.

Таблица 1.4

Основные постулаты классической школы

Представители	Базис теории	Участие стран во внешней торговле	Структура внешней торговли	Полезность	Субъекты
А. Смит	Различия в ценах и размерах абсолютных издержек	Только те страны, которые обладают абсолютными преимуществами	Экспорт – товары, издержки по которым ниже, чем у стран-партнеров Импорт – товары из той страны, где соответствующие издержки минимальны	Выгодна всегда, хотя полезность не всегда одинакова для всех участников	Национальные фирмы при регулирующей роли государства
Д. Рикардо	Различия в производительности труда (относительные преимущества)	Все страны без ограничений	Экспорт – товары отраслей с максимальной производительностью труда. Импорт – товары из той страны, где отраслевая производительность труда выше	Выгодна всегда	Национальные фирмы при регулирующей роли государства

Фактически только в XX в. когда условия производства и торговли претерпели кардинальные изменения, когда наличие у страны сравнительных преимуществ отошло на второй план, поскольку основная часть торговли стала приходиться на развитые страны, примерно в одинаковой степени наделенные данными производственными факторами, появилось большое количество новых теорий международной торговли и характеристик содержания межстрановой конкуренции.

В частности, существенный вклад в развитие межстрановой конкуренции внесла теория шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина, появившаяся после первой Мировой войны. В ее основу была положена концепция факторов производства (экономических ресурсов), созданная еще Ж.-Б. Сеем в начале XIX в. [1]. Авторы данной теории доказывали, что поскольку издержки во внешней торговле будут определяться не просто производительностью, а ценами на соответствующие факторы производства, которыми участники торговли наделены по-разному, постольку страны, будут стремиться экспортировать те товары, производство которых связано с факторами, имеющимися в данной стране в изобилии. Кроме того, наряду с данным ценовым фактором, ими был выделен ряд неценовых факторов формирования конкурентного преимущества на международном рынке: существование избыточного предложения средств производства; обязательное наличие квалифицированных трудовых ресурсов в стране, хотя бы в минимальном количестве; обеспечение режима свободной торговли на внутреннем и внешнем рынках.

В конце XX в. данную теорию полностью опроверг американский экономист русского происхождения В. Леонтьев, который на основе построенного им межотраслевого баланса экономики доказал, что в среднем в экспорте США на один миллион долларов овеществлено значительно меньше капитала и несколько больше труда, чем потребовалось для замещения за счет отечественного производства эквивалентного количества конкурирующего импорта. А поскольку США всегда характеризовались избытком такого фактора как капитал, то вывод, сделанный В. Леонтьевым, вступил в прямое противоречие с теорией Хекшера – Олина. Кроме того, к факторам, определяющим конкурентные преимущества страны в борьбе на международном рынке, он предложил относить такие неценовые факторы, как эффективность предпринимательства; постоянно совершенствующаяся организация производства; повышающийся уровень образованности нации; общий климат ориентированного на производство общества; наличие природных ресурсов [69].

В последующем появился ряд других «альтернативных» теорий межстрановой конкуренции [1]. К ним относят:

- теорию «технологического разрыва» Г. Хафбауэра и Р. Вернона, согласно которой, специализация отдельной национальной экономики определяется последовательностью начала производства изделий в разных странах с использованием тех факторов производства, которые позволяют данной стране в условиях их одновременного выхода на мировой рынок занимать наиболее прочные позиции на этом рынке;

- теорию «жизненного цикла продукта» Дж. Крависа, Л. Уэльса и др., согласно которой, развитие мировой торговли готовой продукцией идет на основе этапов ее жизни на рынке;

- теорию, основанную на эффекте масштабности производства, разработанную Р. Дризе, П. Крюгманом и др., согласно которой, страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгодность которых определяется экономией в крупномасштабном производстве, а страна с небольшим внутренним рынком производства будет концентрироваться на выпуске продукции, не требующей особых преимуществ в масштабе, т.е. уникальной продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие продажные цены и др.

Весьма ценной с точки зрения соответствия современным условиям развития мировой цивилизации считается теория американского экономиста М. Портера, доказавшего, что хотя на международном рынке конкурируют страны, непосредственно на него выходят их фирмы [92]. Поэтому для того, чтобы определить конкурентоспособность той или иной страны, необходимо понять, как ее фирмы создают и удерживают свои конкурентные преимущества. Другими словами, национальная конкурентоспособность, по его мнению, формируется на уровне микроэкономики. В связи с этим он предложил относить к основным факторам конкуренции факторы производства, условия спроса, сопутствующие и поддерживающие отрасли, а также стратегию фирм (так называемый «национальный ромб»); к дополнительным факторам – глобализацию, новые технологии, сопоставимость факторов, регулирующую роль правительства в создании условий, необходимых для повышения конкурентоспособности отечественных производителей, умение вовремя и в нужном месте продуктивно использовать имеющиеся в стране базирования факторы конкурентного преимущества.

В целом, изучив творческое наследие экономистов различных школ и направлений экономической мысли по вопросам конкуренции, мы считаем целесообразным сделать несколько значимых выводов.

Во-первых, несмотря на тот факт, что мы в своей работе разграничили микро- и макроуровень экономического анализа, национальную конкурентоспособность, безусловно, нельзя исследовать только с позиции школ или направлений макроэкономики, поскольку те «резервы роста», которые возможно задействовать государству в целях ее повышения в итоге закладываются еще на микроуровне анализа.

В пользу данного вывода свидетельствуют и начавшиеся в конце XX в. глобализационные изменения, которые внесли ряд корректировок в характер ведения конкурентной борьбы на обоих уровнях анализа: у субъектов макроэкономики появились совершенно новые цели и средства ведения конкурентной борьбы, а у субъектов микроэкономики – возможность самостоятельного выхода на мировой рынок и, как следствие, участия в макроконкуренции. В результате на сегодняшний день принято различать макроконкуренцию за лидерство в масштабах национального и мирового хозяйства, а также микроконкуренцию, субъекты которой принимают активное участие в борьбе за экономическое господство, как на национальном, так и на мировом рынке.

Во-вторых, использованный эволюционный подход к сравнительным и конкурентным преимуществам абсолютно четко (как в случае микро-, так и макроэкономического анализа) демонстрирует ситуацию существования на протяжении веков относительной стабильности и шаблонности в понимании резервов роста сравнительных преимуществ, чего не скажешь о конкурентных преимуществах. Последние имеют неограниченные источники роста, поскольку они напрямую связаны с инновациями.

В-третьих, богатейшее наследие экономистов по вопросам микро- и макроуровня конкуренции дает нам возможность некоторого обобщения накопленных идей. В частности, в силу специфики проводимого исследования, в рамках рассмотренных макроэкономических школ и направлений мысли мы достаточно четко увидели схожие подходы в трактовке межстрановой конкуренции и национальной конкурентоспособности, что позволило нам выделить несколько этапов в ее развитии.

В качестве первого этапа можно выделить период XVI–XVII вв., когда конкуренция между странами только начинала формироваться и осуществлялась в условиях «изобилия» свободных ресурсов и территорий. В наиболее общем плане, под конкуренцией в тот период понималось соперничество между

национальными экономиками за максимально возможное увеличение объемов национального богатства, представленного в форме драгоценных металлов, которое шло путем использования преимущественно географического положения различных стран (близости к главным морским путям), особенностей национальных природных факторов и т.п.

Огромное влияние на уровень конкурентоспособности страны на данном этапе оказывало административное государственное регулирование сферы обращения и внешней торговли, основанное на тарифной политике. К экономистам, развивавшим данные теоретические взгляды, относятся представители поздней школы меркантилизма.

В качестве второго этапа нами объединен период в течение почти трех столетий (с конца XVII до конца XIX в.), когда фактически наблюдался весьма умеренный интерес экономистов к содержанию и инструментам ведения макроэкономической конкуренции, медленное расширение круга представителей экономических школ, исследующих различные аспекты конкурентной борьбы на макроуровне экономики.

В наиболее общем плане под макроконкуренцией в этот период времени понималась состязательность национальных экономик за расширение объемов национального богатства, за рост благосостояния нации, за более высокий уровень развития общественных отношений, достигаемый на основе НТП и развития социальной среды. В основу национальной конкурентоспособности на данном этапе были положены: свободное ценообразование, свободная торговля, использование личного экономического интереса, приводящего к спонтанному удовлетворению интересов всех субъектов рынка, к развитию общества; снижение издержек производства, а также использование широкого круга таких «неценовых» инструментов, как реклама, качество товаров, создание образа компании; развитие науки и передовых идей, сохранение национальной культуры, традиций, развития чувства социальной справедливости и др.

К экономистам, изучающим различные аспекты конкурентной борьбы на макроуровнях экономики на данном этапе, относятся представители классической политэкономии, школы марксистской политэкономии, экономического романтизма, утопического социализма, немецкой исторической школы, маржинальной школы и школы институционализма.

Резкое усиление макроэкономической (в первую очередь межстрановой) конкуренции произошло на третьем этапе, в который был включен период с конца XIX до середины XX в. Межстрановая конкуренция в этот период резко ужесточилась в процессе и под влиянием становления мировой системы империализма;

первой и второй мировых войн; формирования и распада колониальной системы; создания двух противоположных мировых экономических систем; развития НТР и усиления тенденций к неравномерности социально-экономического развития национальных экономик; распада мировой системы социализма.

В наиболее общем плане в этот период времени под макроконкуренцией понималась (и зачастую понимается до сих пор) состязательность национальных экономик за увеличение объемов доходов, получаемых от деятельности ТНК, за повышение «качества жизни» граждан соответствующих стран, за максимально возможную экономическую и политическую независимость стран или их региональных объединений в мировой экономике. Огромную роль в формировании национальной конкурентоспособности в этот период времени (наряду с использованием сравнительных преимуществ) стали играть такие ресурсы, как знания и информация, развитие новых технологий, создание эффективных государственных институтов, в том числе и управляющих контрактными отношениями и т.п.

К экономистам, развивающим данные теоретические взгляды, относятся представители неоклассического направления экономической мысли, кейнсианства, некейнсианства, неолиберализма, неоклассического синтеза и неинституциональной школы экономики.

Наиболее принципиально значимым представляется современный четвертый этап, который начался с конца XX в. и продолжается по настоящее время, поскольку роль межстрановой конкурентной борьбы в развитии цивилизации чрезвычайно усилилась, появился ряд новых качественных особенностей в содержании и методах осуществления этой борьбы и в то же время эти новые обстоятельства недостаточно пока исследованы в экономической литературе.

Объективная реальность сегодняшнего дня явно свидетельствует о том, что в связи с развитием глобализации в настоящее время начали качественно меняться многие социально-экономические процессы в мире, в том числе и условия участия в конкурентной борьбе для миллионов экономических субъектов различных стран. Так, если раньше конкурентная борьба, как на внутренних национальных рынках, так и на международной арене шла преимущественно на микроуровнях, т.е. между отдельными фирмами (и их объединениями), а государства (или целые страны) как субъекты этой борьбы выступали в качестве очевидных участников (главных акторов) этой борьбы только в периоды мировых войн, то с 70–80-х гг. XX в. (когда процессы глобализации мирового пространства стали набирать темпы) государства всех развитых стран стали все чаще и по все более широкому кругу направлений не просто «помогать» своим фирмам отстаивать или усиливать их позиции на мировых

рынках, а фактически – сами возглавлять инициативы по ослаблению (а по возможности – и прямому разрушению) чужих экономик, причем не спорадически, а в повседневной деловой практике.

На наш взгляд, данное качественное изменение в характере и содержании конкурентной борьбы в условиях глобализации не нашло пока должного отражения в современной экономической литературе и поэтому слабо учитывается при определении уровня национальной конкурентоспособности.

Между тем современная межстрановая конкуренция имеет, на наш взгляд, существенные отличия от межстрановой конкуренции, преобладавшей в «доглобализационный» период. К числу наиболее важных из них можно отнести следующие.

Во-первых, хотя в современной межстрановой конкуренции цели роста прибыли, обеспечения для национальных корпораций условий господства (или удержания ниш) на тех или иных товарных рынках отнюдь не ослабевают и тем более никогда не исчезают полностью, все же современная конкурентная борьба между странами имеет качественно иные цели по сравнению с межфирменной конкуренцией. Кроме того, мы считаем, что в условиях глобализации содержание конкурентной борьбы между странами следует рассматривать, разграничивая и выделяя, по меньшей мере, две их основные группы: страны-лидеры глобализации и страны, зависящие от них.

Для первой группы стран современная межгосударственная экономическая конкуренция означает борьбу не только за прибыли как таковые, но и за жизненное пространство нации. Например, очевидно, что благодаря грамотно построенной США политике интернационализации и транснационализации, постоянному подстегиванию глобализации, именно американские производители получают в настоящее время несравнимые ни с какой другой страной прибыли от деятельности своих ТНК и, конечно же, не могут быть не заинтересованными в ее дальнейшей максимизации (табл. 1.5). В сложившейся ситуации помимо выгоды исключительно материального плана явно прослеживается достижение целей и экспансионистского характера. Являясь мировым лидером по количеству крупнейших в мире ТНК, американцы, по сути, «навязывают» миру принятые у себя стандарты потребления и поведения, расширяя тем самым жизненное пространство своей нации (табл. 1.6).

Таблица 1.5

Экономические показатели деятельности 100 наиболее крупных ТНК
по итогам 2012 г.

Страна	Количество компаний	Общий оборот (млн дол.)	Общая прибыль (млн дол.)
США	29	4 165,609	2 525,725
Япония	13	1 617,028	964,545
Германия	11	1 312,894	2 683,330
Китай	10	1 594,715	571,722
Франция	9	1 127,294	1 376,516
Великобритания	4	1 084,932	77,899
Италия	4	494,161	717,497
Испания	3	285,902	18,002
Швейцария	2	280,557	14,740
Россия	2	269,264	54,817
Бразилия	2	227,802	27,698
Индия	2	162,135	886,117
Нидерланды	1	150,571	6,591
Мексика	1	125,344	-7,358
Норвегия	1	119,561	14,055
Тайвань	1	117,514	2,777
Южная Корея	1	100,394	1,510
Малайзия	1	97,355	21,915
Люксембург	1	94,444	2,263
Таиланд	1	79,690	3,456
Венесуэла	1	124,754	2,640

Примечание: таблица составлена на основе материалов [158].

Таблица 1.6

Страны – лидеры по количеству крупнейших ТНК по итогам 2012 г.

Страна	Количество ТНК	Общий оборот (млн дол.)
США	132	8 406,938
Китай	73	3 984,671
Япония	68	3 630,866
Франция	32	2 115,315
Германия	32	2 192,854
Великобритания	26	1 545,654

Примечание: таблица составлена на основе материалов [158].

Другим весьма показательным примером является чисто миграционный подход, который на протяжении последних десятилетий демонстрирует всему миру Китай, чье правительство весьма эффективно способствует расселению этнических китайцев (хуацяо) на территории других стран. Эти выходцы из Китая, проживающие вдали от родины, на протяжении многих поколений сохраняют свою культуру и язык (недаром в мире известно расхожее выражение «где

есть китаец, есть и Китай»)), поддерживают прочные социальные и экономические связи внутри диаспоры и с Китаем. По оценкам экспертов, в мире в настоящее время насчитывается более 40 млн хуацяо, проживающих в основном в Америке, Европе и Юго-Восточной Азии.

Для второй группы стран (а их абсолютное большинство) межгосударственная конкуренция в современных условиях означает, кроме всего и главным образом, а нередко и только лишь, борьбу (активными, а чаще пассивными методами) за удержание хотя бы на умеренном или минимальном уровне своих экономических потенциалов, своих официальных государственных границ, за замедление процессов «втягивания» их в орбиты сильных стран на условиях утраты признаков и возможностей самостоятельных подсистем мирового хозяйства. Например, очевидно, что создавая интеграционное объединение, страны-участницы, помимо явных экономических выгод, сталкиваются и с рядом проблем, являющихся прямым следствием ограничения своего национального суверенитета. В частности, в рамках Европейского союза (ЕС) в настоящее время продолжается процесс «экономической расплаты за игру по общим правилам» в рамках единой зоны евро, принятой Маастрихтским договором 1993 г. Явно в проигрыше останутся страны, позволившие втянуть себя в орбиту значительно более сильных игроков – Германии, Франции, Великобритании, последняя, кстати сказать, в свое время защитила свой национальный суверенитет отказавшись от вступления в еврозону.

Во-вторых, отдельные фирмы отдельных стран и целые национальные экономики в современной конкурентной борьбе все чаще выступают не как самостоятельные звенья или секторы общества, а как подсистемы общего «странового потенциала», т.е. как подсистемы, мобилизующие в этой борьбе чрезвычайно широкий круг факторов, зависящих от тенденций развития не только экономики, но и культуры, политики данной страны, от ее правовых и военных доктрин, от особенностей географического местоположения страны и даже от того, что на языке институционалистов называется «психологией народа». Все перечисленные «составляющие» странового потенциала могут существенно корректировать как общие темпы развития, так структуру и приоритеты конкурентной борьбы микро- и макросубъектов национальной экономики.

Например, в настоящее время для оценки уровня конкурентоспособности страны специалисты пытаются использовать как можно более широкий круг измеримых показателей. В частности, по методике Всемирного Экономического Форума (ВЭФ), о которой более подробно речь пойдет в разделе 1.2, глобальный индекс конкурентоспособности рассчитывается на основе анализа бо-

лее 300 показателей, объединенных в 12 основных групп: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал. Кроме того, определяя рейтинг стран, эксперты прибегают также к субъективным оценкам специалистов различных сфер и областей деятельности. В результате проводимая данной организацией работа, по существу, далеко выходит за рамки традиционного экономического анализа и свидетельствует о том, что современная межстрановая конкуренция представляет собой не столько конкуренцию фирм (как доказывает М. Портер), сколько конкуренцию общих страновых потенциалов, поскольку в круг факторов конкурентоспособности включаются не только экономические, но и социальные, культурные, политические факторы. Тем не менее мы полагаем, что, несмотря на свою известность и комплексный характер, данная методика является ограниченной, поскольку не дает возможности определить влияние всех возможных факторов на уровень национальной конкурентоспособности, в первую очередь неэкономических.

В-третьих, если в доглобализационный период участие государств соответствующих стран в межстрановой конкурентной борьбе сводилось преимущественно к различным формам разовой помощи национальным фирмам и их объединениям, то современная конкурентная борьба между фирмами не только поддерживается, но и, прежде всего, направляется и в значительной степени обеспечивается высшими государственными органами власти и управления, включая специально создаваемые структуры национальной безопасности и управления, руководящие органы ВПК и высшее руководство соответствующих государств. Соответственно огромную роль в данной борьбе играют искусство политиков и дипломатов, личности руководителей стран, уровень постановки работы государственных информационных служб и т.д.

Например, общеизвестным является тот факт, что крупнейшие ТНК мира в настоящее время представляют собой целые государства, в которых есть свои кадры дипломатов – сотрудников, налаживающих деловые отношения с государственными структурами стран присутствия [79]. В частности, практика показала уже немало случаев, когда ТНК вмешивались в политику местных властей, начинали кампании по формированию новых правительств, которые бы лучше реагировали на их требования (например, революция «юрт», она же революция «цветных металлов» в Монголии в 2008 г.). При этом подкуп местных

чиновников ради получения особых льгот является важным инструментом, который был не раз использован во многих странах и др.

В-четвертых, в современных условиях глобализационных перемен происходит резкое ужесточение методов и технологий ведения конкурентной борьбы, которые, по мнению многих исследователей, все больше сближаются по степени агрессивности с военными технологиями (и иногда совпадают с ними). Речь идет, прежде всего, о применении все более усовершенствованных и эффективных информационных технологий и усилении влияния этих технологий на экономику и население различных стран.

Например, не секрет, что после создания ЦРУ после Второй мировой войны данной структурой на постоянной основе организовывались информационные атаки. Из истории, пожалуй, самым ярким и результативным примером является организация информационной атаки под названием «расщепляющий фактор» (1948 г.). Данная атака была направлена на дискредитацию национал-коммунистического крыла правящих партий стран Восточной Европы, привела к приходу в них к власти ортодоксальных «москвичей», не получивших, как и рассчитывали американцы, поддержки у местного населения, и как результат – произошло уничтожение коммунистических режимов в этих странах [82]. Более свежими примерами удачно организованной информационной атаки являются предоставление ко всеобщему мировому просмотру через Интернет киноленты «Невинность мусульман» (2012 г.), приведшей к жесточайшей агрессии в странах мусульманского толка и гибели людей, и информационная война, развернувшаяся в результате «передела власти» в Украине в 2014 г.

В-пятых, если раньше межстрановая конкуренция шла за обладание ограниченными ресурсами мира (природными (в первую очередь минеральными), мировыми ресурсами капитала, товарными ресурсами), то современная борьба идет прежде всего за обладание такими неограниченными ресурсами, как знание и информация. Безусловными лидерами здесь являются все те же США и ведущие страны Европы. Еще в XX в. именно данные государства получили в публицистике название стран «золотого миллиарда», для которых был характерен высокий уровень жизни в условиях ограниченности ресурсов, достигаемый за счет потребления львиной доли мировых факторов производства (в первую очередь цветных металлов) на планете. В XXI в. ситуация фактически не изменилась: те же страны являются лидерами, однако «выход на Олимп» для них обеспечивается уже не за счет исчерпаемых, а за счет неисчерпаемых факторов производства – знаний и информации. Именно данные страны аккумулируют сегодня на своей территории

мировые интеллектуальные ресурсы, в том числе за счет уникальной системы Грантов, разработанной опять-таки представителями данных стран.

На наш взгляд, недоучет названных особенностей имеет своим следствием шаблонный, чисто статистический подход к оценке уровня национальной конкурентоспособности и искажает понимание структуры современного мирового порядка. Необходимо продолжать работы по совершенствованию методики оценки национальной конкурентоспособности.

1.2. Национальная конкурентоспособность как фактор, определяющий место страны в структуре современного мирового порядка: теоретические подходы и практическая оценка

Современный мировой порядок, возникший в результате осуществления ряда стратегически важных экономических и политических преобразований в отдельных странах мира и установившийся – хотя и не официально, но достаточно четко за последние три-четыре десятилетия – уже не вызывает яростных дискуссий ни на политической арене, ни в среде экономистов. Сколь бы ни были интересны и оригинальны существующие и вновь предлагаемые учеными-экономистами подходы к пониманию и оценке его структуры, превалирующей в настоящее время остается точка зрения о его однополярности с единственным центром в лице США. Полемику, по сути, вызывают только два вопроса: «За счет каких преимуществ Соединенным Штатам удалось на рубеже XIX–XX вв. занять место Англии в качестве лидирующей в мире державы и сохранять его до настоящего времени?» и «Являются ли преимущества американцев «универсальными» и «тиражируемыми»? Если – да, то почему баланс сил в мире на протяжении последних десятилетий не меняется?»

Мы попытались ответить на эти вопросы, сравнив между собой наиболее значимые теории мирового порядка, предложенные в рамках геополитического и геоэкономического подходов к изучению закономерностей распределения и перераспределения сфер влияния различных государств в многомерном мировом пространстве (приложение 1). Полученные результаты сравнительного анализа позволили нам сделать ряд выводов.

Во-первых, с позиции геополитики гегемония США в мировой экономике базировалась и базируется до сих пор на относительно «стандартных» сравнительных и конкурентных преимуществах, в основу которых были положены пространственный, географический, климатический, ресурсный и идеологический факторы. В частности, к наиболее значимым преимуществам геополитики

отнесли: природу границ, возможность проведения экспансионистской политики, сочетание в своем развитии географических, демографических и этнокультурных параметров (Ф. Рацтель); интеграцию, успешное отраслевое развитие, экономическую самодостаточность (Ю. Челлен); наличие идеологии (панидеи), подкрепленной экономической мощью и возможность проведения экспансионистской политики (К. Хаусхофер); сохранение своей национальной идентичности, примат волеизъявления народа, умение принимать Решения (К. Шмитт); сохранение доминирующего положения в военной области, в области экономики, в технологическом отношении и в области культуры (З. Бжезинский) и др.

Мы полагаем, что теоретически, названные преимущества могли быть созданы любым другим, кроме США, государством с относительно большой территорией, достаточной для развития промышленности ресурсной базой и, самое главное, с четкой стратегией своего развития (национальной идеологией). На наш взгляд, сложившийся Американский мировой порядок не является следствием наличия у них уникальных преимуществ, не поддающихся дальнейшему «тиражированию», а скорее наоборот – их мировое господство есть результат установления в мире универсальных норм и правил американского происхождения, которые представители других государств приняли в качестве руководства к действию, но не стали (как американцы) лидерами в мире потому, что были только лишь вторыми, третьими... Другими словами, США удалось не только стать новаторами в поисках резервов роста своего государства, но и обеспечить своей идеологии универсальный характер, в отличие от СССР, который постигла участь вырождения в качестве лидирующей державы.

Во-вторых, исследуя в настоящее время содержание понятия «мировой порядок» и оценивая его современную структуру, представители геоэкономического подхода предложили (и продолжают это делать до сих пор) новые (в отличие от применяемых ранее геополитиками) критерии выявления центров силы и влияния в мировой экономике. Данным критериям отдается в настоящее время приоритет, поскольку они базируются не столько на понятиях пространства и культурной идентичности, сколько на экономических процессах.

В частности, уникальное понимание сущности межстрановых взаимоотношений и выявления лидера в них привнесли в конце XX – начале XXI в. представители мир-системного подхода (Ф. Бродель, И. Валлерстайн и др.). Исследуя современный мир-систему, И. Валлерстайн пришел к выводу, что именно он – капиталистический мир-экономика (КМЭ) – представляет собой единственный в настоящее время из мир-экономик, не только выживший, но и победивший остальные социальные системы, «втянув» их в себя.

Поскольку возможности экстенсивного роста КМЭ в настоящее время фактически исчерпаны, взаимоотношения между государствами выстраиваются теперь в форме отношений ядра и периферии, чье наполнение фактически традиционно: ядро – это развитые капиталистические страны, периферия – страны «третьего мира», полупериферия – Россия, Китай. Интерес в данном подходе вызывают только два момента. Во-первых, это качественная эволюция КМЭ – завоевание и утрата гегемонии в рамках ядра. И во-вторых, это – весьма неоднозначная трактовка места Китая и России в структуре современного мира-экономики.

В частности, согласно постулатам данной теории, лидерство в ядре не вечно и подчинено циклам: медленное накопление сил претендентами на гегемонию в условиях упадка действующего гегемона; относительно быстрый кризисный период «войны за гегемонию» (1618–1648 гг., 1792–1815 гг., 1914–1945 гг. – каждый раз порядка 30 лет), определяющий победителя; и возврат к соперничеству между постепенно ослабевающим гегемоном и новыми претендентами. Ход исторического развития мировой экономики показал, что, начиная с момента становления КМЭ в роли гегемона последовательно выступали: в XVII–XVIII вв. – Голландия, в XIX в. – Великобритания, в XX в. – США, чье лидерство сохраняется по сегодняшний день за счет установления ими контроля за мировым рынком высокотехнологичных товаров и услуг и руководства работой так называемой межгосударственной системы, действующей на основе унифицированных стандартов КМЭ. Однако, что касается перспектив, то наиболее вероятным будущим гегемоном КМЭ И. Валлерстайн называет Японию. «США будут ее младшим партнером, а Китай – их общей полупериферией. Объединенная Европа останется на второй позиции в ядре. Ее полупериферией будет Россия. Положение стран третьего мира ухудшится: заново открытый Китай займет в товарных цепочках место множества стран третьего мира – от Афганистана и Бангладеш до Алжира и Замбии. Те попросту оказываются лишними для функционирования самого мощного треугольника накопления капитала в следующем веке. Безработные мирового уровня... Они не имеют перспективы ни в качестве рабочей силы, ни в качестве потребителей» [27].

Данная позиция, безусловно, представляет интерес и право на существование, однако процессы, разворачивающиеся в мировой экономике на протяжении последних лет, ставят под большой вопрос реалистичность данных прогнозов специалистов мир-системного подхода.

Да, мы не можем не согласиться с тем, что в условиях, когда места в ядре уже заняты, «национальное развитие», сколь бы мощным оно ни было, не при-

ведет к качественным изменениям структуры КМЭ. «Как капиталистами могут быть лишь несколько процентов населения, а остальные – подавляющее большинство – капиталистами никогда не станут, так и стран ядра ("мировых капиталистов") всегда будет немного. Остальные останутся "мировыми пролетариями" или даже "мировыми безработными" со всеми социальными последствиями этого положения». И. Валлерстайн подчеркивает, что К. Маркс был прав, говоря, что капитализм ведет к абсолютному, а не только относительному обнищанию большинства. «Великая иллюзия теорий модернизации состояла в обещании сделать всю систему ядром, без периферий. Сегодня вполне очевидно, что это невыполнимо» [27].

Поддерживая данные доводы, разделяя их, мы, тем не менее, не можем согласиться с прогнозируемым балансом сил в мире в XXI в. В частности, И. Валлерстайн исходит из того, что будущий гегемон это – страна исключительно из ядра, а «национальное развитие» – это иллюзия. В сложившихся условиях ядро не может расшириться, если не расширяется сам КМЭ, а ему теперь расширяться некуда. Это значит, что переход из периферии или полупериферии в ядро если и возможен, то маловероятен. Однако мы полагаем, что в будущем, именно за счет бурного национального развития, построенного на основе тоталитарного капитализма, по крайней мере Китай не стоит трактовать в качестве полупериферии, тем более Японии. Возможно, мир-системный подход требует сегодня корректировки: по всей видимости, настало время, когда лидирующим в мире будет не КМЭ, а ушедший на уровень мир-империи за счет существования в нем диктата политической власти мир-экономика Китая.

Что касается России, то, в отличие от мир-экономики Китая, нас не следовало бы относить даже к полупериферии. Да, еще в прошлом веке Россия, как наследница СССР, одновременно представляла собой и полупериферию, и вторую сверхдержаву. «Россия дала потрясающий пример, обретя титул сверхдержавы на фоне послевоенного превращения европейских стран в клиентов США» [27]. Однако в настоящее время в свете монокультурного промышленного производства и экспорта, отсутствия собственной идеологии и фактического конфликта с западным мировоззрением, который полупериферия должна транслировать в периферию, мы можем смело считать себя периферией КМЭ. Или в случае пересмотра мир-системного подхода – полупериферией мир-империи Китая.

Другое, не менее интересное понимание баланса сил в мировой экономике XXI в. предложил американский политолог, исследователь-аналитик, экономист С. Хантингтон, который, занимаясь исследованием цивилизационных

процессов, предложил новую парадигму для теоретического анализа и прогнозирования миропорядка на рубеже XX–XXI вв.

Самое интересное в его «теории» это ее восприятие американскими политиками как руководство к действию... С. Хантингтон исходит из того, что до сих пор мир был однополярен. В результате эволюционного развития лидерство принадлежало самой мощной из восьми существующих цивилизаций – западной, в рамках которой просто менялись стержневые страны (или государства). В частности, после заката Pax Britannica в конце XIX в. роль мирового гегемона перешла в рамках все той же западной цивилизации к другой стержневой стране – США. Их экспансия в рамках своей цивилизации и мира в целом стала возможна в силу мощнейшего экономического развития, основанного на лидерстве в научных исследованиях и технологических новшествах. Однако в настоящее время, по мнению С. Хантингтона, в структуре мирового порядка возможны серьезные изменения, поскольку западная цивилизация находится после 90-х гг. XX в. на грани своего разложения [142, с. 500].

В сложившейся ситуации ключевые вопросы, которые требуют безотлагательного ответа, сформулированы С. Хантингтоном следующим образом: «Является ли западная цивилизация уникальной и сможет ли она в дальнейшем гарантировать свое лидерство при сохранении в качестве стержневой страны США? Угрожает ли ее всемирная экспансия исчерпать возможности развития всех прочих цивилизаций?»

Понимая всю неоднозначность сложившейся ситуации, отдавая отчет в том, что другие цивилизации сегодня не только весьма наглядно и обоснованно демонстрируют свою жизнеспособность и активность, но и потенциально угрожают Западу, С. Хантингтон (как ярый приверженец западного мышления) не только высказывает смелое предположение о сохранении баланса сил в мировой экономике, но и дает рекомендации о способах его достижения.

Во-первых, он исходит из того, что лидерство западной цивилизации если и возможно, то только под руководством США. «Без Соединенных Штатов Запад превратится в очень маленькую, исчезающую часть мирового населения на небольшом и не имеющем значения полуострове на оконечности громадного Евразийского континента».

Во-вторых, в рамках сохранения себя в качестве целостного государства, претендующего на роль гегемона, самим США, помимо усиления своей экономической мощи, необходимо сегодня проводить политику, направленную на сохранение своей национальной культурной идентичности, а также добиваться ассимиляции представителей других цивилизаций в рамках западной культуры,

поскольку в противном случае «США превратятся в расколотую страну, обладающую всеми потенциальными возможностями для внутренних раздоров, влекущих за собой разобщение» [142, с. 501].

В-третьих, гегемония Запада в мире может быть достигнута благодаря осуществлению грамотной внешнеэкономической политики, основанной на проведении в жизнь следующих мероприятий:

1. Необходима интеграция в рамках самой западной цивилизации, поскольку она смогла бы «в какой-то мере уравновесить относительное падение доли Запада в мировом народонаселении, экономической продукции и военном потенциале и воскресила бы мощь Запада в глазах лидеров других цивилизаций». В частности, следует «принять в Европейский Союз и НАТО западные страны Центральной Европы, а именно: страны Вышеградской группы, прибалтийские республики, Словению и Хорватию» [142, с. 507].

2. Странам Запада следует так координировать свою политику, чтобы помешать представителям других цивилизаций воспользоваться разногласиями между ними. При этом им самим надо постоянно обладать самой свежей и достоверной информацией о состоянии дел у своих оппонентов. Вполне оправданна может быть (и практика показывает, что это так и есть на самом деле) реализация следующих шагов:

- поддержка «вестернизации» Латинской Америки и, насколько это возможно, тесное блокирование латиноамериканских стран с Западом;
- сдерживание развития военной мощи исламских и синских стран – как обычных видов вооружения, так и средств массового поражения;
- замедление «дрейфа» Японии от Запада в сторону приспособления к Китаю;
- признание России в качестве стержневой страны православной цивилизации и крупной региональной державы, имеющей законные интересы в области обеспечения безопасности своих южных рубежей;
- сохранение западного технологического и военного превосходства над другими цивилизациями [142, с. 514].

3. Следует отказаться от американской убежденности в универсальной значимости западной культуры. В настоящее время постулат о том, что «людям во всем мире следует усвоить западные ценности, институты и культуру, потому что те воплощают в себе самое высшее, самое просвещенное, самое либеральное, самое рациональное, самое современное и самое цивилизованное мышление человечества» больше не работает. «В возникающем мире этнических конфликтов и столкновения цивилизаций западная вера в универсальность западной культуры

страдает от трех недостатков: она неверна; она аморальна и она опасна». Данный вывод С. Хантингтона основан на том, что искусственное поддержание своей универсальности может стоить западной цивилизации и всему миру развязыванием глобальной междоцивилизационной войны между стержневыми государствами, и он опасен для Запада, потому что может привести к его поражению.

По нашему мнению, позиция С. Хантингтона не только интересна, объективно продуманна и исторически обоснованна, она реалистична – многие идеи автора легли в основу стратегии развития экономики США, оказали влияние на их позиционирование в мире и на саму картину мира: современная ситуация, сложившаяся в сфере международных экономических отношений, есть результат планомерной и последовательной работы западной цивилизации. Ее долгая гегемония в мире, основанная в первую очередь на экономическом могуществе стержневых стран, привела к тому, что нормы и стандарты, разрабатываемые и реализуемые в рамках соответствующих государств, стали постепенно восприниматься в качестве правильных и универсальных и в последующем заимствоваться и перениматься представителями других цивилизаций. США, взойдя на цивилизационный Олимп, умело воспользовались этим и в целях ускорения универсализации своей идеологии в мире и, соответственно, укрепления экспансии стали проводить политику открытости. Глобализация, интернационализация, транснационализация, внешнеэкономическая либерализация, демократизация общества, рост значимости наднациональных структур, представленных различными международными экономическими организациями и др. – все эти черты современной мировой экономики возникли и благополучно развивались благодаря и, что самое главное, в целях развития западной цивилизации.

Однако, как это ни парадоксально звучит, но полученный результат проводимой политики глобального мира оказался для Запада весьма неоднозначным.

С одной стороны, развитым странам удалось (и удастся до сих пор) существенно обогатиться в результате принятия их норм и стандартов в качестве универсальных для представителей других, абсолютно иных по своему содержанию цивилизаций, в том числе и за счет колоссальной работы, проводимой различными международными экономическими организациями и транснациональными корпорациями.

А с другой стороны, Запад оказался перед лицом реальной угрозы не только потери своих ведущих позиций в мире, но и собственного разрушения, поскольку единую универсальную цивилизацию создать не удалось... В частности, если говорить об идеологии, культурном ядре наций, то те государства, которые были включены в процессы глобализации позже других, кто пытался

проводить политику протекционизма не только по отношению к отечественному производителю, но и к собственной культурной идентичности, составляют сегодня реальную оппозицию Западу, причем она зиждется не просто на словесном протесте, а на угрозе развязывания вооруженного конфликта. И эту мысль С. Хантингтон развивает в своих работах, призывая страны Запада (в целях сохранения себя в качестве лидера) попытаться найти компромисс с представителями других цивилизаций, выявить элементы общности, найти пути к совместному существованию.

На наш взгляд, подход С. Хантингтона приобрел бы еще большую ценность, если бы автор, говоря о цивилизациях, глубже рассмотрел влияние экономических факторов на процессы их формирования и выстраивание иерархии. Проблема в настоящее время заключается в том, что исключительно с позиций цивилизационного подхода очень сложно объяснить, почему из всех цивилизаций, вошедших в противоречие с Западом, именно конфуцианская цивилизация во главе с Китаем сможет уже к середине XXI в. занять место лидера. Данную ситуацию С. Хантингтон вообще не рассматривает в качестве реалистичной, поскольку сложно было вообще предположить, что ряд идей чисто американской идеологии, основанной на ценностях свободы и конкуренции, возможно будет применить в обществе с тоталитарными устоями и плановой экономикой. А ведь именно высочайшая ценовая конкурентоспособность китайских производителей дала им реальную возможность в предлагаемых самим Западом условиях открытой, глобальной экономики составить оппозицию США.

Аксиомой является то, что современная среда, в которой странам в XXI в. приходится строить свои экономические взаимоотношения, далека от конкурентной. Это скорее монопольный рынок, войти в который на условиях полноценного игрока может фактически только Китай, чье руководство еще в середине 90-х гг. в качестве одной из стратегических основ дальнейшего развития своего государства провозгласило: «Самая эффективная стратегия – это стратегия экономической войны, состоящая в овладении растущей долей мирового рынка товаров благодаря абсолютному конкурентному преимуществу. Это усиливает экономический рост и мощь страны-агрессора и ослабляет экономический рост и мощь США и их союзников» [23].

В сложившихся условиях государствам, заинтересованным во вхождении в мировой рынок не на условиях «пассивных игроков», а в качестве полноценных участников межстрановой конкурентной борьбы, очень важно найти соответствующие складывающейся биполярной структуре мирового порядка «резервы роста», которые позволят им (даже в случае если они представляют со-

бой периферию) сохранить свой национальный суверенитет и культурную самобытность и, что самое главное, перейти к устойчивому экономическому развитию. Оценивать это развитие следует не по динамике отдельных макроэкономических показателей, таких как ВВП, ВНП, ВВП на душу населения, инфляция, безработица, экспорт, импорт, сальдо торгового и платежного балансов и др., а посредством расширенных методик, позволяющих увидеть полную картину развития государства (не только экономическую сторону, но и социальную, культурную, политическую и др.) за отчетный период и комплексно оценить эффективность использования им всех факторов конкуренции.

Другими словами, мы будем исходить из того, что реальное (и потенциальное) место страны в структуре мирового порядка должно оцениваться исходя из комплекса объективных показателей и соответствующих межстрановых сопоставлений. Самыми оптимальными в данном случае являются работающие уже не одно десятилетие теории и методики оценки уровня национальной конкурентоспособности, предложенные во второй трети XX в. специалистами таких международных структур как Всемирный Экономический Форум (ВЭФ) и Институт Развития менеджмента (IMD).

Сопоставляя место России в современной структуре мирового порядка с уровнем ее национальной конкурентоспособности, оцениваемым по методике ВЭФ, следует констатировать совпадение соответствующих позиций. РФ не может претендовать на лидерство в мировой экономике и объективно относится к странам полупериферии, занимая по итогам 2012 г. 67-е место, пропустив вперед такие страны, как Бахрейн, Панама, Литва, Латвия, Венгрия, Индия, разделяя соседство с такими небольшими по территории, ограниченными в запасах полезных ископаемых и, самое главное, со средним и низким уровнем человеческого развития странами, как Перу, Руанда, Шри-Ланка, Колумбия, Марокко и др. Более того, среди стран такой яркой на сегодняшний день неформальной межправительственной организации, как БРИКС, чья аббревиатура впервые прозвучала в 2001 г. по отношению к наиболее быстро развивающимся странам с большой площадью, численностью населения и богатой ресурсной базой, чьи экономики могут стать доминирующими системами к 2050 г., Россия также на последнем месте (табл. 1.7).

Таблица 1.7

Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности						
	2013–2014		2012–2013		2011– 2012	2010– 2011	2003– 2002
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Рейтинг	Рейтинг
Швейцария	1	5,67	1 ↑	5,72	1	1	7
Сингапур	2	5,61	2 ↑	5,67	2	3	6
Финляндия	3	5,54	3 ↓	5,55	4	7	1
Германия	4	5,51	6 ↑	5,48	6	5	13
США	5	5,48	7 ↓	5,47	5	4	2
Швеция	6	5,48	4 ≈	5,53	3	2	3
Гонконг	7	5,47	9 ↑	5,41	11	11	24
Нидерланды	8	5,42	5 ↑	5,50	7	8	12
Япония	9	5,40	10 ↓	5,40	9	6	11
Великобритания	10	5,37	8 ↑	5,45	10	12	15
Норвегия	11	5,33	15 ↓	5,27	16	14	9
Австралия	21	5,09	20 ↓	5,12	20	16	10
Малайзия	24	5,03	25 ≈	5,06	21	26	29
Китай	29	4,84	29 ↑	4,83	26	27	44
ЮАР	53	4,37	52	4,37	50	54	42
Бразилия	56	4,33	48 ↑	4,40	53	58	54
Индия	60	4,28	59 ≈	4,31	56	51	56
Россия	64	4,25	67 ≈	4,20	66	63	70

Примечание: таблица составлена по материалам [32; 122; 145].

Столь плачевная для нашего государства ситуация, по мнению специалистов ВЭФ, вызвана тем, что в стране до сих пор не был создан качественный базис формирования национальной конкурентоспособности; неэффективно используются традиционные факторы производства и нет восприимчивости к современным более сложным условиям ведения бизнеса и его инновационному характеру (табл. 1.8).

Таблица 1.8

Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ и его основные составляющие для США, Китая и России (соотношение 2013 г. к 2012 г.)

Показатель	США		Китай		Россия		Лидер	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Страна	Оценка
Индекс глобальной конкурентоспособности	5/ 7	5,48/ 5,47	29/ 29	43,84/ 4,83	64/ 67	4,25/ 4,20	Швейцария Швейцария	5,67/ 5,72
Субиндекс А								
Основные составляющие	36/ 33	5,12/ 5,12	31/ 31	5,28/ 5,25	47/ 53	4,88/ 4,79	Сингапур Сингапур	6,30/ 6,34
1 Институты	35/ 41	4,64/ 4,59	47/ 50	4,24 4,22	121/ 133	3,28/ 3,09	Финляндия Сингапур	6,10/ 6,07
1. А Государственные учреждения (институты)	38/ 42	4,48/ 4,41	46/ 45	4,25/ 4,24	118/ 133	3,12/ 2,96	Финляндия Сингапур	6,11/ 6,04
1. В Частные институты	26/ 28	5,13/ 5,13	66/ 70	4,20/ 4,15	110/ 125	3,75/ 3,50	Н. Зеландия Н. Зеландия	6,39/ 6,38
2 Инфраструктура	15/ 14	5,77/ 5,81	48/ 48	4,51/ 4,46	45/ 47	4,61/ 4,52	Гонконг Гонконг	6,74/ 6,72
2. А Транспортная инфраструктура	10/ 13	5,82/ 5,75	26/ 30	4,92/ 4,88	48/ 50	4,20/ 4,10	ОАЭ ОАЭ	6,64/ 6,57
2. В Электрическая и телефонная инфраструктура	29/ 21	5,72/ 5,87	79/ 82	4,11/ 4,04	44/ 49	5,02/ 4,95	Гонконг Гонконг	6,89/ 6,88
3 Макроэкономическая среда	117/ 111	3,95/ 3,97	10/ 11	6,29/ 6,22	19/ 22	5,93/ 5,80	Бруней Бруней	7/ 7
3.01 Баланс государственного бюджета (% от ВВП)	142/ 140	-8,49/ -9,56	61/ 41	-2,15/ -1,24	23/ 20	0,42/ 1,56	Тимор Тимор	38,84/ 50,19
3.02 Валовые национальные сбережения (% от ВВП)	112/ 114	13,13/ 12,88	6/ 5	49,47/ 51,04	32/ 28	28,48/ 28,63	Тимор Кувейт	63,10/ 59,57
3.03 Инфляция (изменение индекса потребительских цен, %)	23/ 31	2,08/ 3,14	37/ 82	2,65/ 5,42	91/ 111	5,07/ 8,44	Украина Мальта	0,6/ 2,43
3.04 Государственный долг (% от ВВП)	140/ 136	106,53/ 102,94	28/ 35	22,85/ 25,84	10/ 9	10,88/ 9,60	Ливия Бруней	0/ 0
3.05 Кредитный рейтинг страны (0–100)	12/ 	88,8/ 	23/ 	78,9/ 	39/ 	65,9/ 	Норвегия	95,7/

Показатель	США		Китай		Россия		Лидер	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Страна	Оценка
	11	89,4	22	79,6	39	66,9	Норвегия	94,8
4 Здравоохранение и начальное образование	34/ 34	6,10/ 6,11	40/ 35	6,06/ 6,11	71/ 65	5,71 5,75	Финляндия Финляндия	6,82/ 6,82
4.А Здоровье	34/ 35	6,77/ 6,77	69/ 72	6,51/ 6,48	91/ 89	6,37/ 6,37	Гонконг Япония	6,97/ 6,98
4.В Начальное образование	39/ 39	5,43/ 5,45	30/ 24	5,61/ 5,74	70/ 59	5,06/ 5,13	Финляндия Финляндия	6,75/ 6,76
Субиндекс В								
Усилители эффективности	1/ 2	5,66/ 5,63	31/ 30	4,63/ 4,64	51/ 54	4,32/ 4,26	США Сингапур	5,66/ 5,65
5 Высшее образование и профессиональная подготовка	7/ 8	5,75/ 5,72	70/ 62	4,23/ 4,32	47/ 52	4,66/ 4,59	Финляндия Финляндия	6,27/ 6,18
5.А Охват образованием	5/ 6	6,82/ 6,85	94/ 89	3,91/ 4,13	29/ 24	5,97/ 6,09	Финляндия Финляндия	7/ 7
5.В Качество образования	20/ 23	5,12/ 5,03	44/ 38	4,47/ 4,54	72/ 78	4,02/ 3,84	Финляндия Сингапур	6,10/ 6,02
5.С Подготовка на рабочем месте	13/ 13	5,32/ 5,27	52/ 46	4,31/ 4,28	84/ 83	3,98/ 3,84	Швейцария Швейцария	6,02/ 6,04
6 Эффективность товарного рынка	20/ 23	4,93/ 4,88	61/ 59	4,32/ 4,31	126/ 134	3,80/ 3,62	Сингапур Сингапур	5,59/ 5,6
6.А Конкуренция	30/ 32	4,89/ 4,83	89/ 93	4,25/ 4,21	135/ 136	3,76/ 3,63	Сингапур Сингапур	5,89/ 5,87
6.В Качество условий спроса	8/ 15	5,02/ 4,98	31/ 32	4,46/ 4,52	81/ 99	3,88/ 3,61	Япония Япония	5,78/ 5,87
7 Эффективность рынка труда	4/ 6	5,37/ 5,37	34/ 41	4,63/ 4,60	72/ 84	4,31/ 4,23	Сингапур Швейцария	5,77/ 5,9
7.А Гибкость	11/ 13	5,24/ 5,30	91/ 94	4,28/ 4,30	87/ 96	4,32/ 4,29	Сингапур Сингапур	6,12/ 6,11
7.В Эффективность использования таланта	2/ 6	5,50/ 5,43	17/ 21	4,97/ 4,91	59/ 71	4,30/ 4,17	Швейцария Швейцария	5,75/ 5,88
8 Развитие финансового рынка	10/ 16	5,26/ 5,07	54/ 54	4,32/ 4,31	121/ 130	3,39/ 3,19	Гонконг Гонконг	6,02/ 5,89

Показатель	США		Китай		Россия		Лидер	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Страна	Оценка
8.А Эффективность	5/ 14	4,99/ 4,76	38/ 41	4,02/ 3,95	89/ 110	3,29/ 3,03	Гонконг Гонконг	5,50/ 5,37
8.В Надежность и доверие	15/ 22	5,54/ 5,38	70/ 69	4,62/ 4,67	132/ 134	3,49/ 3,35	ЮАР ЮАР	6,72/ 6,72
9 Технологическая готовность	15/ 11	5,72/ 5,84	85/ 88	3,44/ 3,50	59/ 57	3,97/ 4,13	Швеция Швеция	6,22/ 6,29
9.А Технологическая адаптация	10/ 20	5,76/ 5,70	86/ 84	4,53/ 4,57	127/ 137	3,88/ 3,69	ОАЭ Катар	6,11/ 6,07
9.В Использование ИКТ	19/ 11	5,67/ 5,97	79/ 82	2,34/ 2,43	43/ 35	4,06/ 4,57	Дания Дания	6,64/ 6,69
10 Объем рынка	1/ 1	6,94/ 6,93	2/ 2	6,85/ 6,82	7/ 7	5,78/ 5,76	США США	6,94/ 6,93
10. А Объем внутреннего рынка	1/ 1	7/ 7	2/ 2	6,80/ 6,77	8/ 9	5,67/ 5,64	США США	7/ 7
10.В Объем внешнего (зарубежного) рынка	2/ 2	6,74/ 6,72	1/ 1	7/ 7	7/ 7	6,12/ 6,10	Китай Китай	7/ 7
Субиндекс С								
Инновации и степень сложности факторов	6/ 7	5,43/ 5,42	34/ 34	4,10/ 4,05	99/ 108	3,35/ 3,16	Швейцария Швейцария	5,72/ 5,79
11.01 Количество местных поставщиков (1 – почти равно нулю, 7 – чрезвычайно многочисленны)	10/ 14	5,45/ 5,45	31/ 28	5,04/ 5,15	109/ 121	4,26/ 4,05	Япония Япония	6,19/ 6,25
11.02 Качество местных поставщиков (1 – низкое, 7 – высокое)	10/ 14	5,55/ 5,52	69/ 66	4,48/ 4,51	111/ 122	3,90/ 3,77	Швейцария Швейцария	6,18/ 6,23
11.03 Состояние развития кластеров (1 – слабое развитие, 7 – распространенность во многих сферах)	6/ 12	5,23/ 5,03	24/ 23	4,61/ 4,58	124/ 114	3,06/ 3,05	Тайвань Тайвань	5,58/ 5,5
11.04 Природа конкурентного преимущества (1 – низкая стоимость трудовых и природных ресурсов, 7 – уникальные продукты и процессы)	17/ 18	5,44/ 5,19	53/ 56	3,77/ 3,64	102/ 125	3,08/ 2,69	Швейцария Швейцария	6,37/ 6,41

Показатель	США		Китай		Россия		Лидер	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Страна	Оценка
11.05 Цепочка добавленной стоимости (1 – отечественные компании заняты на отдельных этапах создания стоимости (трудоемких), 7 – компании участвуют по всей цепочке (в том числе производство, сбыт, распределение, дизайн))	8/ 13	5,32/ 5,09	43/ 49	4,08/ 3,85	114/ 129	3,20/ 2,81	Германия Германия	6,05/ 6,11
11.06 Контроль за международной дистрибуцией (1 – превалирующий контроль со стороны иностранных компаний, 7 – контроль отечественными компаниями)	6/ 10	5,20/ 5,09	48/ 41	4,33/ 3,34	105/ 119	3,71/ 3,48	Катар Япония	5,64/ 5,62
11.07 Сложность производственного процесса (1 – превалирование трудоемких и старых технологий, 7 – высоких и наукоемких технологий)	7/ 11	5,91/ 5,66	58/ 57	4,00/ 3,87	105/ 113	3,33/ 3,09	Япония Япония	6,48/ 6,61
11.08 Уровень развития маркетинга (1 – компании слабо используют маркетинговые инструменты, 7 – активное использование)	2/ 3	6,04/ 5,87	50/ 52	4,43/ 4,36	90/ 109	3,92/ 3,49	Великобритания Великобритания	6,05/ 6,18
11.09 Готовность делегировать полномочия (1 – слабая, 7 – высокая)	9/ 10	5,20/ 5,12	60/ 54	3,86/ 3,83	96/ 117	3,47/ 3,16	Дания Дания	6,01/ 6,16
12 Инновации	7/ 6	5,37/ 5,50	32/ 33	3,89/ 3,85	78/ 85	3,13/ 3,01	Финляндия Швейцария	5,79/ 5,78
12.01 Инновационный потенциал (1 – слабый, 7 – высокий)	5/ 7	5,61/ 5,23	30/ 23	4,19/ 4,10	64/ 56	3,54/ 3,28	Швейцария Япония	5,84/ 5,87
12.02 Качество НИИ (1 – низкое среди худших в мире, 7 – высокое среди лучших в мире)	5/ 6	5,95/ 5,76	41/ 44	4,30/ 4,18	65/ 70	3,70/ 3,58	Израиль Израиль	6,35/ 6,35
12.03 Расходы компаний на НИОКР (1 – недостаточные, 7 – значимые расходы)	5/ 7	5,43/ 5,30	22/ 24	4,20/ 4,06	69/ 79	3,11/ 3,03	Швейцария Швейцария	5,98/ 5,93
12.04 Сотрудничество университетов и бизнеса в области НИОКР (1 – слабое, 7 – активное)	3/ 3	5,74/ 5,63	33/ 35	4,41/ 4,37	64/ 85	3,64/ 3,42	Швейцария Швейцария	5,84/ 5,93

Показатель	США		Китай		Россия		Лидер	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Страна	Оценка
12.05 Госзакупки передовых технологических продуктов (1 – правительственные решения о покупке инноваций не содействуют решению проблем, 7 – содействуют)	15/ 15	4,34/ 4,44	13/ 16	4,38/ 4,43	108/ 124	3,07/ 2,94	Катар Катар	5,57/ 5,77
12.06 Наличие ученых и инженеров (1 – недостаток, 7 – оптимальное количество)	6/ 5	5,35/ 5,42	44/ 46	4,46/ 4,44	90/ 90	3,80/ 3,77	Финляндия Финляндия	6,30/ 6,2
12.07 Регистрация патентов (число заявок, поданных по процедуре договора о патентной кооперации (РСТ) в расчете на миллион населения)	12/ 12	141,14/ 137,9	36/ 38	9,16/ 6,51	43/ 44	6,11/ 5,38	Швеция Швеция	302,70/ 311
0.01 ВВП (млрд дол.)	1/ 1	15684,75 15094,03	2/ 2	8227,047 298,15	8/ 9	2021,96 1850,40	США США	15684,75 15094,03
0.02 Население (млн чел.)	3/ 3	311,59/ 325,10	1/ 1	1344,13/ 1366,96	9/ 9	142,96/ 147,10	Китай Китай	1344,13/ 1366,96
0.03 ВВП на душу нас. (дол.)	11/ 14	49922,11 48386,69	77/ 80	6075,92/ 5413,57	47/ 51	14246,76 12993,36	Люксембург Люксембург	107206,37 113533,01
0.04 ВВП (ППС) (% от мирового ВВП)	1/ 1	18,87/ 19,13	2/ 2	14,92/ 14,32	6/ 6	3,02/ 3,021	США США	18,87/ 19,13

Примечание: таблица составлена на основе материалов [32].

В частности, основные составляющие индекса глобальной конкурентоспособности свидетельствуют о низком качестве работы российских институтов (как государственных, так и частных); плохой ситуации в сфере здравоохранения и начального образования; необходимости улучшения транспортной инфраструктуры. Возможно, в сложившейся обстановке ставку следует сделать на дальнейшее улучшение состояния макроэкономической среды, оценка которой в России сегодня намного выше, чем в США, за счет сбалансированного государственного бюджета, высокой доли валовых национальных сбережений и низкого государственного долга.

Что касается эффективности использования традиционных факторов производства, таких как труд и капитал, то она в России в настоящее время ниже, чем в США и Китае. В тройке рассматриваемых стран Россия из шести показателей по четырем является аутсайдером: мы проигрываем по уровню развития товарного, финансового рынка, рынка труда и их объемам. Эксперты ВЭФ пока еще отдают России (по сравнению с Китаем) приоритет в сфере высшего образования и профессиональной подготовки и в области технологической готовности. Огорчает тот факт, что и эти две позиции мы постепенно теряем: уже признано экспертами, что качество образования в России хуже, чем в Китае (это касается всех промежуточных показателей: качества всей образовательной системы, качества математического и естественнонаучного образования, качества школ менеджмента, доступа школьников в интернет); подготовка на рабочем месте и технологическая адаптация также уступают аналогичным показателям в Китае.

Самая пессимистичная для России картина складывается из анализа третьей группы показателей, включенных в субиндекс С: мы абсолютный аутсайдер по всем рассматриваемым направлениям в области использования инновационных технологий и других сложных факторов конкурентной борьбы. Надежду вселяет лишь то, что за последний год страна хоть и незначительно, но улучшила свои рейтинги по таким направлениям, как количество местных поставщиков, их качество, природа конкурентного преимущества, цепочка добавленной стоимости, контроль за международной дистрибуцией, сложность производственного процесса, уровень развития маркетинга, готовность делегировать полномочия, качество НИИ, расходы компаний на НИОКР, сотрудничество университетов и бизнеса в области НИОКР, госзакупки передовых технологических продуктов.

Данная картина, на наш взгляд, является закономерной, поскольку, исходя из логики методологического подхода специалистов ВЭФ к оценке уровня национальной конкурентоспособности, ее изначально невысокий качественный базис (низкий субиндекс А) будет определять все дальнейшие сопоставления (в области традиционных (субиндекс В) и инновационных факторов (субиндекс С)). Пытаясь проиллюстрировать данную зависимость схематически, мы выявили ряд закономерностей (рис. 1.1).

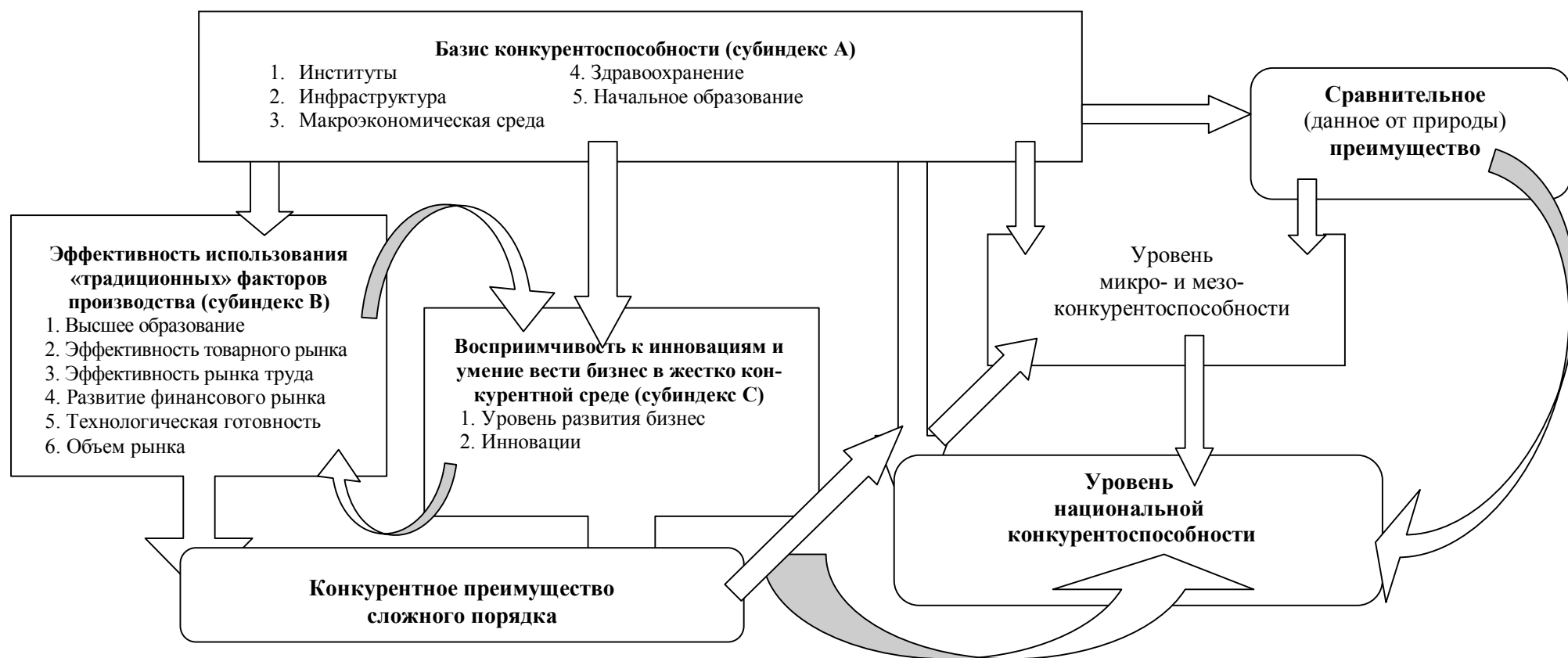


Рис. 1.1. Взаимозависимость элементов индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ и их влияние на соответствующий рейтинг страны

Во-первых, основные составляющие субиндекса А должны быть положены в основу не только национальной, но и других уровней конкурентоспособности. Это связано не только с тем, что национальная конкурентоспособность представляет из себя своего рода агрегированную величину более сложного порядка, сколько с тем, что возможность эффективного использования сравнительных преимуществ и создание конкурентных преимуществ абсолютно на всех уровнях экономического анализа станет реальной только в случае полноценной работы всех элементов субиндекса А.

Во-вторых, только на основе полноценной, качественной базы (субиндекса А) в стране могут быть созданы необходимые условия (субиндекс В и субиндекс С), в которых формируются конкурентные преимущества сложного порядка, повышающие уровень национальной конкурентоспособности.

В-третьих, умение эффективно использовать традиционные факторы производства (субиндекс В) повышает восприимчивость экономических агентов к современным более сложным условиям ведения бизнеса и его инновационному характеру (субиндекс С), что, в свою очередь, подстегивает дальнейшее совершенствование составляющих субиндекса В.

В целом следует отметить, что методика оценки национальной конкурентоспособности ВЭФ отражает не только место России в качестве государства периферии, но и лидерство США в структуре мирового порядка, однако слабо характеризует расширение позиций Китая в нем. Понятно, что это связано с относительно низким уровнем жизни в этой стране и невысоким индексом охвата населения образованием (см. табл. 1.8), тем не менее, на наш взгляд, данный индекс с большей точностью характеризовал бы баланс сил в мировой экономике, если бы помимо экономической составляющей, позволял глубже проанализировать состояние дел в социальной, культурной и политической сферах жизни общества.

Что касается второй, не менее авторитетной в настоящее время методики, разработанной специалистами Института развития менеджмента, базирующегося в Лозанне (Швейцария), то она, по сути, мало чем отличается от методики ВЭФ. Частично это можно объяснить тем фактом, что долгое время (с 1989 по 1996 г.) эти две организации готовили отчеты о конкурентоспособности экономик совместно. А частично тем, что обе названные структуры отдают свой приоритет исследованию статистических показателей экономического плана, в то время как не менее значимые вопросы культурной идентичности, социальной удовлетворенности, политической стабильности, состояния и качества бизнес-атмосферы находят свое отражение во мнениях и настроениях представителей бизнес-элиты исследуемых стран.

В своем ежегодно публикуемом с 1989 г. отчете (The IMD World Competitiveness Yearbook), который в ряде стран используется для формирования государственной политики и определения дальнейших действий правительства по повышению конкурентоспособности национальной экономики, а также стратегических бизнес-решений в крупных компаниях, специалисты IMD оценивают каждое государство на основе анализа более 300 критериев. В частности, в 2013 г. специалисты этой организации вывели рейтинг 60 стран, проанализировав 332 критерия, объединенных в рамках четырех основных факторов, каждый из которых подразделяется еще на пять подфакторов (табл. 1.9). Важно отметить, что наполнение соответствующими критериями каждого из 20 подфакторов не всегда равнозначно (например, требуется больше критериев, чтобы оценить Образование, чем оценить Цены), хотя независимо от числа критериев установлен равный вес каждого из них в размере 5 % ($20 \cdot 5 = 100$).

Таблица 1.9

Факторы оценки национальной конкурентоспособности по методике IMD

Агрегированные факторы			
Экономические показатели (79 критериев)	Правительственная эффективность (70 критериев)	Деловая эффективность (70 критериев)	Инфраструктура (113 критериев)
Подфакторы			
Отечественная экономика (25 критериев)	Государственные финансы (12 критериев)	Производительность (12 критериев)	Основная инфраструктура (25 критериев)
Международная торговля (25 критериев)	Налоговая политика (13 критериев)	Рынок труда (24 критерия)	Технологическая инфраструктура (23 критерия)
Международные инвестиции (17 критериев)	Организационная структура (13 критериев)	Финансы (19 критериев)	Научная инфраструктура (23 критерия)
Занятость (8 критериев)	Деловое законодательство (20 критериев)	Практика управления (9 критериев)	Здоровье и окружающая среда (26 критериев)
Цены (5 критериев)	Социальная структура (12 критериев)	Отношения и ценности (6 критериев)	Образование (16 критериев)

Примечание: таблица составлена на основе материалов [145; 160].

При составлении рейтинга IMD используется два типа данных: достоверные данные (Hard data) и обзорная информация (Survey data). Достоверные данные – это статистическая информация, получаемая из различных международных и региональных организаций, частных и государственных институтов. Обзорная информация представляет собой данные опроса менеджеров. Специалисты IMD исходят из того, что данные опроса менеджеров имеют все же мень-

шую достоверность, чем статистические выкладки, поэтому вводится специальная поправка: вес статистических данных составляет 1, а данных опроса – 0,64, т.е. приблизительно две третьих.

После получения стандартизированного значения для каждого из критериев строятся рейтинги стран по ним, рейтинги стран по агрегированным факторам и подфакторам, итоговый рейтинг стран по конкурентоспособности, рейтинги стран по привлекательности для размещения производств (от простейших отраслей обрабатывающей промышленности до высокотехнологичных производств) и осуществляется моделирование конкурентоспособности.

Моделирование происходит следующим образом. Для каждой страны выделяется двадцать наиболее слабых показателей (по которым она имеет худший рейтинг). Затем реальное значение этих показателей заменяется на среднее по выборке из исследуемых стран и определяется новый ранг страны в рейтинге конкурентоспособности. При моделировании конкурентоспособности не рассматриваются неподконтрольные человеку показатели (например, площадь пахотных земель или обеспеченность природными ресурсами). Таким образом, моделирование конкурентоспособности страны помогает определить, как изменится конкурентоспособность государства, если правительство сосредоточит усилия на улучшении 20 худших показателей.

За годы исследования конкурентоспособности стран в системе мирового хозяйства и факторов ее определяющих специалистами института были разработаны «золотые правила» конкурентоспособности, следуя которым страна добьется повышения или сохранения своей конкурентоспособности. Формулируются они в таком порядке:

- стабильное и предсказуемое законодательство;
- гибкая структура экономики;
- инвестиции в традиционную и технологическую инфраструктуру;
- стимулирование частных сбережений и внутренних инвестиций;
- повышение агрессивности экспорта наряду с привлечением прямых иностранных инвестиций;
- улучшение качества, оперативности и прозрачности управления и администрирования;
- взаимообусловленность заработной платы, производительности труда и налогов;
- сокращение разрыва между минимальными и максимальными заработками в стране и укрепление среднего класса;

– крупные инвестиции в образование, особенно среднее, а также в непрерывное повышение квалификации работающих;

– баланс преимуществ глобализации экономики и национальных особенностей и предпочтений (то есть наряду с осознанием принадлежности к мировому сообществу должна существовать национальная идея, национальное самоопределение).

Что касается реальных цифр по России, Китаю и США, то следует отметить, что в рейтинге Института развития менеджмента, так же как и в рейтинге ВЭФ, не отражается значимое место Китая в структуре современного мирового порядка. Индекс конкурентоспособности США и России в целом соответствует занимаемым ими местам: первая страна – лидер, вторая – страна полупериферии (табл. 1.10).

Таблица 1.10

Индекс глобальной конкурентоспособности IMD

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности							
	2013		2012		2011		2009	
	Рей- тинг	Оцен- ка	Рей- тинг	Оцен- ка	Рей- тинг	Оцен- ка	Рей- тинг	Оцен- ка
США	1	100	2	97,755	1	100	1	100
Швейцария	2	93,357	3	96,679	5	92,588	4	94,163
Гонконг	3	92,783	1	100	1	100	2	98,146
Швеция	4	90,531	5	91,393	4	94,063	6	90,520
Сингапур	5	89,857	4	95,923	3	98,557	3	95,740
Норвегия	6	89,585	8	89,673	13	86,313	11	86,604
Канада	7	89,128	6	90,289	7	90,782	8	88,708
ОАЭ	8	88,439	16	82,486	28	73,188	–	–
Германия	9	86,197	9	89,257	10	87,824	13	83,508
Катар	10	85,505	10	88,475	8	90,219	14	81,995
Малайзия	15	83,145	14	84,217	16	84,120	18	77,162
Финляндия	20	78,187	17	82,467	15	84,380	9	88,373
Китай	21	77,040	23	75,769	19	81,100	20	76,595
Н. Зеландия	25	73,942	24	74,881	21	79,799	15	79,621
Чили	30	67,994	28	71,285	25	76,827	25	70,933
Чехия	35	64,614	33	66,187	30	70,990	29	66,755
Индия	40	59,888	35	63,596	32	70,649	30	66,454
Россия	42	56,809	48	55,159	49	58,376	49	52,770
Испания	45	56,289	39	61,118	35	66,675	39	849
Венгрия	50	53,497	45	57,340	47	58,918	45	53,917
Бразилия	51	52,996	46	56,524	44	61,043	40	56,865
ЮАР	53	50,627	50	53,160	52	56,856	48	52,850
Румыния	55	49,703	53	48,929	50	57,497	54	46,945
Венесуэла	60	31,879	59	31,454	59	35,249	57	39,060

Примечание: таблица составлена на основе материалов [145; 160].

Содержательная часть данного индекса свидетельствует о том, что в настоящее время самой большой проблемой в экономике США является качество работы правительственной сферы. Вместе с тем следует отметить, что за прошедший год им удалось значительно повысить деловую эффективность: с 11-го места в 2012 г. США поднялись на 1-е место в 2013 г. Кроме того, согласно оценкам специалистов, эта страна имеет прогресс в развитии конкурентоспособности, 2013 г. стал для нее лучшим (худшим был назван 2010 г.) (табл. 1.11).

В КНР та же правительственная сфера деятельности является наиболее проблематичной: год от года страна все ниже опускается по соответствующему показателю. Также не высокие места Китай занимает и по качеству инфраструктуры и деловой эффективности (26-е и 25-е места в 2013 г. соответственно). Однако при этом специалисты института развития менеджмента считают развитие конкурентоспособности этой страны относительно стабильным с уклоном к прогрессу. Лучшим они назвали 2007 г., худшим – 2005 г.

Что касается России, то по всем четырем факторам ситуация стабильно негативная, что в принципе подтверждается реальным состоянием дел. Самое высокое место стране удалось занять в 2004 г., самое низкое – в 2010 г.

Таблица 1.11

Динамика индекса глобальной конкурентоспособности IMD
и его основных составляющих для США, Китая и России
за период с 2008 по 2013 г.

Показатель	США			КНР			Россия		
	2013	2010	2008	2013	2010	2008	2013	2010	2008
Рейтинг страны	1	3	1	21	18	17	42	51	47
Рейтинг агрегированных факторов									
Экономические показатели	1	1	1	3	3	2	34	49	49
Правительственная эффективность	25	22	18	41	25	12	43	40	30
Деловая эффективность	1	13	3	25	28	33	53	53	49
Инфраструктура	1	1	1	26	31	31	39	38	45

Примечание: таблица составлена на основе материалов [160].

Использование специалистами ВЭФ и IMD столь широкого круга показателей для оценки «рейтинга» стран в современной межстрановой конкурентной борьбе, учет ими широкого круга дополнительных факторов, способных влиять на эффективность ведения конкуренции данного уровня, объективно обуславливает приоритетность данных позиций и в исследованиях структуры мирового порядка. Однако представленные нами сопоставления практической ситуации и теоретиче-

ских наработок, подталкивают к мысли о необходимости дальнейшего углубления индекса глобальной конкурентоспособности: он должен с большей точностью отражать баланс сил в мировой экономике. Помимо экономической составляющей, необходимо глубже анализировать состояние дел в социальной, культурной и политической сферах жизни общества. Это связано с тем, что в современной межстрановой конкуренции сталкиваются интересы не просто отдельных экономических субъектов, а идет жестокая борьба либо за мировую гегемонию, либо за сохранение национального суверенитета, в которой достичь поставленных целей сможет государство, не просто использующее весь свой общестрановой потенциал, а умеющее этот потенциал сохранять и приумножать.

В складывающихся условиях, как никогда ранее, становится актуальной проблема обеспечения национальной экономической безопасности стран – участниц современной межстрановой конкуренции, под которой, в наиболее общем плане, принято понимать гарантию независимости государства, сохранение его целостности, стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, противостояние влиянию внутренних и внешних угроз, достижение успеха во внутренней и внешней экономической политике¹.

Следует отметить, что в трудах российских авторов в качестве важнейших задач обеспечения национальной экономической безопасности, как правило, выделяются:

- задача обеспечения экономической независимости, означающей возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение такого уровня общественного производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает конкурентоспособность страны и позволяет ей на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями;

- задача поддержания стабильности и устойчивости национальной экономики, предполагающих защиту собственности национальных субъектов экономики во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопу-

¹ Решение данных проблем принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов; занимает фундаментальное место в общей системе национальной безопасности с такими слагаемыми последней, как поддержание надежной обороноспособности страны, социального мира в обществе, защиты от экологических бедствий и т.п. При этом сама экономическая безопасность имеет достаточно сложную внутреннюю структуру, большой вклад в изучение которой внесли такие российские ученые, как Л. Абалкин, К. Багриновский, М. Бендиков, А. Варшавский, С. Глазьев, М. Дворцин, Г. Лонская, С. Лышкин, Д. Львов, К. Самсонов, В. Соколов, В. Пресняков, А. Татаркин, Е. Хрусталеv и др.

щение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения, и т.д.);

– задача обеспечения способности национальной экономики к саморазвитию и прогрессу, подразумевающей наличие в обществе благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянную модернизацию производства, повышение профессионального, общеобразовательного и общекультурного уровня работников, что позволяет обеспечивать устойчивость и самосохранение национальной экономики.

В рамках решения поставленных задач, специалистами, занимающимися изучением данной темы, анализируются различные виды угроз экономике и обществу, традиционно подразделяемые на две группы: внутренние и внешние угрозы, исходя из источника потенциальной опасности. Выделяемые в отечественных публикациях по данной теме [10; 112; 154; 155] главные угрозы обеспечения национальной экономической безопасности и влияющие на них факторы, обобщены нами в табл. 1.12.

Таблица 1.12

**Традиционные группы и факторы угроз
национальной экономической безопасности**

Внутренние		Внешние	
Угрозы	Факторы, обуславливающие угрозу	Угрозы	Факторы, обуславливающие угрозу
Неэффективная, деформированная структура экономики	Ресурсно-сырьевая направленность экономики. Низкая конкурентоспособность большинства видов продукции. Деградация производственного, научно-технического, кадрового потенциала. Спад производства и потеря внутреннего и внешнего рынков наукоемкой продукции. Слабая защищенность отечественных товаропроизводителей. Резкое усиление позиций иностранных производителей на внутреннем рынке. Высокий внутренний и внешний долг	Высокая зависимость национальной экономики и ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры	Сырьевая направленность экспорта, потеря важнейших рынков сбыта вследствие снижения конкурентоспособности как на микро-, так и на макроуровне. Преобладание в импорте предметов потребления и продовольствия при снижении доли продукции обрабатывающей промышленности. Слабая государственная поддержка экспорта, в том числе наукоемкой продукции. Переход производств и предприятий, имеющих ключевое значение для экономики и обеспечения национальной безопасности государства, под контроль нерезидентов и перепрофилирование этих производств в направлении, противоречащем интересам развития отечественной экономики
Увеличение имущес-	Расслоение общества, увеличение доли бедных слоев населения.	Высокий уровень государствен-	Преобладающий рост расходов над доходами бюджета. Увеличение расходов бюджета, на-

Внутренние		Внешние	
Угрозы	Факторы, обуславливающие угрозу	Угрозы	Факторы, обуславливающие угрозу
внутренней дифференциации населения	Рост безработицы. Невыплаты заработной платы. Остановки предприятий	внешнего (и государственного) долга	направленных на погашение государственного долга. Неэффективная денежно-кредитная политика государства. Получение новых кредитов от иностранных государств и международных финансовых организаций
Возрастающая неравномерность социально-экономического развития регионов	Объективно существующие различия в уровне развития регионов, наличие депрессивных, отсталых в экономическом отношении районов. Нарушение производственно-технологических связей между предприятиями. Увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между субъектами РФ	Политическое и экономическое влияние на отдельные территории, а также в целом на национальную экономику со стороны иностранных государств	Развитие негативных процессов в экономической сфере отдельных регионов и в масштабах всей экономики. Неэффективная, деформированная структура экономики. Сохранение зависимости национальной экономики от международных финансовых организаций и иностранных государств в связи с внешнедолговыми обязательствами. Зависимость национальной кредитно-денежной системы от международных или национальных валют и платежных балансов других стран. Рост численности иностранного населения на территории государства
Криминализация общества и экономики	Рост преступности. Проникновение криминала во власть. Сращивание части чиновников с оргпреступностью. Ослабление системы государственного контроля на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, торговли, экспортно-импортных операций	Завоевание внутреннего национального рынка и вытеснение отечественной продукции с внешних рынков, в том числе и продукции стратегического значения иностранными фирмами	Ослабление (и утрата) сравнительных и конкурентных преимуществ отечественными производителями. Неотработанная нормативно-правовая база. Отсутствие соответствующей инфраструктуры. Нерациональная налоговая и таможенно-тарифная система регулирования ВЭД. Усиление роли международных экономических организаций, происходящее на фоне уменьшения способности государства поддерживать внутренний порядок при политической его неспособности предоставить своим гражданам безопасность и социальное обеспечение

Примечание: таблица составлена с использованием материалов [10; 112; 154; 155].

Несмотря на значительный научный задел по вопросам национальной экономической безопасности, представляется, что применительно к современным условиям требуется уточнение, во-первых, содержания самого понятия «национальная экономическая безопасность», а во-вторых, характеристик

структуры важнейших составных угроз этой безопасности. Логика развития глобализации и поддерживаемая уже не одно десятилетие однополярная структура мирового порядка определенным образом корректируют для многих стран смысл данных терминов. Есть страны, которые предпочитают теперь поступиться (хотя бы частично) экономической самостоятельностью ради обеспечения своей безопасности; а есть страны, которые считают, что их экономическая безопасность должна обеспечиваться любой ценой, даже ценой открыто насильственных захватов «чужих» ресурсов.

Наглядным примером изменений подхода к проблеме национальной экономической безопасности в первом варианте являются страны ЕС, а также страны типа Мексики, входящие в региональные интеграционные объединения во главе с сильной страной-лидером (например, объединение Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА)), которые предпочитают быть под покровительством данного лидера ради сохранения хотя бы части своего экономического потенциала. Во втором варианте – это, безусловно, США, которые в условиях глобализации открыто демонстрируют всему миру присвоенное ими самим себе право добиваться решения внутринациональных сырьевых проблем за счет чужих ресурсов, не только с помощью экономических угроз, но и путем развязывания крупномасштабных военных конфликтов на чужих территориях.

В результате национальную экономическую безопасность в настоящее время следует, на наш взгляд, определять как совокупность условий и факторов, обеспечивающих не независимость национальной экономики, а лишь желательную степень экономической независимости и самодостаточности данной страны, отражающую ее место и роль в новом мировом порядке, и предполагающую, либо ее согласие на утрату части самостоятельного экономического потенциала, либо ее участие (законное или незаконное) в захвате «чужих» ресурсов для реализации собственных макроэкономических целей.

Что касается важнейших структурных элементов в системе современных угроз национальной экономической безопасности, то представляется целесообразным добавить к традиционно выделявшимся их видам угрозу, которая возникла в последние десятилетия благодаря развитию в мире глобализационных процессов и переходу развитых стран к постиндустриальной стадии развития. В качестве такой угрозы выступает вероятность разрушения (вплоть до полного уничтожения) национальной экономики вследствие действия сложившихся механизмов глобализации, которые возникли в результате предоставления все больших полномочий при решении внутринациональных проблем либо ведущим наднациональным организациям (типа Международного Валютного Фонда (МВФ)), либо

военным «коалициям» развитых стран, либо внутринациональным структурам, реализующим интересы лидеров глобализации в самой разрушаемой стране (на ее собственной территории и с помощью ее собственного населения).

Наиболее наглядно вероятность реализации такой угрозы национальной экономической безопасности может быть прослежена на примере СССР, который в условиях новых правил конкурентной борьбы, разработанных лидерами глобализации, проявил свою полную неспособность им противостоять, в результате чего исчез как самостоятельное государство. Одновременно с ним распалась целая «мировая система социализма», а Россия (как преемница СССР) оказалась с наполовину сократившейся экономикой, разрушенными хозяйственными связями и стала исправно обслуживать сырьевые потребности стран – лидеров глобализации. С аналогичной угрозой столкнулась в настоящее время и Украина, в которой внутринациональные проблемы не столько разрешаются сегодня иностранными государствами и представителями международных структур, сколько изначально были ими же «созданы» в целях развала государства и нанесения удара по России.

Ужесточение современной межстрановой конкурентной борьбы, имеющее своим следствием необходимость корректировки понятия национальной экономической безопасности и расширения спектра ее угроз, делает еще более актуальным вопрос о необходимости дальнейшей детализации индекса глобальной конкурентоспособности с целью изучения и оценки преимуществ, позволяющих странам добиваться реализации поставленных целей и вносить изменения в складывающийся в мировой экономике баланс сил.

1.3. Информационные технологии – база формирования национальной конкурентоспособности

Баланс сил, который складывается в сфере современных межгосударственных взаимоотношений и международных экономических контактов, опосредован явным ужесточением межстрановой конкурентной борьбы. Она оценивается исследователями как все более эффективное средство разрушения чужих экономик благодаря тому, что лидирующие в этой борьбе страны опираются теперь не только на весь арсенал традиционных способов и инструментов подавления конкурентов, но и на такой особо эффективный инструмент, как информационные технологии (ИТ). В настоящее время их обширное влияние на развитие национальной экономики уже признано, однако их роль в формировании национальной конкурентоспособности и повышении ее уровня выявляется и оценивается исключительно формально.

Среди огромного количества показателей, входящих в индекс глобальной конкурентоспособности, ИТ уделено минимальное внимание. Они, по сути, агрегированы в статье «Использование ИКТ», которая подразделяется на: процент лиц, использующих Интернет, его пропускную способность, подвижную широкополосную связь и подписку на широкополосный Интернет. Между тем, мы полагаем, что выявление и оценка этих чисто технических функций ИТ недостаточна, необходимо найти инструмент исследования их социально-экономических воздействий. Ведь в той или иной степени ИТ оказывают влияние фактически на все составляющие индекса глобальной конкурентоспособности, однако из действующей методики оценки этого не видно.

Специалисты ВЭФ, оценивающие уровень конкурентоспособности стран, в настоящее время, по сути, занимаются анализом конечного результата работы ИТ по различным направлениям (в области образования, состояния конкурентной среды и условий спроса, в области технологической готовности, работы по созданию инноваций и др.), не вдаваясь в подробности о том, что данные направления фактически «пропитаны» информационными технологиями. Другими словами, специалисты ВЭФ оценивают «следствие», не уделяя должного внимания «причине». Критиковать данную ситуацию было бы неправильным, поскольку работа аналитиков и заключается в констатации имеющихся фактов, а не поиске причин, повлекших их. Чего нельзя сказать непосредственно о сфере государственного управления. Наверное, уже пора признать, что в современной экономике функции, которые могут и должны выполнять ИТ, не ограничены чисто технической стороной и имеют первостепенное значение в плане формирования конкурентоспособности.

Следует отказаться от достаточно «узкой» трактовки ключевых характеристик ИТ, сводя их к совокупности таких исключительно технических компонентов, как аппаратное¹, программное², алгоритмическое (интеллектуальное) обеспечение³ и сеть поддержки⁴, направленных на достижение определенной цели [54]. Мы полагаем, что ИТ следует трактовать не просто как технический

¹ Это – физическая структура или логический макет, конфигурация машин, систем и прочего оборудования. Это средства согласования задач производства с достижением заданного результата или цели.

² Это – набор правил, руководящих принципов и алгоритмов, необходимых для «оживления» технического оборудования. Сюда также относятся программы, соглашения, стандарты и правила пользования, направленные на координацию отдельных задач и процесса в целом. Это ноу-хау информационных технологий и систем, оно отвечает на вопрос «как?».

³ В зависимости от намерений, ожидаемых результатов и целей, оно должно обосновывать целесообразность использования и развертывания технического и программного обеспечения, а также его конфигурацию в каждом конкретном случае. Эта часть отвечает на вопросы «что и почему?».

⁴ Это – инфраструктура (необходимые физические, организационные, административные и культурные схемы, включая рабочие здания, требуемые навыки, объем работ, стандарты и критерии, стиль, культуру и организационные модели развертывания информационных технологий).

ресурс развития экономики, а скорее как стратегический фактор, играющий важнейшую социально-экономическую роль в современном обществе, обеспечивающий не только экономический рост, но и общественное воспроизводство национальной экономики, активно развивающей данные технологии; определяющий уровень ее конкурентоспособности.

Следует отметить, что данная мысль, в общем, не является новаторской. Начиная с основоположника теории постиндустриального общества Д. Белла¹, выделявшего информацию как ресурс, который может привести к возникновению «нового» общества, превосходящего предшествующие ему доиндустриальное и индустриальное общества, о ведущей роли данного ресурса в условиях новой экономической системы говорят позиции широкого круга экспертов. В частности, в качестве главной составляющей «новой экономики» в настоящее время принято считать:

- информацию, трактуемую в качестве главного ресурса развития экономики²;
- процесс «информационной революции»³;
- технологические инновации⁴;
- появление и развитие информационных отраслей экономики⁵;
- невиданный до настоящего времени рост производительности труда, достигаемый за счет использования такого фактора, как информация⁶, и др.

И тем не менее, несмотря на факт признания информации и технологий, основанных на ней, в качестве важнейших характеристик новой экономической

¹ В 1962 г. он написал пространный аналитический доклад «Постиндустриальное общество: гипотетический взгляд на Соединенные Штаты в 1985 году и далее», который стал первой работой, целиком посвященной данной проблеме.

² Б. Гейтс считает информацию главным ресурсом, приведшим к возникновению совершенно новой экономики. Так, он выделяет доинтернетовскую и интернетовскую эры. Хотя он также считает, что предоставляемая Интернетом информация сама по себе не обеспечивает мудрости, но способствует повышению интеллектуального потенциала субъектов, использующих ее [33].

³ М.С. Вершинин предлагает считать доминирующим фактором, определяющим развитие цивилизации, не отдельно взятые ресурсы (будь то сама по себе информация или Новое знание, полученное на ее основе), а процесс «информационной революции», разворачивающейся на современном этапе развития мирового сообщества. По его мнению, информационная революция является результатом двух параллельно развивающихся на протяжении всей истории человечества процессов – процесса постоянного возрастания роли и увеличения объемов информации, необходимой для обеспечения жизнедеятельности человеческого общества, и процесса развития и совершенствования технологий накопления и распространения информации [29].

⁴ В конце 1970-х – начале 1980-х гг. рядом футурологов, во главе с Э.Тоффлером, и экономистов, было выдвинуто предположение о том, что информация лежит в основе технологических инноваций, появление которых означает наступление нового времени и признак рождения нового информационного общества [128, с. 172].

⁵ Ф. Махлуп и М. Порат считают, что в основе возникновения новой эры – эры информационного общества – также заложен такой стратегический ресурс, как «информация», однако он проявляется уже не в виде технологических новаций, а в виде информационных отраслей экономики, имеющих свою экономическую ценность, выраженную в виде доли в ВВП. К таким отраслям они относят образование, право, издательское дело, средства массовой информации и производство компьютеров [132].

⁶ По мнению М. Кастельса, поскольку сбор, анализ и передача информации представляют собой «фундаментальные источники производительности и власти», постольку человечество на основе их использования входит в новую эру – «сетевое общество» [55].

системы, которая активно формируется в наиболее развитых странах на постиндустриальной стадии развития, получившей в экономической литературе название «новой экономики», «экономики знаний», «цифровой экономики» и т.д., работы по поиску инструмента измерения влияния данных ресурсов как на производственные процессы, так и на внепроизводственную жизнь людей продолжаются¹. Одним из самых проблематичных аспектов данной работы является разработка методики, которая позволила бы оценивать не только количественные изменения в использовании ИТ (что уже давно делают специалисты ВЭФ), сколько их качественные изменения, приводящие к революционным преобразованиям в развитии экономики страны. Представляется, что без данной методики очень сложно будет оценить социально-экономическую роль ИТ в современном обществе и углубить действующий подход к измерению уровня национальной конкурентоспособности.

Мы полагаем, что прерогатива социально-экономического влияния ИТ над техническим наиболее наглядно прослеживается на основе изучения позитивных и негативных последствий, возникающих в результате их использования. Под позитивными последствиями мы будем понимать преимущества, появляющиеся у субъектов экономики и членов общества в результате использования ИТ, а под негативными последствиями – возникающие угрозы.

Рассмотрим сначала преимущества, которые возникают у пользователей ИТ.

Проанализировав обширный теоретический материал, мы предлагаем классифицировать данные преимущества по нескольким критериям (предлагаемая классификация представлена в табл. 1.13).

Таблица 1.13

Классификация преимуществ, связанных с использованием ИТ

Признак классификации	Виды преимуществ
Уровень проявления	Преимущества на микроуровне. Преимущества на мезоуровне. Преимущества на макроуровне. Преимущества на мегауровне
Группы разработчиков	Преимущества внутригосударственные. Преимущества международные или межнациональные: – двухсторонние; – многосторонние
Характер преимущества	Преимущества расширения доступа к информационной базе. Преимущества знаниявого характера. Преимущества творческого характера.

¹ Характеристике качественных изменений в технологии и различных аспектов их влияния на социально-экономические процессы посвящен уже весьма широкий круг исследований, среди которых можно выделить, например, работы С.А. Дятлова [42–44].

Признак классификации	Виды преимуществ
	Преимущества производственного и управленческого характера: – преимущества, основанные на получении возможности самоорганизации систем; – преимущества вхождения во всеохватывающую «глобальную сетевую экономику». Преимущества приращения прибыли. Преимущества, выражающиеся в использовании дистанционных трудовых отношений. Преимущества политического характера. Преимущества оказания влияния разработчиками ИТ на потребителей соответствующей продукции и т.п.
Уровень социально-экономической зрелости национальной экономики, использующей информационные технологии	Преимущества наиболее развитых стран. Преимущества развивающихся стран и стран с переходной экономикой

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [33; 47; 52; 54; 81; 114; 149].

Классификация по уровню проявления позволяет определить преимущества, которые могут получать от использования ИТ субъекты, выделяемые на разных уровнях хозяйствования: на микроуровне это будут отдельные фирмы, домашние хозяйства и отдельные индивиды; на мезоуровне – участники экономических региональных объединений и граждане, проживающие на данной территории; на макроуровне – субъекты макроэкономики (крупные национальные фирмы и их объединения, влияющие на развитие экономики всей страны) и граждане данной страны; на мегауровне – экономические субъекты мирового хозяйства и население различных стран мира.

По группам разработчиков преимущества можно условно разделить на внутригосударственные, получение которых становится возможным в результате работы только отечественных разработчиков, и международные преимущества, которые возникают вследствие совместной работы либо разработчиков только из двух государств (двухсторонние), либо их множества (многосторонние). Примером многосторонних международных преимуществ являются результаты совместной работы специалистов различных стран в области ИТ, которые в настоящее время трудятся и проживают (в том числе и по контрактам) на территории США.

Классификация по характеру получаемого преимущества позволяет определить ту «полезность», которую получает пользователь ИТ. Так, преимущества расширения доступа к информационной базе означают возможность использования огромных массивов данных в режиме реального времени, причем

стоимость этого использования постоянно снижается, а качество работы средств и элементов, предоставляющих как количественную, так и качественную информацию, растет [114]. Как следствие, информация становится важной составляющей всей экономической деятельности, а управление информацией – основной функцией руководителей в большинстве организаций и фирм [54]. Данный вид преимуществ также означает приращение полезности в виде растущей «прозрачности» экономики. В частности, Интернет позволяет потребителям находить самую низкую цену на нужный товар, производителям – получать информацию от огромного числа поставщиков [47].

Преимущества знаниевого характера означают расширение, благодаря ИТ, возможностей использования такого важного для постиндустриальной экономики ресурса, как знания¹. Эти возможности увеличиваются не только в связи с формированием глобальных баз данных, но и потому, что использование ИТ способствует «трансформации» информации в знание [54]. В конечном итоге ИТ способствуют увеличению общего уровня грамотности населения, пользующегося соответствующими услугами, постоянного повышения его квалификации.

Преимущества творческого характера означают расширение возможности использования творческой деятельности людей, основанной на знании. Так, например, Б. Гейтс считает, что появляющаяся благодаря повсеместному внедрению ИТ «электронная нервная система», позволяет максимально использовать возможности человеческого мозга, одновременно сводя к минимуму рутинные трудозатраты» [33, с. 56], а «замена бумажных процессов электронными позволяет интеллектуальным работникам заниматься плодотворной работой» [33, с. 58], поскольку у человека появляется время для того, чтобы *задуматься* над многими вопросами. Кроме того, на сегодняшний день уже введено в действие большое количество различных информационных систем, содействующих принятию решений и «творчеству на местах»².

Преимущества производственного и управленческого характера означают повышение, благодаря ИТ, гибкости производственных процессов, ускорение

¹ Так, статистика показывает, что работы, связанные со знаниями и информацией, в настоящее время составляют около 60 % американского валового национального продукта, и около 55 % рабочей силы заняты именно ими [54].

² На уровне принятия достаточно структурированных и предсказуемых решений выделяют технологии, которые собирают, хранят и упрощают доступ к информации операционного уровня: системы обработки операций (TPS), системы планирования ресурсов предприятия (ERP), хранилища данных.

На уровне знаний организации при принятии решений с меньшей структурной определенностью выделяют анализ данных, искусственный интеллект и системы поддержки групп (GSS и EMS).

Выделяют два вида систем искусственного интеллекта – экспертные системы и нейронные системы.

На менеджерском уровне при принятии сравнительно структурированных решений выделяют: менеджерские информационные системы (MIS) и системы поддержки принятия решений (DSS).

На уровне высшего руководства при принятии неструктурированных, сложных и нестандартных стратегических решений выделяют систему поддержки для высшего руководства (ESS) [54].

роста их производительности, появление дополнительной возможности снижения производственных, управленческих затрат и затрат времени [81]. На наш взгляд, данный вид преимуществ можно условно разделить еще на две группы:

- преимущества, основанные на получении возможности самоорганизации систем;
- преимущества вхождения во всеохватывающую «глобальную сетевую экономику».

В первом случае, речь идет о том, что использование ИТ приводит к развитию тенденции «коллективного разума», который проявляет себя в так называемых виртуальных корпорациях, где все функции, кроме ключевой (например, получения нового знания или разработки новой продукции), передаются на аутсорсинг. Развитие этих тенденций способствует коренному изменению менеджмента. Если традиционные компании, построенные по иерархическому принципу, способны реагировать лишь на сильные сигналы внешней среды (рынка, технологий) через менеджмент высшего руководства, то новая сетевая стратегия менеджмента базируется на разветвленных горизонтальных связях подразделений и сотрудников, способных к самоорганизации под воздействием слабых сигналов, таких как информация о новых технологиях, рыночных сегментах, новых стратегиях, моде и т.д. Без команд сверху происходит самоорганизация оптимальных условий бизнеса [54].

Во втором случае, имеются ввиду преимущества в виде снижения затрат в масштабе всей национальной экономической системы, если она имеет возможности опираться на глобальные информационные системы, минимизирующие традиционные производственные и транзакционные издержки [149]. Эти преимущества наиболее наглядно проявляются в процессе осуществления электронной торговли, а также осуществления электронных контактов в финансовой и банковской сфере [52]. Не случайно на сегодняшний день практически все крупнейшие банки имеют свои Web-сайты, а число банков, ведущих свою деятельность в основном через Интернет, непрерывно растет¹.

Вполне закономерным итогом реализации преимуществ производственного и управленческого характера является получение преимуществ приращение прибыли. С одной стороны, максимизация прибыли может достигаться за счет (подробно описанных выше) снижения издержек производства и роста производительности труда. С другой стороны, достижению той же цели будет способствовать возможный эффект масштаба, либо, наоборот, ограниченный

¹ Исследования агентства Wahlen показали, что в Германии на сегодняшний день 45 % пользователей Сети ведут свои банковские счета через Интернет [149].

выпуск инновационной продукции ИТ, если производство соответствующих товаров является специализацией соответствующего субъекта в международном разделении труда.

Преимущества, выражающиеся в использовании дистанционных трудовых отношений, позволяют на уровне макроэкономики уменьшать транспортные издержки и связанные с ними загрязнения окружающей среды; ИТ нивелируют понятия времени и пространства, позволяя оказывать огромное количество услуг дистанционно. Например, в сфере здравоохранения в результате использования данных технологий появляется реальная возможность решения целого ряда проблем. В частности, пациентам из различных регионов страны и мира, на месте в течение короткого промежутка времени может быть оказана консультация квалифицированных специалистов из разных клиник, городов и стран. В свою очередь врачи могут получить возможность постоянного ознакомления с текущей информацией о лекарствах, методах диагностики и лечения, последних достижениях науки и практики и др. [149].

Кроме того, ИТ дают возможность гражданам отдельной страны получить работу практически в любом регионе мира, что снижает общий уровень безработицы в стране; расширяют возможности трудоустройства людей с ограничениями по здоровью и др. [149].

Преимущества политического характера связаны с расширением возможностей оперативного доступа максимального числа людей к текстам законопроектов, а также к большему объему аналитической информации по этому поводу; возможностей каждого гражданина с относительно минимальными затратами обратиться к неограниченной по своему составу аудитории и высказать по тому или иному вопросу свое мнение; возможностей для правительств и дипломатических органов сосредотачивать свое внимание не на сборе необходимой информации, а на анализе и прогнозировании дальнейшего развития происходящих в мире событий.

Самым важным, на наш взгляд, преимуществом, является возможность разработчикам ИТ оказывать влияние на потребителей соответствующей продукции. В данном случае, речь идет как о простых «технических» характеристиках потребителей (их производительность труда, квалификация, гибкость и восприимчивость, мобильность и др., рассмотренные выше), так и о возможности корректировать их сознание. Данный вид преимуществ особую значимость получает на макро- и мегауровне проявления, а также весьма варьирует в зависимости от уровня социально-экономической зрелости национальной экономики, генерирующей и использующей ИТ.

Следует отметить, что по характеру получаемого преимущества, выделенные нами виды, не исчерпывают всех возможных «полезностей», получаемых пользователями ИТ, они лишь являются основными. На сегодняшний день существуют также и другие области, где ИТ дают дополнительные позитивные эффекты. Это, например, реинжиниринг бизнес-процессов, кризисное управление на предприятии, сфера принятия управленческих решений, интегрированное управление процессом, кинетическое предпринимательство и прогнозирование и др.

Последний выделенный нами критерий – уровень социально-экономической зрелости национальной экономики, использующей ИТ. Согласно ему преимущества можно разделить на две группы: преимущества для наиболее развитых стран, активно развивающих на своей территории ИТ и преимущества развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В первом случае, разрабатываемые ИТ позволяют, во-первых, получать монопольную ренту от реализации соответствующей продукции и обогащаться, а, во-вторых, оказывать эффективные информационные воздействия на другие национальные экономики и граждан других стран, и, опять-таки – обогащаться (ярким примером тому служат «информационные преимущества» США). В данном контексте, с успехом преумножаются такие преимущества как приращение прибыли и оказание влияния разработчиками ИТ на потребителей соответствующей продукции. Во втором случае, заимствуемые у развитых стран ИТ позволяют оказывать информационные воздействия только на отечественную экономику и граждан своей страны. Вместе с тем следует отметить, что ситуация в настоящее время стала постепенно меняться. Дело в том, что развитые страны (в первую очередь США) сделали ставку на неограниченный период процветания, основанный на головокружительном росте ценных бумаг сектора ИТ, нивелировав значимость банальной производственной деятельности в области соответствующих технологий, переведя ее по субконтрактам в Азию. Безусловно, значимость нематериальных товаров, основанных на ИТ, не обсуждается – она колоссальна. Однако, для этого «виртуального мира» все также нужны компьютеры и совокупность материальных товаров информационной индустрии, задачи по производству которых успешно решают сегодня развивающиеся азиатские государства. Вполне возможно, что ряд из них (в первую очередь Китай и Индия) смогут «оттянуть» на себя достаточно весомую часть прибыли, получаемой от производства и реализации продукции ИТ.

По нашему мнению, отмеченные позитивные социально-экономические последствия (преимущества) использования ИТ, являются в условиях постиндустриальной экономики стратегически важными в конкурентной борьбе, как

отдельных фирм, так и целых стран, что и определяет уровень их конкурентоспособности. Вместе с тем, по мнению многих исследователей, современные ИТ не только генерируют новые позитивные возможности в решении различных производственных и социальных проблем, но и создают новые угрозы, как для непосредственных пользователей данных технологий, так и для экономики и общества других стран (что, безусловно, негативно сказывается на конкурентоспособности соответствующих субъектов) [39; 54; 86; 129; 141; 149].

Проанализировав обширный теоретический материал, мы предлагаем классифицировать угрозы, возникающие в результате использования ИТ, по нескольким критериям (предлагаемая классификация угроз представлена в табл. 1.14).

Таблица 1.14

Классификация угроз, возникающих в результате использования ИТ

Признак классификации	Виды угроз
Уровень возникновения	Угрозы на микроуровне. Угрозы на мезоуровне. Угрозы на макроуровне. Угрозы на мегауровне
Возможность выявления	Явные угрозы. Скрытые угрозы
Характер опасности	Угрозы технико-производственного характера; Угрозы свободе личности; Угрозы военного характера; Угрозы, потери национальной экономической безопасности и культурной независимости: – формирование технологической зависимости человека от разработчиков ИТ; – формирование структуры спроса общества разработчиками и держателями ведущих информационных продуктов; – формирование псевдокультуры в результате манипулирования сознанием человека и всего общества в процессе потребления информационных продуктов; – разрушение психологии народа и народного сознания, привитие чувства презрения, пренебрежения к истории собственной страны

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [39; 54; 86; 129; 141; 149].

Классификация угроз по уровню возникновения позволяет определить угрозы, которые могут возникать в результате использования ИТ субъектами, выделяемыми на разных уровнях хозяйствования.

Критерий «возможность выявления» дает основания разграничивать угрозы на явные, которые с достаточной долей очевидности проявляются факти-

чески сразу после использования определенных ИТ, и скрытые, возможности выявления которых в течение определенного времени могут быть затруднены. Например, к явным угрозам могут быть отнесены угрозы, возникшие в результате проведенных Дж. Соросом в 1997–1999 гг. информационных атак на азиатские финансовые рынки. В свою очередь, к скрытым угрозам могут быть отнесены угрозы, возникающие в настоящее время перед Россией в результате проводимых США информационных воздействий на население страны.

Классифицируя угрозы по характеру опасности, условно, наиболее значимые из них, связанные с использованием ИТ, мы объединили в четыре группы: угрозы, носящие технико-производственный характер; угрозы свободе личности; угрозы военного характера; угрозы, ведущие к потере национальной экономической безопасности и культурной независимости.

По нашему мнению, угрозы, объединенные в первых двух группах, могут возникать практически перед любыми пользователями ИТ вне зависимости от особенностей стран их происхождения. Угрозы третьей и четвертой групп – это угрозы, исходящие из стран, в наиболее значительной степени владеющих данными технологиями, и направленные на национальные экономики стран, которые по уровню разработанности данных технологий значительно отстают от «информационных» лидеров, и в тоже время обладают какими-либо ресурсами, которые представляют интерес для этих лидеров. Угрозы, входящие в третью и четвертую группы, могут быть с наибольшими основаниями отнесены к стратегически опасным для национальных экономик отстающих (по уровню разработанности ИТ) стран, поскольку, если даже вероятность реализации этих угроз для каких-либо стран невелика, то масштабы ущербов для их экономик (в случае реализации данных угроз) могут быть катастрофическими. Таким образом, главным критерием отнесения угроз, обусловленных ИТ, к стратегически опасным является возможный масштаб экономических потерь для экономики и общества в целом.

В первую группу угроз мы включили угрозы технико-производственного характера: угрозы возникновения «цифрового неравенства»; появления и распространения компьютерной преступности; появления технических сбоев в действующих информационных системах общества, которые в настоящее время уже достаточно подробно и разносторонне освещены в экономической и технической литературе [54; 149].

Ко второй группе угроз были отнесены угрозы свободе личности, связанные с возможностями использования ИТ в целях нанесения вреда психике человека; использования «доступной» информации личного характера во вред человеку; угрозы обеспечению конституционных прав и свобод гражданина на

доступ к открытой информации, на использование данной информации в интересах осуществления не запрещенной законом деятельности; соблюдения демократических принципов и свободы слова.

Возникновение угроз данного уровня связано с повсеместным созданием различных баз данных, касающихся практически всех сторон жизни человека (его здоровья, материального и семейного положения, уровня образования и др.). Все это приводит к тому, что человек в информационном обществе постепенно теряет для себя понятие «личной жизни» и фактически в любой момент его жизнь может стать известной любому. Данного рода угрозы можно расценивать как угрозы демократии.

К третьей группе угроз мы отнесли угрозы военного характера: угрозы развязывания «кибервойны» и «сетевой» войны. Данного рода угрозы обусловлены выделяемой военными аналитикам революцией в военном деле, которая произошла в связи с развитием ИТ. Эта революция не сводится к количественному наращиванию технических характеристик вооружений и появлению новых технологических решений уже существующих задач в деле обеспечения национальной безопасности. Она предполагает трансформацию способов и методов применения отдельных типов вооружений и их комбинаций, структуры и форм организации военного дела и, в конечном счете, новое концептуальное понимание целей и задач оборонной политики. Данного рода угрозы связаны с компьютеризацией и роботизацией вооружений, которые являются объектами внимания военных ведомств и политологов [129].

С позиций экономистов наибольшего внимания заслуживает четвертая группа угроз, связанных с развитием ИТ, а именно угроз потери для многих стран мира национальной экономической безопасности и культурной независимости в ходе межстрановой конкурентной борьбы. Речь идет о том, что ИТ в силу своей технической и социально-экономической природы, способны оказывать разрушающее действие на состояние экономики и общества конкурирующей стороны. Если в случае развязывания традиционных военных конфликтов, основным средством навязывания противнику своей воли и установления контроля над его экономическими, техническими и прочими значимыми ресурсами является физическое уничтожение материальных объектов и значительной части его населения; то в случае использования ИТ подавление воли и способности противника к сопротивлению может обеспечиваться путем разрушений его информационных систем и, главное, путем воздействия на сознание людей, их отношение к происходящим и намечаемым против данных стран действиям, на информацию об окружающем мире.

Фактически, именно воздействие на сознание людей со стороны разработчиков ИТ, как следствие – угроза потери контроля государства над сознанием всего сообщества в целом, управление нацией «со стороны», представляют на сегодняшний день главный уровень стратегической опасности для любой национальной экономики, поскольку в данном случае становится возможным полное уничтожение любого национального хозяйства «руками» его собственного населения. Исходя из этого, в четвертую группу угроз мы включили следующие опасности:

- формирование технологической зависимости человека от разработчиков ИТ;
- формирование структуры спроса общества разработчиками и держателями ведущих информационных продуктов;
- формирование псевдокультуры (духовной деградации) в результате манипулирования сознанием человека и всего общества в процессе потребления информационных продуктов (за счет использования индустрии развлечений и концентрации СМИ в руках небольшой группы собственников);
- разрушение психологии народа и народного сознания (его ведущих духовных, моральных, патриотических ценностей), привитие чувства презрения, пренебрежения к истории собственной страны.

Появление первой из названных опасностей связано с применяемой на сегодняшний день сложной системой процедур доступа к требуемым информационным ресурсам, критически увеличивающей зависимость человека от людей, осуществляющих разработку ИТ, определяющих алгоритмы поиска требуемой информации, ее предварительной обработки, приведения к виду, удобному для восприятия. По существу, эти люди во многом формируют для человека информационный фон его жизни, определяют условия, в которых он живет и действует, решает свои жизненные проблемы.

Практика последних десятилетий показала, что с развитием НТП и повсеместным внедрением ИТ, человек попадает в зависимость к их разработчикам – ему становится все труднее обходиться без компьютера на работе, без средств коммуникаций и связи – в быту; ему постоянно требуются все более совершенные аналоги данных информационных продуктов¹.

¹ Интересен по этому поводу взгляд Б. Гейтса на современное общество, которое, по его мнению, стоит сегодня на пороге нового «веб-стиля жизни», когда веб-технологии будут повсеместно введены не только на рабочих местах, но и в быту: компьютер в кабинете, оптимизирующий распорядок дня; компьютер в магазине, помогающий в выборе товаров и способствующий их «быстрому приобретению» практически из любой точки мира; компьютерный планшет на кухне или в прихожей; электроника на отопительной системе; цифровая охранная камера перед домом; электронная программка в телевизоре; голосовое общение с телевизором, компьютером и многое, многое другое [33, с. 134].

Данная жизненная зависимость человека от постоянно совершенствующейся продукции ИТ, усугубляется еще и тем, что у ее разработчиков появляется уникальный шанс получить для себя преимущества чисто экономического характера. Речь идет о том, что ИТ позволяют сегодня корректировать структуру потребностей значительных масс людей, не важно касается ли это конкретно информационной продукции, спрос на которую постоянно растет и видоизменяется или продукции любой другой отрасли экономики. Очевидно, что экономическим результатом в данном случае будет являться возможность управления общественным спросом и получения колоссальных прибылей.

Еще одной опасностью четвертого стратегически важного уровня угроз является опасность концентрации средств массовой информации в руках небольшой группы собственников, которая фактически может привести к непосредственным манипуляциям общественным мнением, искажению содержания тех или иных общественно значимых событий, а также к разрушению нравственных устоев общества путем навязывания ему чуждых ценностей.

По мнению отдельных авторов, события, имевшие место на рубеже XX–XXI вв., наглядно свидетельствуют о том, что фактически монополизированные СМИ позволяют плотно держать человека в оболочке пропаганды [39]. В обществе стремительно исчезает солидарность, свобода, любовь и дружба – все заменяется иллюзиями, человек отрывается от действительности, становится беспомощным и телеуправляемым.

Весьма важную роль играют также и опасности воздействия на массовое сознание людей, связанные с использованием ИТ в индустрии развлечений.

На сегодняшний день общепризнанным является тот факт, что киноиндустрия и большинство компьютерных игр предлагают пользователям, в первую очередь детям, продукцию с элементами насилия. При этом если в кинозалах существуют хотя бы некоторые формы государственного контроля за «дозами» негативных с точки зрения морали кадров, то по телевидению зритель может «наслаждаться» полным спектром насилия фактически без каких-либо общих ограничений [141]. Сторонники «правдивых сцен» на кино- и телеэкранах доказывают, что кинопрокат, как и любой бизнес, производит то, что пользуется наибольшим спросом, и что, следовательно, если бы зрители не предъявляли очевидно повышенного спроса на триллеры и сцены жестокости, то и кино и телеиндустрия не показывали бы таких сцен.

Парадоксально, но, несмотря на огромное количество проведенных исследований (более трех тысяч по самым приблизительным подсчетам), констатирующих негативное воздействие телевидения на психическое развитие чело-

века, до сих пор не удастся добиться однозначного осуждения пропаганды насилия, осуществляемой кинематографистами и телестудиями различных стран (во главе с США и его знаменитым Голливудом).

В целом, возникновение угроз, объединенных в четвертой группе, по нашему мнению, связано с различными достижениями информационной экономики, но прежде всего с развитием ИТ особого рода, которые обобщенно определяются как high-hume и представляют собой технологии скрытой целенаправленной обработки сознания людей ради достижения каких-либо значимых для их разработчиков целей. Как подчеркивают специалисты ИПРОГа, значительная часть применяемых в настоящее время ИТ предназначена именно для перестройки сознания, так как благодаря ряду достижений мировой цивилизации последних десятилетий «влиять на сознание оказалось значительно более эффективно, чем на традиционные материалы» [22, с. 52].

По нашему мнению, особая опасность применения технологий high-hume выражается в том, что обработка сознания людей предпринимается не только для изменения их потребительских вкусов или личностных симпатий, а, скорее ради целенаправленных манипуляций представлений людей о ведущих жизненных ценностях. Результатом этого является разрушение общественной нравственности, чувства родины, любви и преданности стране, понимания необходимости защиты ее интересов.

Безусловно, возможность с помощью информации корректировать сознание людей не является открытием новейшей информационной эпохи. В той или иной мере практика воздействия на сознание с помощью целенаправленной информации использовалась в самые разные исторические периоды и нередко приносила весьма значительные нужные результаты инициаторам таких воздействий (например, помогала посеять панику в войсках противника в периоды военных действий). Вместе с тем только сейчас, в эпоху информационной революции, такого рода корректировки сознания людей приобрели особое распространение, потому что впервые в истории появилась возможность использовать при обработке человеческой психики одновременно результаты новейших достижений в области психологии¹, микроэлектронной техники² и передовых информационных технологий³, что резко повысило эффективность информационных воздействий. При этом особое значение сегодня приобретают содержа-

¹ Современные достижения психологии позволяют достаточно четко определить степень уязвимости различных типов человеческой психики с помощью тех или иных внешних информационных «атак», определить характер их возможного влияния на человеческое поведение.

² Микроэлектронная техника делает технически возможным проведение информационных «атак».

³ Технологии high-hume позволяют решать самые сложные задачи – обеспечивать достаточно высокую эффективность проникновения в чужое сознание разработанных информационных продуктов.

ние и способы подачи подготовленной разработчиками информации. Ведь информационная продукция в психологической обработке людей играет роль своеобразного «инородного тела», которое надо внедрить в чужое сознание таким образом, чтобы эта информация и ее «команды» стали восприниматься как собственные, отвечающие собственным интересам объектов внедрения. Как отмечают специалисты ИПРОГа, исключительно высокая эффективность технологий high-hume связана с тем, что в случае удачного внедрения в сознание нужной информации «происходит резкое сокращение потребности в принуждении» при решении задуманных задач. «Никого не нужно заставлять», – подчеркивают авторы, – достаточно «включить пропагандистскую машину» и привести массы людей в состояние энтузиазма, в котором они сами, абсолютно добровольно, по своему собственному внутреннему порыву будут проявлять инициативу и реализуют все известные и неизвестные скрытые возможности своих организмов» для решения выгодных разработчикам задач [22, с. 53].

Представляется, что, именно опираясь на высоко эффективные технологии high-hume, можно выделить новый метод ведения современной межстрановой конкурентной борьбы в условиях глобализации – информационно-экономический метод, который означает, что данная борьба ведется не путем улучшения своей экономики, а путем нанесения ущерба чужим фирмам и целым национальным экономикам с помощью экономических инструментов и ИТ, воздействующих как на информационные системы страны, так и на сознание связанных с данными объектами людей, что в результате позволяет превращать их в активных исполнителей разработанных сценариев разрушений.

Следует отметить, что в современной экономической литературе уже используется целый ряд «специальных терминов», позволяющих по-новому взглянуть на современную конкурентную борьбу между странами в условиях глобализации. Например, выделяются понятия «геоэкономическая» и «информационная» война.

Как отмечает один из наиболее известных представителей геоэкономики К. Жан, геоэкономическая война может означать ситуацию, когда средства «нормального экономического воздействия используются... не для производства и торговли, при взаимной выгоде или хотя бы без ущемления чужих интересов, а именно как «оружие» для достижения целей, аналогичных тем, которые достигаются с помощью военной силы, т.е. слома сопротивления противника (например, лишая его обороноспособности, нанося серьезный ущерб его производственной базе, вызывая нехватку продовольствия, эпидемии, восстания,

смену правящего класса или правительства, государственные перевороты, разделение страны и т.д.)» [162].

В рамках современной геоэкономики также разрабатываются характеристики методов ведения геоэкономических войн. Так, например, Э.Г. Кочетов, обобщив все имеющиеся в литературе характеристики этих методов, выделяет следующие: «нанесение ущерба невоенными методами по заранее спланированной стратегии оперирования в геоэкономическом пространстве с использованием высоких геоэкономических технологий»; «тщательно завуалированный» механизм перелива национального и мирового дохода; методы разрушения экономических инфраструктур; нанесение стране – сопернику «кредитного удара»; деформация социально-экономической системы, продвижение ее к необратимой деформации; применение иных элементов геоэкономической «вирусологии» и др. [67, с. 45, 120, 210, 287, 289, 291]. Как видно, в предложенном Э.Г. Кочетовым перечне, ИТ вообще не упоминаются, что отражает, на наш взгляд, нежелание представителей геоэкономики афишировать главный инструмент осуществляемых ими современных экономических провокаций. На самом же деле информационные обработки сознания людей являются таким же обязательным элементом современных геоэкономических войн, как и артподготовка в традиционных военных действиях.

В свою очередь, «информационная война» в современной экономической литературе в наиболее общем плане подразумевает под собой использование специальных методов, способов и средств, для воздействия на информационную среду противостоящей стороны и защиты собственной в интересах достижения поставленных целей [86].

Предлагаемое нами понятие «информационно-экономический метод ведения конкурентной борьбы в условиях глобализации» призвано отразить и выделить такой важный момент, что информационные воздействия на конкурирующую сторону осуществляются, как правило, не просто ради ослабления его информационных систем, а в целях причинения ему экономического ущерба.

С учетом ряда практических событий последних десятилетий, информационно-экономический метод ведения конкурентной борьбы можно, на наш взгляд, определить следующим образом. Это такой метод конкурентной борьбы, который применяется для нанесения экономического ущерба конкурентам (отдельной фирме или целой стране) на уровне, не меньшем, чем в случае прямого военного вторжения на его территорию (или прямого физического уничтожения его активов), но осуществляемый с использованием не традиционной военной техники, а различных «холодных» экономических, политических и ИТ при ведущей роли

технологий массовых воздействий на сознание населения «страны-объекта» (персонала фирмы) с целью превращения этого населения (персонала) в участников (или даже ведущих исполнителей) намеченных разработчиками планов.

К настоящему времени можно выделить по меньшей мере два типа информационно-экономического метода ведения конкурентной борьбы – микро- и макроинформационно-экономические методы. Если, например, под влиянием чьих-то целенаправленных информационных воздействий персонал какой-либо отдельной фирмы сам начинает помогать конкурентам ослаблять экономические позиции своей организации, то это можно рассматривать как вариант использования информационно-экономического метода осуществления конкуренции на микроуровне. Если же информационные воздействия производятся в таких дозах и масштабах, что обрабатывается сознание населения целой страны, причем таким образом, что люди сами начинают способствовать ослаблению или разрушению экономики и культуры своей страны и добровольно отказываются от элементарных принципов национальной безопасности ради каких-либо чужих ценностей, экономических и политических интересов, то это означает, что информационно-экономический метод используется как инструмент и способ осуществления макроэкономической конкуренции.

События, имевшие место на рубеже XX–XXI вв., показали, что данным методом уже давно и искусно владеют США. При этом, поскольку благодаря их господствующему положению в мировом информационном пространстве технические аспекты передачи информационных воздействий для них не представляют проблем, то свое главное внимание они уделяют вопросам содержания и способам подачи нужной для них информации. Центральную роль в решении данных вопросов играет обеспечение качественных идеологических обоснований намечаемых и осуществляемых действий. Ведь именно от того, насколько удачно (неудачно) будут разработаны такие обоснования, во многом зависят общественные оценки готовящихся или происходящих действий и, соответственно, характер общественных реакций в виде либо содействия, либо противодействия намечаемым ими информационным атакам. Успех решения такого рода задач определяется в первую очередь тем, насколько глубоко находящиеся на службе идеологов и сценаристов информационно-экономического метода ведения конкурентной борьбы психологи смогут изучить факторы, способные должным образом повлиять на характер восприятия людьми производимых обработок их сознания, и сумеют определить, что может наиболее гарантированно привлечь самих «атакуемых» к решению нужных разработчикам задач (или, как минимум, не вызвать активного сопротивления с их стороны).

В настоящее время уже примерно известны необходимые «наборы» признаков и черт предлагаемой людям целенаправленной информации, способные сделать общественное мнение «атакуемых» или прямым союзником или, как минимум, нейтралом разработчиков и исполнителей информационно-экономического метода ведения конкурентной борьбы. «Общественное мнение, – отмечает, например, исследователь информационных войн Г. Почепцов, – считает правдой то, что ему кажется правдой, является занимательным и сильно трогает его эмоции. Любые, относительно непротиворечивые сведения, не совсем «топорно» поданные, с учетом вышеназванных простых условий всегда будут иметь больший эффект и общественный резонанс, чем самая настоящая, а потому пресная правда...» [93, с. 226].

Практика последних десятилетий дала уже целый ряд наглядных примеров того, насколько хорошо США овладели приемами и методами использования в конкурентной борьбе микро- и макроинформационно-экономического метода. В частности, как полагают специалисты ИПРОГа, впервые технология информационно-экономического воздействия (в нашей терминологии – микроинформационно-экономического метода) против стратегических конкурентов была отлажена США в ходе кампании по обвинению ряда крупных японских финансистов в связях с мафией¹. В последующем, действуя аналогичным образом, США сумели добиться существенного ослабления позиций ряда крупнейших европейских банков.

Что касается больших, т.е. макроэкономических, информационных воздействий, то, несомненно, наиболее крупным успехом США в этом плане являются фактические итоги проводившейся США и их ближайшими союзниками в течение всей второй половины XX в. полномасштабной информационно-экономической («холодной») войны против СССР и их союзников. Например, не секрет, что после создания ЦРУ после Второй мировой войны данной структурой на постоянной основе организовывались информационные атаки. Из истории, пожалуй, одним из ярких и результативных примеров является организация информационной атаки под названием «Расщепляющий фактор» (1948 г.). Данная атака была направлена на дискредитацию национал-коммунистического крыла правящих партий стран Восточной Европы, приведшая к приходу в них к

¹ Так как японские финансовые круги очень болезненно реагировали на подозрения в таких неблагоприятных связях, то и в среде финансистов и со стороны общественного мнения Японии расследование, проводимое США, не только не вызвало сколько-нибудь серьезных противодействий, но и получило фактическую поддержку. В высшей степени знаменательным, по мнению авторов, представляется тот факт, что «по завершении громкого скандала обвиняемые топ-менеджеры, полная дискредитация которых потребовала колоссальных усилий, были без всякого шума приняты на работу в американские банки – конкуренты тех японских банков, в которых они ранее работали. Борьба с коррупцией и международной организованной преступностью прикрыла банальное перетягивание кадров» [22, с. 253].

власти ортодоксальных «москвичей», не получивших, как и рассчитывали американцы, поддержки у местного населения и, как результат, – уничтожение коммунистических режимов в этих странах [82].

Еще одним примером эффективного использования информационно-экономического метода ведения конкурентной борьбы против целого ряда стран можно считать действия известного американского финансового «гения» Дж. Сороса в период известного «азиатского» финансового кризиса 1997–1999 гг. Опираясь на свою теорию рефлексивности фондовых рынков, Дж. Сорос разработал идею о возможности активных целенаправленных воздействий на данные рынки с помощью манипуляций спросом и / или предложением фондовых активов с целью целенаправленных изменений ожиданий инвесторов и динамики цен. При этом в качестве средства действия на спрос, предложение и ожидания инвесторов Дж. Сорос выделял ИТ обработки сознания, связанных с данными рынками людей¹.

Другим примером овладения США информационно-экономическим методом ведения конкурентной борьбы на макроуровне являются прошедшие в 2004–2005 гг. на глазах мировой общественности «цветочные революции» в Грузии, в Украине и Киргизии, по итогам которых к власти в этих странах усилиями самого населения были приведены люди, сознательно проводящие курс на свертывание экономической и политической независимости данных стран ради реализации геοэкономических и геополитических интересов США.

К последним достижениям США в данной сфере следует отнести информационные атаки против РФ в ходе и сразу после военного конфликта Грузии с Россией; события арабской весны 2011 г., приведшие к смене власти в Алжире, Египте, Ливии, продолжающиеся выступления в Сирии... Безусловными апофеозами

¹ В 1997–1999 гг. с помощью этих технологий он спровоцировал мировой финансовый кризис для ослабления экономик целого ряда стран и упрочения позиций американской валюты в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Как отмечает, в частности И. Панарин, стратегия и тактика Дж. Сороса включает в себя ряд последовательных информационных воздействий, направленных на завоевание превосходства в информационно-психологической сфере мировой финансовой системы. СМИ играют ключевую роль в формировании общественного мнения, распространении информации в мире. Именно поэтому, мировые СМИ и являются главным объектом воздействия для информационно-психологических подразделений Дж. Сороса, действующих совместно с американскими государственными и частными информационными структурами. Пользуясь абсолютным доминированием в СМИ (около 70 % всех коммуникаторов мира – американские), Дж. Сорос умело воздействует через общественное мнение на психику мировых инвесторов. Публикуется недостоверная информация о проблемах экономики страны – объекта воздействий. Распространяются слухи о возможном крахе национальной валюты, печатаются аналитические обзоры, подтверждающие распространяемые слухи. Одновременно с этим проводятся реальные действия валютных спекулянтов по «расшатыванию» финансового рынка конкретно выбранной страны – объекта воздействия. Информационные воздействия координируются Дж. Соросом, они заранее планируются. Время начала активных информационных воздействий определяется специальными аналитическими подразделениями. После начального успеха (первого обвала национальной валюты) следует целенаправленное информационно-психологическое давление на правительство страны – жертвы информационной агрессии [86, с. 200–201]. Используя описанные схемы, Дж. Сорос в 1997–1999 гг. спровоцировал серьезные финансовые кризисы в Малайзии, Индонезии, Сингапуре, Филиппинах, Южной Корее, России и Бразилии, вызвавшие резкие скачки цен, хаос в валютных системах, а также общее значительное ослабление национальных экономик данных стран.

являются: выход в Интернете фильма «Невинность мусульман», повлекший за собой беспорядки и убийства в странах арабского мира, и информационная война, развернувшаяся в результате «передела власти» в Украине в 2014 г.

Исходя из вышесказанного, информационно-экономический метод ведения конкурентной борьбы следует, на наш взгляд, признать одной из устойчивых новых реальностей среди приемов и методов конкурентной борьбы за все более ограниченные экономические ресурсы в XXI в. Именно искусность овладения им (или – противодействия соответствующим информационным атакам) в огромной степени определяет в настоящее время уровень конкурентоспособности страны.

На первый взгляд, после ознакомления с возможными преимуществами и угрозами, порождаемыми ИТ, может создаться впечатление, что они нивелируют друг друга. Вместе с тем нельзя не учитывать, что их «распределение» в мире осуществляется крайне неравномерно, в связи с чем в современной литературе выделяются страны – субъекты и страны – объекты информационных воздействий. К первым из них относятся те, кто вырабатывают новейшие ИТ и информационные продукты и с их помощью добиваются усиления своих позиций в экономике и обществе, повышая уровень своей национальной конкурентоспособности. Соответственно, можно сказать, что преимущества концентрируются в странах – субъектах и, безусловно, превалируют там над угрозами. Что же касается стран – объектов информационных воздействий, то в них в наибольшей степени представлены негативные последствия применения ИТ, которые усугубляют имеющиеся в этих странах проблемы и трудности социально-экономического развития, негативно сказываясь на уровне их национальной конкурентоспособности.

Именно несовпадение уровней концентрации преимуществ и угроз, от использования ИТ в различных странах, в значительной степени определяет уровень их национальной конкурентоспособности, который, в свою очередь, напрямую влияет на исход современной конкурентной борьбы, ставшей небывало напряженной и острой, что позволяет расценивать ее как разновидность военных действий в странах с разным уровнем социально-экономического развития.

Обобщая все изложенное в настоящей главе, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, в настоящее время в условиях глобализации мировой экономики сложились объективные предпосылки, требующие углубления теоретических взглядов на макроэкономическую конкурентную борьбу и инструменты ее ведения.

Во-вторых, накопленный багаж знаний в области теорий мирового порядка, предложенных в рамках геополитического и геоэкономического подходов к

изучению закономерностей распределения и перераспределения сфер влияния различных государств в многомерном мировом пространстве, а также реально сложившиеся центры влияния в мировой экономике требуют более качественного осмысления и понятия «национальная конкурентоспособность», а также совершенствования принятых методик оценки ее уровня.

В-третьих, учитывая стратегические эффекты такого современного фактора производства, как «информация», и технологий, связанных с ней, их необходимо принимать во внимание при расчете индекса глобальной конкурентоспособности не только с позиции выполняемых технических функций, но и, в первую очередь, с учетом социально-экономических воздействий. В настоящее время именно с информационными технологиями связаны наиболее значимые конкурентные преимущества стран и в результате их использования возникает ряд угроз, имеющих высокий уровень стратегической опасности для национальных экономик.

ГЛАВА II. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА КАК НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАН – ЛИДЕРОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Информация: используемая терминологическая база и природа информационного взаимодействия

Как известно, с началом научно-технического прогресса, а в последующем и с набравшей темпы развития глобализацией, к основному фактору, способствующему повышению уровню конкурентоспособности на всех уровнях экономики в наиболее общей форме стали относить информацию. Сегодня уже достаточно расхожей является точка зрения о том, что в современном «постиндустриальном обществе национальные информационные ресурсы суть его основная экономическая ценность, его самый большой потенциальный источник богатства» [127].

Стратегически важная роль информации и самое главное – грамотного и оперативного ее использования в современном мире, связана с изменением основ конкурентной борьбы абсолютно на всех уровнях экономического анализа. По сути, современное соперничество различных субъектов экономики основывается уже не столько на использовании традиционных факторов производства, сколько на эффективном использовании информации [72]. Прошло то время, когда победителем в конкуренции оказывался тот, кто обладал большими объемами природных ресурсов или мог на основе более высокой производительности труда или низких издержек производства выпускать традиционные товары.

Сегодня на вершине оказывается тот (не важно, речь идет о микро- или макроуровне экономики), кто может либо самостоятельно генерировать информацию и эффективно использовать ее в своих целях, либо обладает инструментами, позволяющими оперативно собирать свежую и актуальную информацию других производителей, которые не в состоянии использовать этот ресурс самостоятельно [106]. Очень важно в условиях современной конкурентной борьбы уметь грамотно и эффективно использовать данный ресурс в развитии экономики и общества. А это, в свою очередь, требует знания основ: сущности, ведущих характеристик информации и природы информационного взаимодействия.

Считается, что понятие «информация» является одним из фундаментальных в современной науке. Ее как «узнанную» реальность ввели в число трех фундаментальных понятий философии¹ и физики – материи, энергии, информа-

¹ Впервые об информации как о научной категории заговорили в рамках развития философии (античные времена). Ведущими тогда стали две противостоящие концепции – функциональная и атрибутивная.

ции, что стало важным фактором в формировании мировоззренческих позиций и отношения человека к миру, в формировании картины мира [106].

В настоящее время термин «информация» и информационные процессы, происходящие в материальном мире, живой природе и человеческом обществе изучаются (или, по крайней мере, учитываются) колоссальным количеством абсолютно несопоставимых между собою дисциплин. Вполне естественно, что в каждой науке и в разных формах существования материи этот термин будет варьировать и связываться с различными системами понятий, поэтому очевидно, что единого определения информации как научного термина быть не может. Тем не менее, если задаться целью формально определить его, то сделать это можно, отталкиваясь от банального перевода данного термина с латинского языка (*informatio* – разъяснение, изложение, осведомленность).

Таким образом, в широком смысле слова под информацией принято понимать сведения о чем-либо, независимо от формы их представления. Именно данный подход нашел свое отражение в толковании данного термина в различных словарях (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Определения термина «информация»¹

Определение	Источник
Словари	
Это – сообщение о чем-либо	Словарь иностранных слов. 7-е изд., перераб. М.: Рус. яз., 1980. С. 205
Это – сведения, являющиеся объектом хранения, переработки и передачи	
Это – сведения об окружающем мире и протекающих в нем процессах, воспринимаемые человеком или специальными устройствами	Словарь русского языка: ок. 57000 слов / под ред. д-ра филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. 12-е изд., стер. М.: Рус. яз., 1978. С. 232
Это – сообщения, осведомляющие о положении дел, о состоянии чего-нибудь	
Первоначально это – сведения, передаваемые людьми устным, письменным или другим способом (с помощью условных сигналов, технических средств и т.д.)	Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. 4-е изд. М.: Сов. энцикл., 1989. С. 504
С середины XX в. это – общенаучное понятие, включающее обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом	
Это – обмен сигналами в животном и растительном мире	
Это – передача признаков от клетки к клетке, от организма к организму	

С позиции «атрибутистов» информацию следовало трактовать как свойство всех материальных объектов, т.е. как атрибут материи. В частности, ученые-философы доказывали, что сама по себе «информация» нематериальна, она представляет собой свойство материи и существует независимо от сознания человека. Она может иметь отражение в восприятии только как результат взаимодействия: отражения, чтения, получения в виде сигнала или стимула. «Функционалисты» же связывали информацию с функционированием сложных, самоорганизующихся систем, таких как биологическая и социальная [109].

¹ Другие определения термина «информация» представлены в приложении 2.

Определение	Источник
Словари	
В понятии информации следует различать два аспекта. Во-первых, информация представляет собой меру организации системы. Математическое выражение для информации тождественно выражению для энтропии, взятой с обратным знаком. Как энтропия системы выражает степень ее неупорядоченности, так информация дает меру ее организации. Так понятая информация составляет внутреннее достояние системы, процесса самих по себе и может быть названа структурной. Во-вторых, от структурной информации следует отличать информацию, связанную с отношением двух процессов	Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. М.: Изд-во полит. лит., 1987. С. 172
Другие источники	
Это – «обозначение содержания», которое человек получает из внешнего мира в процессе приспособления к нему	Винер Н. Кибернетика и общество. М., 1990.
Это – свойство материи и своего рода неоднородность. «Информация существует постольку, поскольку существуют сами материальные тела и, следовательно, созданные ими неоднородности. Всякая неоднородность несет с собой какую-то информацию»	Глушков В.М. О кибернетике как науке // Кибернетика, мышление, жизнь. М., 1964. С. 53
«Информация содержится в самом наблюдаемом объекте, его структуре, свойствах, функциональных проявлениях»	Черносвитов П.Ю. Закон сохранения информации и его проявление в Культуре. М., 2008. С. 20
Это – существующие на материальном носителе соотношения свойств объектов, определенные в момент сравнения или взаимодействия этих объектов	Саночкин В.В. Что такое эволюция // Эволюция. 2006. № 3. С. 125
Это – индивидуальные основания выбора, осуществляемого субъектом деятельности	Марков В.Н. Человек в информационном пространстве и информационный мир человека // Мир психологии. 2010. № 3. С. 20
Это – запоминаемый выбор одного варианта из нескольких возможных и равноправных	Чернавский Д.С. Синергетика и информация: Динамическая теория информации. М.: Наука, 2001. 244 с.

Примечание: таблица составлена по материалам [109].

Общеизвестным является тот факт, что к наукам, предметом изучения которых непосредственно является «информация», относятся две комплексных отрасли – кибернетика и информатика. Первая из них представляет собой мультидисциплинарную отрасль, исследующую сверхсложные системы, такие как: человеческое общество (социальная кибернетика), экономика (экономическая кибернетика), живой организм (биологическая кибернетика), человеческий мозг и его функция – сознание (искусственный интеллект). Вторая, сформировавшаяся как наука в середине XX в., занимается исследованиями в области способов получения, хранения, передачи и обработки семантической информации [109].

Обе эти отрасли используют несколько основополагающих научных теорий. К ним относится Теория информации и ее разделы – теория кодирования, в которой используются главным образом алгебраические и геометрические инструменты для разработки эффективных кодов, теория алгоритмов и теория автоматов. В основу этих теорий положены идеи энтропии, как меры случайности, предложенные изначально в статистической физике¹.

В частности, в 1872 г. австрийский физик-теоретик, основатель статистической механики и молекулярно-кинетической теории Л. Больцман для объяснения необратимости макроскопических явлений ввел в теорию теплоты статистические представления (которые уже отчасти использовались ранее Дж.К. Максвеллом при рассмотрении распределения молекул газа по скоростям). Он предложил каждому макроскопическому состоянию приписывать статистический вес (позднее названный М. Планком термодинамической вероятностью), равный числу различных механических состояний микрочастиц (образующих термодинамическую систему), отвечающих одному и тому же набору значений термодинамических параметров. При таком подходе возрастание энтропии в предоставленной себе самой термодинамической системе просто означает переход в такие состояния, термодинамические вероятности которых больше. И так должно продолжаться до тех пор, пока не будет достигнуто наиболее вероятное состояние, соответствующее максимальной энтропии. Вблизи этого состояния система и будет находиться неопределенно долгое время, испытывая иногда самопроизвольные случайные отклонения от равновесия (флуктуации) [163].

Л. Больцман предположил следующую связь между энтропией и термодинамической вероятностью:

$$S = k \cdot \ln W,$$

где k – постоянная, получившая позднее название постоянной Больцмана.

Считается, что данная формула явно соответствует всем требованиям, предъявляемым к энтропии. Энтропия функция аддитивная (как и все функции состояния), то есть энтропия системы равна сумме энтропий подсистем,

¹ Вообще, под энтропией принято понимать поворот или превращение (перевод термина с древнегреческого). Естественно, что в разных науках смысл данного термина несколько варьирует. Так, в естественных науках под энтропией понимают меру беспорядка системы, состоящей из многих элементов; в статистической физике – меру вероятности осуществления какого-либо макроскопического состояния; в исторической науке его используют для экспликации феномена альтернативности истории (инвариантности и вариативности исторического процесса).

Что касается теории информации, то энтропия здесь означает меру неопределенности какого-либо опыта (испытания), который может иметь разные исходы, а значит, и количество информации. Есть даже устоявшийся термин – «информационная энтропия», который означает меру неопределенности источника сообщений, определяемую вероятностями появления тех или иных символов при их передаче.

$S = S_A + S_B$, а вероятность состояния системы (согласно теории вероятностей) равна произведению вероятностей, относящихся к подсистемам А и В, что означает $W = W_A \cdot W_B$. Этому требованию удовлетворяет логарифмический характер функции. Отвечает она также требованию монотонного возрастания с ростом термодинамической вероятности [163].

Чуть позже, в 1928 г. американский ученый-электронщик Р. Хартли, используя идею энтропии, сделал глубочайший вклад в теорию информации, введя понятие ее логарифмической меры, которая с тех пор получила название хартлиевского количества информации:

$$I = \log_2 N = n \log_2 m,$$

где I – количество информации; N – возможное количество различных сообщений, шт; m – количество букв в алфавите, шт; n – количество букв в сообщении, шт.

Вплотную занимаясь проблемой передачи информации (в частности звуковой), Р. Хартли сформулировал закон, согласно которому «общая сумма информации, которая может быть передана, пропорциональна переданному частотному диапазону и времени передачи».

В 1948 г. американский инженер и математик К. Шеннон, исследуя проблему рациональной передачи информации через зашумленный коммуникационный канал, применил теорию все той же энтропии в информатике, предложив революционный вероятностный подход к пониманию коммуникаций и создав в данной сфере первую, истинно математическую, теорию энтропии. Он предложил формулу для вычисления количества информации для неравновероятных событий в общем случае:

$$H(x) = - \sum_{i=1}^n p(i) \log_2 p(i).$$

где $H(x)$ – количество информации, которое можно получить после реализации одного из возможных событий; n – количество видов возможных событий; p_i – вероятность i -го события.

Именно К. Шеннон является родителем термина «бит», предложенного в том же 1948 г. для обозначения наименьшей единицы информации.

В своей статье «Математическая теория связи», которая сделала К. Шеннона всемирно известным, он изложил идеи, которые помогли решить в дальнейшем главные проблемы, связанные с передачей сообщений, а именно: устранить избыточность передаваемых сообщений, произвести кодирование и передачу сообщений по каналам связи с шумами [109].

К настоящему моменту Теория информации обогащена колоссальным количеством идей как зарубежных, так и отечественных ученых, среди которых

особняком стоят фамилии В.А. Котельникова, А.Н. Колмогорова, А.Я. Хинчина, А.Я. Харкевича, Р.Р. Варшамова, В.И. Левенштейна, В.М. Сидельникова и др. (приложение 3). В то же время не меньшее значение сегодня уделяется и альтернативным теориям, весомое место среди которых занимает Качественная теория информации, предложенная польским ученым М. Мазуром. В целом же исследования смыслового содержания информации основываются на комплексе научных теорий под общим названием семиотика [109].

Огромное значение как в количественных, так и в качественных теориях информации уделяется процессу информационного взаимодействия. И здесь очень важным фактом является то, что, несмотря на наличие «вариаций» в трактовке понятия «информация» в разных науках и сферах деятельности, природа информационного взаимодействия между разными формами существования материи (неживой и живой) в целом идентична. Для того чтобы оно состоялось, необходимо наличие трех составляющих: первичного источника информации, приемника информации и носителя информации (рис. 2.1).

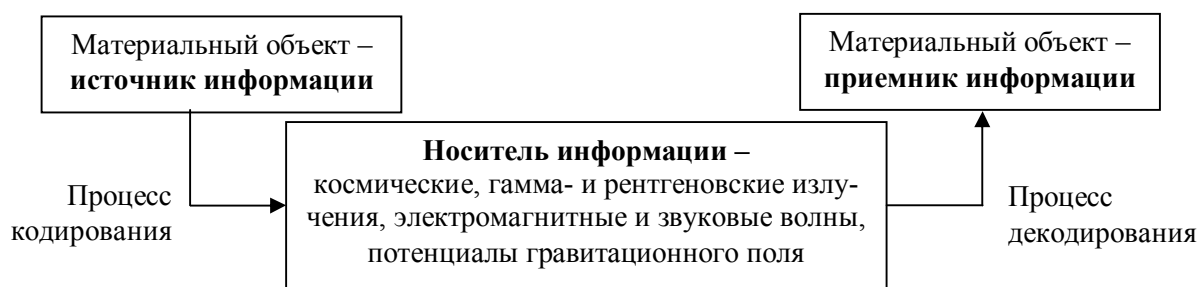


Рис. 2.1. Процесс информационного взаимодействия в материальном мире

Перенос информации источника на структуру носителя называется кодированием. При этом происходит преобразование кода источника в код носителя. Носитель с перенесенным на него кодом источника в виде кода носителя называется сигналом. Приемник сигнала имеет свой набор возможных состояний, который называется кодом приемника. Сигнал, взаимодействуя с объектом приемником, изменяет его состояния. Процесс преобразования кода сигнала в код приемника называется декодированием [109].

Безусловный интерес представляет своего рода усложнение процесса информационного взаимодействия в зависимости от уровня развития живого организма. Так, для «простых» живых организмов источником информации может являться не только материальный объект, но и непосредственно сам живой организм. Приемником же информации становятся исключительно живые организмы, воспринимающие информацию посредством работы органов чувств

(зрение, слух, обоняние, вкус, осязание и вестибулярный аппарат, рецепторы чувства боли, рецепторы температуры, рецепторы тактильных ощущений, рецепторы, связанные с нервной системой), которые у разных организмов работают по-разному. Кроме того, источник и приемник информации усложняются за счет включения в их состав спинного и головного мозга, которые, накапливая информацию, создают на своей структуре связную информационную модель окружающего мира (рис. 2.2).

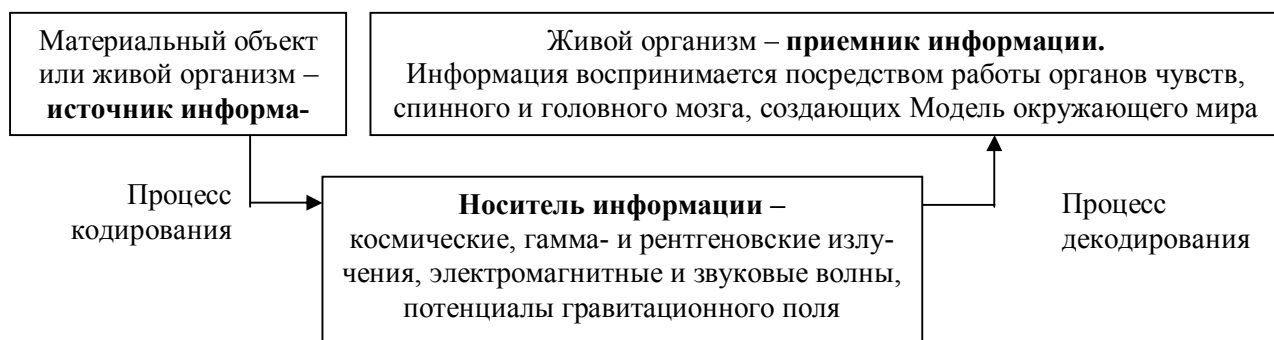


Рис. 2.2. Процесс информационного взаимодействия в живой природе

В живой природе для организма – приемника информации важной характеристикой является ее доступность. Количество информации, которое нервная система человека способна подать в мозг при чтении текстов, составляет примерно 1 бит за 1/16 с [109].

Еще более сложным процесс информационного взаимодействия становится в человеческом обществе (рис. 2.3). Это связано с тем, что человек, как самая сложная структура живой природы, наделенная мозгом, обладает сознанием. В связи с этим, говоря об информации, люди, как мыслящие существа, априорно подразумевают, что информация, кроме ее наличия в виде принимаемых сигналов, имеет еще и какой-то смысл, поэтому в человеческом обществе решающее значение приобретает не сама информация, а ее смысловое содержание [109]. Другими словами, декодируя получаемую информацию, человек всегда создает какую-то Смысловую модель, в рамках которой он принимает последующие решения.



Рис. 2.3. Процесс информационного взаимодействия в человеческом обществе

Кроме того, огромное влияние на конечный результат информационного взаимодействия в человеческом обществе оказывает важнейшая особенность информации, связанная с несимметричностью данного процесса, когда при обработке информации возникает новая информация, а исходная не теряется. «В то время как сделки по поводу материальных вещей ведут к конкуренции, информационный обмен ведет к сотрудничеству. Информация, таким образом, – это ресурс, которым можно без сожаления делиться» [127].

По сути, это означает, что обработав информацию на предмет ее смыслового содержания, человек, во-первых, становится не только ее приемником, но и носителем: получая информацию, он способен ее аккумулировать в своем Сознании и в любой момент времени транслировать дальше. А во-вторых, накапливаемая и постоянно обрабатываемая в Сознании человека информация, может преумножаться: человек в дальнейшем может стать источником новой информации, рожденной из полученных им ранее данных или сведений.

«В отличие от теории информации в неживой природе, согласно которой информация должна сохраняться, в человеческом обществе объективно формируется иная ситуация ее существования-проявления. Появляется возможность самовозрастания информации благодаря специфической работе мозга человека,

в частности, способности выводить знания, получаемые путем логических выводов, в противоположность сведениям, получаемым эмпирически» [106].

Учитывая широту палитры возможных носителей информации, способы ее передачи, восприятия и назначения, специалистами предложено огромное количество видов информации, каждый из которых представляет определенный научный интерес, является объектом изучения различных наук, положен в основу различных видов деятельности (табл. 2.2). Кроме того, безусловный интерес вызывают и свойства информации, к числу которых стало принято относить:

1. Качество (или полезность, ценность информации) – степень соответствия информации потребностям потребителей. Очень важную роль в данном случае играет объем получаемой информации (полнота), возможность ее использования и цель, которую преследует ее потребитель.

Таблица 2.2

Классификация информации

Критерий	Виды	Характеристики информации
Способ восприятия	Визуальная	Воспринимается органами зрения
	Аудиальная	Воспринимается органами слуха
	Тактильная	Воспринимается тактильными рецепторами
	Обонятельная	Воспринимается обонятельными рецепторами
	Вкусовая	Воспринимается вкусовыми рецепторами
Форма представления	Текстовая	Передается в виде символов, предназначенных обозначать лексемы языка
	Числовая	Передается в виде цифр и знаков, обозначающих математические действия
	Графическая	Передается в виде изображений, предметов, графиков
	Звуковая	Передается устно или в виде записи и передачи лексем языка аудиальным путем
Предназначение	Массовая	Содержит тривиальные сведения и оперирует набором понятий, понятным большей части социума
	Специальная	Содержит специфический набор понятий, при использовании происходит передача сведений, которые могут быть не понятны основной массе социума, но необходимы и понятны в рамках узкой социальной группы, где используется данная информация
	Секретная	Передается узкому кругу лиц и по закрытым (защищенным) каналам
	Личная (приватная)	Представляет собой набор сведений о какой-либо личности, определяющий социальное положение и типы социальных взаимодействий внутри популяции
Характер источника информации	Объективная (первичная)	Представляет собой свойство материальных объектов и явлений (процессов) порождать многообразие состояний, которые посредством взаимодействий передаются другим объектам и запечатлеваются в их структуре
	Субъективная (семантическая,	Представляет собой смысловое содержание объективной информации об объектах и процессах матери-

Критерий	Виды	Характеристики информации
	смысловая, вторичная)	ального мира, сформированное сознанием человека с помощью смысловых образов и зафиксированное на каком-либо материальном носителе

Примечание: таблица составлена на основе материалов [4; 109].

Известны несколько способов количественного определения ценности. Все они основаны на представлении о цели, достижению которой способствует полученная информация. Чем в большей мере информация помогает достижению цели, тем более ценной она считается [148, с. 13].

Если цель наверняка достижима и притом несколькими путями, то возможно определение ценности по уменьшению материальных или временных затрат, благодаря использованию информации. Так, сочетание хороших предметного и алфавитного каталогов библиотеки, наличие библиографических справочников сокращают время на составление списка литературы по конкретному интересующему нас вопросу [148, с. 13]. Этот метод определения ценности информации предложен Стратоновичем [124].

Если достижение цели не обязательно, но вероятно, то используется один из следующих критериев:

а) мерой ценности, предложенной М.М. Бонгардом [21] и А.А. Харкевичем [143] является:

$$V = \log_2 (P/p),$$

где p – вероятность достижения цели до получения информации, а P – после.

б) мерой ценности, предложенной В.И. Корогодиным [62], является величина:

$$V = (P - p) / (1 - p).$$

Исходя из разного характера целей, вероятностей их достижения, наличия (отсутствия) предварительной информации, была выведена закономерность о том, что ценность информации всегда субъективна.

Существует информация, которая, на первый взгляд, ни для кого и никогда не может стать ценной. Пример: в тексте наборщик переставил буквы так, что текст потерял всякий смысл. Количество информации сохранилось, но ценность его для кого бы то ни было стала равна нулю [148, с. 14].

Так появляется понятие «осмысленность». В отличие от «ценности» это понятие претендует на объективность, что основано на следующем положении: в информационной таре, куда вмещена данная информация, можно выделить определенное количество информации, которая никогда ни для кого ни для какой-либо цели не понадобится. Тогда эту информацию называют лишней

смысла. Объективность критерия основана на утверждении: «ни для кого, никогда, ни для какой цели» [148, с. 14].

2. Полнота – достаточный для принятия правильного решения или понимания объем информации. Информацию можно считать полной, когда она содержит минимальный, но достаточный для принятия правильного решения набор показателей. Как неполная, так и избыточная информация снижает эффективность принимаемых на основании информации решений.

3. Достоверность – верность информации, не вызывающая сомнений. Объективная информация всегда достоверна, но достоверная информация может быть как объективной, так и субъективной. Причинами недостоверности могут быть:

- преднамеренное искажение (дезинформация)¹;
- непреднамеренное искажение субъективного свойства;
- искажение в результате воздействия помех;
- ошибки фиксации информации.

В общем случае достоверность информации достигается: указанием времени свершения событий, сведения о которых передаются; сопоставлением данных, полученных из различных источников; своевременным вскрытием дезинформации; исключением искаженной информации и др.

4. Адекватность – степень соответствия смысла реально полученной информации и ее ожидаемого содержимого.

5. Понятность – выражение информации на языке, понятном ее получателю. Или, если более корректно, то выбор формы представления информации должен соответствовать способностям и возможностям ее получателя и по возможности должен быть скорректирован в зависимости от работы его органов чувств.

6. Доступность – мера возможности получить ту или иную информацию.

7. Актуальность – это степень соответствия информации текущему моменту времени.

8. Эмоциональность – свойство информации вызывать различные эмоции у людей. Это свойство информации используют производители медиаинформации. Чем сильнее вызываемые эмоции, тем больше вероятности обращения внимания и запоминания информации [4].

¹ Дезинформацией называется один из способов манипулирования информацией, как то введение кого-либо в заблуждение путем предоставления неполной информации или полной, но уже не нужной информации, или полной, но не в нужной области, искажения контекста, искажения части информации.

Цель такого воздействия всегда одна – оппонент должен поступить так, как это необходимо манипулятору. Поступок объекта, против которого направлена дезинформация, может заключаться в принятии нужного манипулятору решения или в отказе от принятия невыгодного для манипулятора решения. Но в любом случае конечная цель – это действие, которое будет предпринято [109].

9. Запоминаемость – свойство информации, дающее возможность ее накапливать и приумножать.

10. Передаваемость – возможность транслировать имеющуюся информацию во времени и пространстве.

11. Преобразуемость – возможность трансформации полученных сведений с учетом способностей и целей транслятора. В результате становится возможным достижение синергетического эффекта информации, который проявляется в том, что ценность суммы информации о субъекте или объекте может превосходить сумму ценностей отдельных ее количеств [101, с. 57].

12. Воспроизводимость – возможность повторять, копировать, неограниченно тиражировать, многократно передавать в неизменном виде ранее полученную информацию. Это свойство информации появляется потому, что она не расходуется при использовании.

13. Стираемость – возможность потери ранее полученных сведений. Следует понимать, что утерянная информация может быть невозстановима (материальный носитель можно уничтожить, не имея дубликата, а индивид может ее просто «забыть»), т.е. при определенных условиях информация может быть утрачена навсегда и безвозвратно [101, с. 55].

Выявляя сущность и роль информации в экономике и обществе, представляется необходимым определиться с терминологической базой. Проблема заключается в том, что в настоящее время, говоря об информации, специалисты из различных областей деятельности оперируют целым рядом понятий, зачастую считая их синонимами, что с научной точки зрения не всегда корректно.

Следует различать между собой такие понятия как информация, информационный ресурс, информационный продукт (товар), данные, знания и информационные технологии.

Исходя из представленного выше анализа природы информации и информационного взаимодействия, представляется очевидным, что, с одной стороны, все названные термины действительно представляют собой информацию, поскольку заключают в себе «сведения о чем-либо, независимо от формы их представления». Однако, с другой стороны, также очевидным будет являться и то, что каждый из них явно имеет специфическую черту, заставляющую разграничивать одно понятие от другого.

В частности, если отталкиваться от перевода термина «ресурс», то он в наиболее общем плане представляет собой некое возобновление, в связи с чем, зачастую трактуется как количественная мера возможности выполнения какой-либо деятельности [109]. В экономической литературе понятие «ресурс» счита-

ется сопряженным и корреспондируется с понятием «экономические факторы производства», трактовка которых собственно и заключается в том, что они являются ресурсами, необходимыми для производства товаров и услуг.

Общеизвестной является классификация факторов производства на такие составляющие как:

- трудовые ресурсы, или труд¹;
- инвестиционные ресурсы, или капитал²;
- природные ресурсы, или земля³;
- предпринимательский талант, или предпринимательские способности⁴.

Следует отметить, что пятым ключевым экономическим ресурсом на современном этапе развития общества считается информация, которая в принципе соответствует главным характеристикам ресурса: ее возможно использовать в производстве; она ограничена в краткосрочном периоде и взаимозависима с другими факторами производства.

Мы полагаем, что выделение информации в самостоятельный фактор производства представляется не совсем оправданным. Дело в том, что фактически все традиционные ресурсы (труд, капитал и предпринимательские способности) если и не «пропитаны» информацией полностью, то существовать, а уж тем более развиваться без нее не могут. Поэтому выделение ее в качестве самостоятельного ресурса создает явную опасность двойного счета. Другое дело, что в контексте традиционных ресурсов информация «теряется»: поиску путей оптимума ее работы уделяется лишь второстепенное значение.

Кроме того, пытаясь говорить об информации как о самостоятельном ресурсе в отрыве от Человека, мы теряем главное – ее Смысл. Проблема состоит в том, что информационные ресурсы действительно есть, однако «оторвать» их от источников, носителей и приемников информации НЕВОЗМОЖНО. В связи с этим, представляется очень важной их трактовка.

¹ Труд представляет собой целесообразную деятельность человека по созданию экономических благ, проявление совокупности умственных и физических способностей человека.

² Капитал включает в себя совокупность созданных прошлым трудом человека благ. Ошибочное мнение, что акции, облигации, деньги, банковские депозиты не относятся к данному фактору производства.

³ Земля как фактор производства охватывает все сельскохозяйственные угодья и городские земли, которые отведены под жилищную или промышленную застройку, а также совокупность природных условий, необходимых для производства товаров и услуг.

⁴ Предпринимательский талант предполагает особые способности человека, заключающиеся в его умении:

- организовывать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех необходимых факторов производства;
- принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса;
- рисковать денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией, поскольку деятельность на рынке связана с большой неопределенностью, а результат не гарантирован;
- быть новатором, то есть внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

Исходя из общепризнанного постулата экономической науки об «ограниченности ресурсов (в каждый данный момент) и неограниченности потребностей», информационные ресурсы возможно определять как сведения, получаемые человеком (независимо от формы их представления), необходимые для его целесообразной деятельности по созданию экономических благ, проявления совокупности его умственных и физических способностей. При этом в число обязательных свойств, которыми должны обладать информационные ресурсы (своего рода ограничительный фактор) следует включить полезность, полноту и понятность. Кроме того, следует понимать, что в отличие от ресурсов, связанных с материальными предметами, информационные ресурсы будут являться неистощимыми и предполагают существенно иные методы воспроизведения и обновления, чем материальные ресурсы.

В связи с вышесказанным представляется, что, во-первых, все информационные ресурсы будут представлять собой информацию, однако далеко не вся информация может относиться к информационным ресурсам. А во-вторых, четко определенного набора информационных ресурсов быть не может. Количество и качество информационных ресурсов может и должно варьировать в зависимости от способностей человека и целей его деятельности (рис. 2.4).

На наш взгляд, умение отсеивать из огромного массива информации информационные ресурсы, грамотно использовать их, делать это быстрее других, может обеспечить стратегический эффект в условиях современной конкурентной борьбы. Недооценка же информации в качестве экономического ресурса может повлечь за собой сначала отставание и снижение конкурентоспособности, потом потерю потребителей, снижение стоимости организации на рынке и, наконец, потерю бизнеса [127].

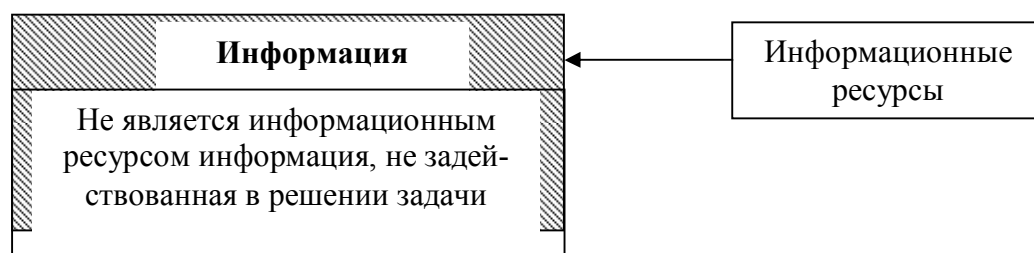


Рис. 2.4. Соотношение содержания понятий «информация» и «информационный ресурс»

Безусловный интерес вызывает информация в качестве информационного продукта. Следует ли разграничивать данные понятия, так же как и в случае с информационным ресурсом, и почему?

Если отталкиваться от трактовки термина «продукт», то она в наиболее общем плане означает «Вещественный результат производственной (экономической) деятельности» [117].

Согласно подходу к продуктам в народном хозяйстве или экономической системе, раз возникнув, каждый из них обладает своим жизненным циклом, длительность которого может быть различной. Кроме того, огромное влияние на понимание продукта оказывает структура и специфика модели, в которой он определяется. Строго говоря, каждый продукт в народном хозяйстве одновременно может являться и воспроизводимым ресурсом для производства каких-либо других продуктов. Исключение составляют конечные продукты, выводимые за пределы экономической системы. Продукты производства, представленные на рынке (как и другие материальные блага и услуги), становятся товарами » [117].

С позиции маркетинга понятие продукта трактуется шире: им будет являться не только товар, но и услуга, которую можно предложить для рынка, и которая будет удовлетворять потребности потребителей. Исходя из этого, продукты целесообразно подразделять на материальные и нематериальные (к последним и будут относиться услуги) [109].

Мы полагаем, что информационный продукт следует трактовать как:

- сведения, зафиксированные на материальных носителях, обеспечивающих их передачу во времени и пространстве между различными потребителями для решения определенных задач (материальный продукт или информационный товар);

- сведения, которые могут быть переданы в процессе диалогов, устных преданий, народной молвы и т.п. (нематериальный продукт или информационная услуга).

Кроме того, согласно понятию услуга – это продукт труда, произведенный для обмена и способный удовлетворить человеческие потребности, особенность которого состоит в том, что ничего материального обычно не производится, в то время как качество уже имеющихся предметов может улучшаться, в число информационные услуги мы предлагаем также включить:

- непосредственно деятельность по предоставлению необходимых пользователю сведений, (которые могут представлять собой как информационные продукт, так и информационный ресурс);

– помощь в освоении компьютерной грамотности пользователей, обучению их новым программным продуктам, установку, обновление и сопровождение программных продуктов и компьютерной техники.

Таким образом, получается, что к информационным продуктам следует относить далеко не всю информацию, а только лишь сведения научного, общеобразовательного, профессионального, идеологического, духовного знания, развлекательного и другого содержания, представленные на материальных носителях или переданные в процессе непосредственного общения между людьми, которые были получены в процессе решения какой-либо задачи. Те же сведения, которые были подвержены процессу кодирования, будут представлять собой информационные ресурсы. Кроме того, особо важной частью информационных продуктов следует считать также и информационные технологии (рис. 2.5).

Следует отметить, что традиционно под информационными технологиями понимали технологии создания, сохранения, управления и обработки данными¹.

Однако в последнее время в результате бурного развития и усложнения вычислительной техники под информационными технологиями чаще всего понимают компьютерные технологии, нивелируя работу с данными, представленными на бумажных носителях или передаваемыми устно.

Мы полагаем, что исходя из целей их создания и специфического ресурса, на чью обработку они нацелены, под ними следует понимать совокупности приемов и способов технического, организационного и психологического характера, разрабатываемых в целях обеспечения решения каких-либо поставленных задач на основе использования информации.

Очень важной характеристикой информационного продукта в отличие от традиционного продукта в экономической системе будет являться его зачастую очень короткий жизненный цикл. В результате НТП и информационной революции достаточно быстро большинство информационных продуктов переходят в ранг информационных ресурсов.

Еще одним базовым понятием, используемым в экономической литературе и связанным с информацией, являются «данные» или «база данных».

¹ В частности, согласно определению, принятому ЮНЕСКО, информационные технологии представляют собой:

- комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации;
- вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы [109].

Информационный продукт			
Товар (материальный продукт)	Услуга (нематериальный продукт)		
Сведения, зафиксированные на материальных носителях, обеспечивающих их передачу во времени и пространстве между различными потребителями для решения определенных задач	Сведения, которые могут быть переданы в процессе диалогов, устных преданий, народной молвы и т.п.	Деятельность по предоставлению необходимых пользователю сведений	Помощь в освоении компьютерной грамотности пользователей, обучение их новым программным продуктам, установке, обновлении и сопровождение программных продуктов и компьютерной техники
Сведения научного, общеобразовательного, профессионального, идеологического, духовного знания, развлекательного и другого содержания, которые были получены в процессе решения какой-либо задачи			



Рис. 2.5. Соотношение содержания понятий «информация», «информационный ресурс» и «информационный продукт»

Следует отметить, что термин данные происходит от слова data – факт и поэтому включает в себе, по сути, совокупность сведений, зафиксированных на определенном носителе в форме, пригодной для постоянного хранения, передачи и обработки. Поэтому, очевидно, что нельзя ставить знака равенства между этим понятием информацией, информационным ресурсом и информационным продуктом.

В наиболее общем плане можно утверждать, что данные могут представлять собой текстовую, числовую или графическую информацию, воспринимаемую визуально либо аудиально, носящую специальный, секретный или личный

характер, являющуюся объективной по источнику информации. Примечательно, что данными одновременно могут являться как информационные ресурсы, так и информационные продукты (рис. 2.6).

Безусловно, высшей формой информации, проявляющейся в экономике и в управлении в социальных системах, являются знания. Считается, что информация представляет собой сведения об объектах и явлениях окружающей среды, их параметрах, свойствах и состоянии, которые уменьшают имеющуюся о них степень неопределенности, неполноты знаний. Другими словами, вся работа с информацией, информационными ресурсами, продуктами и данными изначально должна быть ориентирована на преумножение знаний.

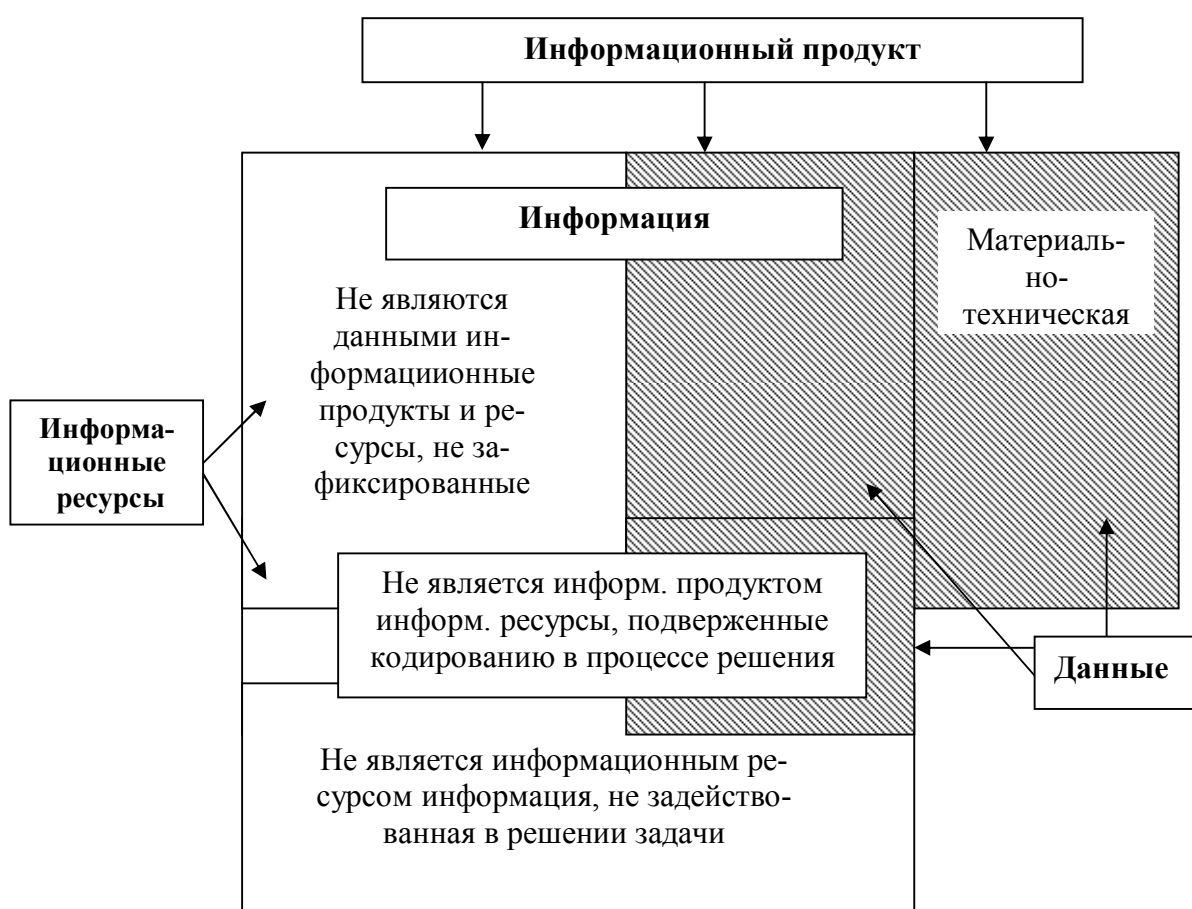


Рис. 2.6. Соотношение содержания понятий «информация», «информационный ресурс», «информационный продукт», «данные»

Так же как и в случае с информацией, в учебной, экономической литературе и словарях предложено к настоящему времени колоссальное количество определений термина «знания» (табл. 2.3), обобщая которые, можно утверждать, что, знание представляет собой новые для человека, формализованные

сведения, которые были проверены и являются достоверными, чье использование может способствовать решению различных задач.

Терминологическая сложность понятия «знания» заключается не только в множественности его трактовок, но и неразрывности с понятием «данные», поскольку в обоих случаях речь идет об информации, зафиксированной на материальном носителе. Тем не менее, несмотря на наличие очевидных общих элементов, знания отличаются от данных, как формой своего представления, так и характеристиками. В частности, являясь неоспоримо более сложным понятием, знания основываются на данных, однако их представление требует не только соответствующих структур данных и баз знаний, которые можно обрабатывать, сколько неких правил, выведенных на основе практического опыта, математических и эмпирических зависимостей, отражающих взаимные связи между фактами; закономерностей и тенденций, описывающих изменение фактов с течением времени. Кроме того, формализация знаний возможна не только на физических носителях с использованием контекстно-зависимых языков, графических образов и т.п., но и в памяти человека. Поэтому в интеллектуальных системах требуется четко разделять знания на те, которые предназначены для обработки компьютером, и знания, используемые человеком [123].

Таблица 2.3

Определения термина «знания»

Определение	Источник
Знания – это зафиксированная и проверенная практикой обработанная информация, которая использовалась и может многократно использоваться для принятия решений	Свободная энциклопедия Википедия. http://ru.wikipedia.org
Знания – это вид информации, который хранится в базе знаний и отображает знания специалиста в конкретной предметной области. Знания – это интеллектуальный капитал	
Зна ние – форма существования и систематизации результатов познавательной деятельности человека. Знание помогает людям рационально организовывать свою деятельность и решать различные проблемы, возникающие в ее процессе	
Зна ние в широком смысле – субъективный образ реальности в форме понятий и представлений	
Зна ние в узком смысле – обладание проверенной информацией (ответами на вопросы), позволяющей решать поставленную задачу	
Зна ние (предмета) – уверенное понимание предмета, умение обращаться с ним, разбираться в нем, а также использовать для достижения намеченных целей	
Зна ние – в теории искусственного интеллекта и экспертных систем – совокупность информации и правил вывода (у индивидуума, общества или системы ИИ) о мире, свойствах объектов, закономерностях процессов и явлений, а также правилах использования их для	

Определение	Источник
принятия решений. Главное отличие знаний от данных состоит в их структурности и активности, появление в базе новых фактов или установление новых связей может стать источником изменений в принятии решений	
Знания фиксируются в образах и знаках естественных и искусственных языков. Знание противоположно незнанию (отсутствию проверенной информации о чем-либо)	
Знание – форма информации, которая наполнена контекстом, основанном на опыте	
Знания – это формализованная информация, на которую ссылаются или используют в процессе решения задачи	Справочные материалы по информационным технологиям. http://itteach.ru
Знания – это закономерности предметной области (принципы, связи, законы), полученные в результате практической деятельности и профессионального опыта, позволяющие специалистам ставить и решать задачи в этой области	
Знания – это хорошо структурированные данные, или данные о данных, или метаданные	
Знание о предметной области – это описание объектов, их окружения, необходимых явлений, фактов, а также отношений между ними	
Знания в области искусственного интеллекта – это комплексные отношения объектов, представленные посредством интенционального описания объектов (интенциональное значение). Исследования в области баз данных обеспечивают эффективный доступ к большим массивам экземпляров типа объекта (экстенциональное значение)	

Что же касается характеристик, то помимо таких общих с данными свойств, как: достоверность, истинность, надежность, знания дают возможность объяснить (показать) механизм работы, они разъясняют «как достичь цели и решить задачу». В данном случае вполне приемлема модель для понимания важности и ограничений понятийной работы DIKW (data, information, knowledge, wisdom – данные, информация, знания, мудрость) – своего рода информационная иерархия, где каждый уровень добавляет определенные свойства к предыдущему: в основании находится уровень данных, информация добавляет контекст, знание добавляет «как» (механизм использования), мудрость добавляет «когда» (условия использования).

Безусловный научный интерес представляет также классификация знаний (табл. 2.4), которая свидетельствует о том, что знания в отличие от информации, информационных ресурсов, продуктов и данных не просто способствуют снятию своего рода неопределенностей, а являются стратегически важным ресурсом, обеспечивающим достижение различных эффектов деятельности и развитию прогресса.

Таблица 2.4

Классификация знаний

Критерий	Виды	Характеристики знаний	
1. По природе	Декларативное	Содержат в себе лишь представление о структуре неких понятий. Эти знания приближены к данным, фактам	
	Процедурное	Имеют активную природу. Они определяют представления о средствах и путях получения новых знаний, проверки знаний. Это алгоритмы разного рода	
2. По степени научности	Научное	Эмпирическое	Основывается на опыте или наблюдениях
		Теоретическое	Основывается на анализе абстрактных моделей. Может иметь вид абстракции, аналогии, схемы, отображающей структуру и природу процессов, протекающих в предметной области
	Вненаучное	Паранаучное	Несовместимо с имеющимся гносеологическим стандартом. Зачастую включает в себя учения или размышления о феноменах, объяснение которых не является убедительным с точки зрения критериев научности
		Лженаучное	Сознательно эксплуатирует домыслы и предрассудки. Его особенностью является то, что оно не может быть объединено парадигмой, не может обладать систематичностью, универсальностью
		Квазинаучное	Основывается на поиске сторонников и приверженцев, опираясь на методы насилия и принуждения. Оно, как правило, расцветает в условиях строго иерархизированной науки, где невозможна критика власть предержащих, где жестко проявлен идеологический режим
		Антинаучное	Утопичное и сознательно искажающее представления о действительности. Приставка «анти» обращает внимание на то, что предмет и способы исследования противоположны науке
		Псевдонаучное	Представляет собой интеллектуальную активность, спекулирующую на совокупности популярных теорий
		Обыденно-практическое	Представляет собой элементарные сведения о природе и окружающей действительности. Оно производится повседневно и является исходным пластом всякого познания. Включает в себя и здравый смысл, и приметы, и назидания, и рецепты,

Критерий	Виды	Характеристики знаний	
			и личный опыт, и традиции. Оно хотя и фиксирует истину, но делает это не систематично и бездоказательно. Его особенностью является то, что оно используется человеком практически неосознанно и в своем применении не требует предварительных систем доказательств. Другая его особенность – принципиально бесписьменный характер
		Личностное	Зависит от способностей того или иного субъекта и от особенностей его интеллектуальной познавательной деятельности
3. По местонахождению	Неявное, скрытое, не формализованное	В силу своей неформализованности это знание не может быть передано другим людям	
	Явное, формализованное	Может быть представлено: в документах, на компакт дисках, в персональных компьютерах, в Интернете, в базах знаний, в экспертных системах, извлеченных из неявных знаний людей-экспертов	
4. По назначению	Фактическое	Представляет собой основные закономерности предметной области, позволяющие решать конкретные производственные, научные и другие задачи, т.е. факты, понятия, взаимосвязи, оценки, правила, эвристики	
	Стратегическое	Представляет собой стратегии принятия решений в предметной области	
5. По характеру исследуемого объекта	Интенциональное	Это знание о связях между атрибутами (признаками) объектов данной предметной области. Оно оперирует абстрактными событиями и отношениями	
	Экстенциональное	Это знание представляет собой данные, характеризующие конкретные объекты, их состояния, значения параметров в пространстве и времени. В этой классификации оперируют интенционалом и экстенционалом понятий. Интенционал понятия – это определение его через соотнесение с понятием более высокого уровня абстракции указанием специфических свойств. Интенционалы формулируют знания об объектах. Другой способ определяет понятие через соотнесение с понятиями более низкого уровня абстракции или перечисление фактов, относящихся к определяемому объекту – это определение через данные, или экстенционал понятия	
6. По характеру принимаемого	Жесткое	Позволяет получать однозначные рекомендации при заданных начальных условиях	
	Мягкое	Допускает множественные, «размытые» решения и различные варианты рекомендаций	

Критерий	Виды	Характеристики знаний
решения		
7. По степени обоснованности	Факт	Указывает на хорошо известные в той или иной предметной области обстоятельства. Его еще называют текстовым знанием, имея в виду достаточную освещенность в специальной литературе и учебниках
	Эвристика	Основывается на индивидуальном опыте специалиста (эксперта) в предметной области, накопленном в результате многолетней практики. Это знание нередко играет решающую роль при построении интеллектуальных программ

Примечание: таблица составлена на основе материалов [109; 123].

Роль знания в развитии экономики и общества колоссальна. Без данного ресурса теряется смысл наличия у субъекта и информации¹, и информационных ресурсов, и продуктов, и данных (рис. 2.7).

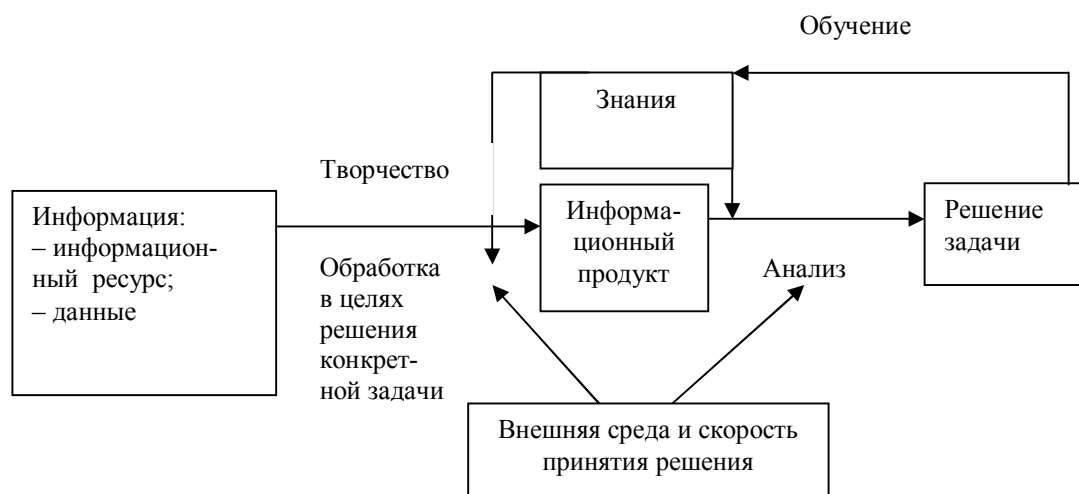


Рис. 2.7. Взаимосвязь информации, информационного продукта и знаний в процессе принятия решений (в процессе мышления)

В частности, для решения какой-либо задачи человеку зачастую нужна дополнительная информация, которой он ранее не обладал. Она может быть представлена как информационными ресурсами, так и базами данных. Важным в данном случае является сочетание двух условий: наличия хаоса (для случайности выбора) и возможности запоминания².

Обработав³ исходную информацию, субъект получает информационный продукт, требующий анализа исходя из конкретной ситуации. И здесь огромную роль играют:

¹ Подчеркнем еще раз, что «информация это – не знание (так же как и база данных это тоже не знание), но все равно семиотическое образование, причем принципиально ориентированное на знание. Действительно, информация – это всегда сообщение о чем-то и сама по себе информация нам не нужна, информация должна позволять получить нужное для нас знание. Как семиотическое образование информация – это система знаков, символов, схем, моделей, нарративов. С их помощью человек может отображать действительность и оперировать с ней, но уже как с «информационной реальностью» [104].

² Таким сочетанием свойств обладают не все динамические системы, а только те, которые содержат «перемешивающий» слой. Под ним в наиболее общем плане понимают смену хаотического режима (для того чтобы выбор был случайным) на динамический (режим запоминания) [148, с. 79–80].

³ Обработка информации происходит при изменении одной или нескольких основных ее характеристик. Например, если меняется только характеристика «время», то происходит обработка информации, которая называется хранением. Если, например, меняется характеристика «пространство» (может, и «время»), то обработка информации называется передачей. Если, например, меняется «материальный носитель» информации, то обработка называется копированием. Если меняются проявления информации, например «данные», то обработка информации называется обновлением.

Сложным видом обработки информации является обработка, при которой меняются ее структура и содержательный аспект.

Повсеместно осуществляются сложные преобразования информации, значимость которых определяется реализациями информации. К наиболее значимым преобразованиям информации, с практической точки зре-

- имеющиеся в данный момент у субъекта знания;
- время принятия решения;
- способность субъекта к целеполаганию;
- факторы внешней среды.

Так, уже накопленные знания позволяют подойти к процессу обработки информации с профессиональных позиций. А с учетом времени принятия решения, данные факторы будут способствовать повышению конкурентных преимуществ субъекта в процессе трансформации информации в новое знание.

Способность к целеполаганию является необходимой, поскольку обработка информации всегда производится с определенной целью, которая определяет ценность информации [148, с. 169]. При этом безусловный интерес представляет подход к трактовке «цель» с позиции теории информации. Например, можно сказать, что целью является выбор такой информации, которая сохранится в будущем. Можно также сказать, что целью является распространение своей информации на всю систему [148, с. 97]. В любом случае следует понимать, что обрабатывая исходную информацию, человек остается в социуме, в определенной точке пространства и временного интервала, и сталкивается, поэтому с необходимостью учета внешних факторов.

Мы полагаем, что к внешними факторами следует относить как факторы экономического плана (имеющиеся в наличии традиционные факторы производства, доход, планируемые издержки и др.), так и факторы «духовного и морального содержания». В первую очередь это – формальные законы и этика, которая представлена религиозными заповедями и принципами «чистого разума». Речь идет о таких принципах, как свобода или, напротив, иерархическое подчинение, равенство или, напротив, превосходство (национальное, расовое, идеологическое), превосходство закона или, напротив, справедливости. Уместно будет отметить, что слова «закон» и «справедливость» в разных странах имеют разный смысл: в западных странах это почти синонимы, а в России, скорее, антонимы [148, с. 221]. Данные факторы, кстати сказать, тоже представляют собой информацию. Однако она при принятии решений играет второстепенную роль и являет собой скорее внешнюю оболочку того момента времени и места, в котором человек сталкивается с ситуацией выбора. Учет данных факторов в процессе мышления имеет колоссальное значение, поскольку человек живет по правилам и законам... Он сам планирует – структурирует свою деятельность, приводя ее в некую структуру [49]. Вполне логичным будет поставить в зави-

ния в плане ее реализации, следует отнести продуцирование информации – деятельность по созданию информационного продукта, отличающегося определенными существенными признаками, характеризующими его качество и/или принадлежность к определенной сфере использования [101, с. 56–57].

симость ценность создаваемого им информационного продукта от вышеназванных факторов. А поскольку ценность будет всегда, то к процессу создания информационного продукта будет логичным относиться как к акту творчества.

Далее на основании анализа, предлагаются все допустимые решения, а в результате выбора принимается одно наилучшее в некотором смысле решение исходной задачи. Результаты же решения пополняют знания. Другими словами, происходит процесс обучения.

Мы полагаем, что вместе акт творчества и процесс обучения оправданно будет отнести к процессу мышления, как логическому, так и интуитивному.

Интерес представляет предлагаемая в научной литературе количественная мера оценки нового знания. В частности, в качестве меры новизны информации (нового знания) предложено использовать величину:

$$\mathcal{R}_j(x, t) = -\log_2 w_j(x, t),$$

где $w_j(x, t)$ – вероятность застать элемент j -го типа в точке x в момент времени t [148, с. 113–114].

Изначально в момент сбора первичной информации (случайного выбора из множества вариантов) новизна информации отлична от нуля, но, тем не менее, невелика. В данном случае ценность и новизна дополняют друг друга: одна велика, если другая мала. Другими словами – ценной является лишь тривиальная информация.

Далее в процессе обработки уже полученной информации новизна информации снижается и начинает стремиться к нулю. В момент создания информационного продукта новизна начинает напрямую коррелировать с ценностью и обе резко возрастают: новой и ценной информацией становится та, которая сейчас не является господствующей, но станет таковой через время Δt . В качестве критерия новой ценной информации предложено использовать произведение:

$$\Pi_j = \mathcal{R}_j(x, t) \cdot V_j(x, t),$$

где $V_j(x, t)$ – ценность информации в точке x в момент времени t .

Наконец, на последней стадии – выбора наилучшего решения для поставленной задачи новизна информации стремиться к бесконечности: новой становится любая информация, не совпадающая с господствующей. Однако ценность такой информации становится отрицательной (зачастую она рассматривается как дезинформация). Информация же, обладающая наибольшей ценностью на этом этапе, уже не нова и рассматривается как тривиальность. Понятно, что

речь в данном случае идет действительно об АБСОЛЮТНО НОВОЙ информации (чистом знании). Однако при этом не следует забывать, что знание бывает и относительным (или субъективным), чье получение становится возможным конкретным человеком из уже наработанной учеными базы знаний. В первом случае, для создания знания требуется широкая эрудиция, критицизм по отношению к любой аксиоматике, т.е. независимость мышления. Во втором – профессионализм. Д.С. Чернавский полагает, что эти качества дополнительные. Так, узкий профессионализм мешает творчеству, а широкая эрудиция, как правило, не совместима с узким профессионализмом [148, с. 113–117].

Подводя итог сказанному, отметим, что в настоящее время предпринимаются (но отнюдь не завершены) усилия ученых, представляющих самые разные области знания, построить единую теорию, которая призвана формализовать понятие информации и информационного процесса, описать превращения информации в процессах самой разной природы. Не утихающий интерес ученых и специалистов различных областей деятельности к информации в числе прочих причин обусловлен значимыми последствиями для общества и экономики от ее грамотного использования или, наоборот, недоучета (рис. 2.8).

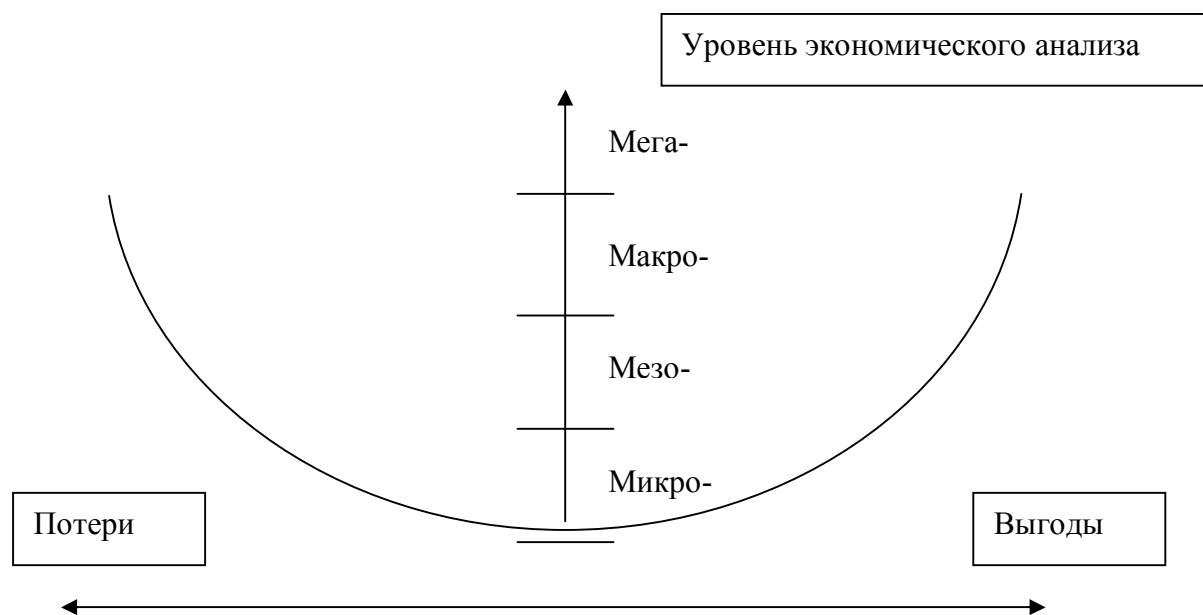


Рис. 2.8. Взаимосвязь уровней экономического анализа и значимости использования информации

Особенно актуальным это становится в свете смены очередного технологического уклада, ядром которого стали непосредственно информация и знания, электронная промышленность, вычислительная техника, программное

обеспечение, телекоммуникации, глобальные и региональные информационные сети и банки информации, космонавтика, роботостроение, газовая промышленность [70, с. 83].

Очевидно, что только те экономики, в которых к информации и знаниям подошли как к стратегически важным ресурсам, смогли в числе первых осуществить переход от индустриального к постиндустриальному обществу и построить информационную экономику, которая в свете изменения основ международной конкурентной борьбы, гарантирует лидерство в структуре современного мирового порядка.

2.2. Информация как ресурс национального развития: информационное общество с позиции теории и практики

Развитие мировой экономики конца XX – начала XXI в. достаточно очевидно подтверждает правильность идей русского и советского экономиста Н.Д. Кондратьева, предложенных им еще в 1920-е гг. [61], о неизбежности циклического развития мировой цивилизации и ее участников – экономик стран мира. На основе эмпирического анализа большого числа экономических показателей различных стран¹ на довольно длительных промежутках времени, охватывавших 100–150 лет, он показал, что в долгосрочной динамике просматривается определенная циклическая регулярность, в ходе которой на смену фазам роста соответствующих показателей приходят фазы их относительного спада с характерным периодом этих долгосрочных колебаний порядка 50 лет. Н.Д. Кондратьев выделил шесть возможных циклов развития мировой цивилизации. В последующем американский экономист австрийского происхождения Й. Шумпетер связал каждый из них с определенным технологическим укладом [152], подтвердив циклический характер развития мировой экономики [109].

В соответствии с данными закономерностями в последней трети XX в. произошел переход к пятому, информационному, технологическому укладу, ядром которого стали электронная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, глобальные и региональные информационные сети и банки информации, космонавтика, роботостроение, газовая промышленность [70, с. 83].

На данном этапе явной стала зависимость научно-технического прогресса, уровня экономического развития государств от степени использования информа-

¹ Эти показатели: индексы цен, государственные долговые бумаги, номинальная заработная плата, показатели внешнеторгового оборота, добыча угля, золота, производство свинца, чугуна и т.д.

ции и глубины развития информационных технологий (ИТ). Вместе с тем, следует отметить, что совпадение информационных революций, приводящих к преобразованиям общественных отношений и приобретению человеческим обществом нового качества, с кондратьевскими циклами и технологическими укладами наблюдается еще с конца XIX в. (табл. 2.5). Однако, только в последней трети XX в. в результате накопления знаний, разработки ИТ нового поколения и их широкого распространения стало возможным становление новой экономики, нового типа общества, построенных на этом стратегически важном ресурсе.

Пятая смена технологического уклада, основанная на шестой информационной революции, стали толчком к поиску теоретиками и практиками новой идеологии, новой парадигмы формирующейся мировой цивилизации, которую они стали трактовать как информационное и информациональное общество, экономика знаний, постиндустриальная экономика, инфосфера, технотронное или программируемое общество, общество профессионалов, посттрадиционное общество и др. Как следствие, в науке возникло новое течение общественной мысли, новая теория, которые имеют свою историю развития. К настоящему времени уже достигнуты определенные результаты, сформулированы основные термины информационного общества, основные его характеристики.

Мы попытались обобщить имеющиеся подходы для того, чтобы проследить эволюцию теории общества, построенного на информации и знании, и выявить главные черты новой информационной экономики.

Таблица 2.5

Соотношение кондратьевских циклов и технологических укладов
с информационными революциями

Циклы Кондратьева	Технологический уклад		Информационная революция	
	Характеристика	Лидеры	Характеристика	Уровень развития ИТ
Нет данных	Нет данных		1-я революция (40–50 тыс. лет до н.э.) Распространение и внедрение в деятельность и сознание человека языка	
Нет данных	Нет данных		2-я революция (3300 г. до н.э.) Внедрение в жизнь человека письменности. Появилась возможность накапливать и переда- вать знания представителям последующих по- колений	
Нет данных	Нет данных		3-я революция (середина XVI в.)	
1-й кондрать- евский цикл (с 1803 г. до 1841–1843 гг.)	1-й технологический уклад (1770–1830 гг.)		Изобретение книго- печатания. В резуль- тате любая информа- ция, особенно науч- ные знания, стали продукцией массово- го потребления	ИТ на данном этапе яв- лялись «ручными» и были представлены пе- ром, чернильницей, кни- гой. Коммуникации осуществлялись ручным способом, в основном через почту
	Основан на развитии механизации, вне- дрении новых технологий в текстильной промышленности и машиностроении, использовании энергии воды. Бурными темпами стала развиваться черная ме- таллургия	Великобритания, Франция, Бельгия		
2-й кондрать- евский цикл (с 1844– 1851 гг. до 1890–1896 гг.)	2-й технологический уклад (1830–1880 гг.)			
	Ускоренное развитие ж/д транспорта и судоходства. В результате использова- ния парового двигателя и станков про- исходит бурное развитие промышлен- ного производства	Великобритания, Фран- ция, Бельгия, Германия, США		
3-й кондрать- евский цикл (с 1891–1896 до 1945–1947	3-й технологический уклад (1880–1930 гг.)		4-я революция (конец XIX в.)	
	Базируется на использовании в про- мышленном производстве электриче- ской энергии. Активными темпами раз-	Германия, США, Велико- британия, Франция, Бель- гия, Швейцария, Нидер-	Изобретение и массо- вое распространение основанных на элек-	Изначально ИТ приняли вид «механических» (пишущая машинка, те-

Циклы Кондратьева (гг.)	Технологический уклад		Информационная революция	
	Характеристика	Лидеры	Характеристика	Уровень развития ИТ
	виваются коммуникационные услуги (средства связи), тяжелое машиностроение и автотранспорт, химическая отрасль. На рынке (как на товарном, так и на финансовом) господствуют крупные фирмы, вследствие чего он тяготеет к монопольному или олигопольному	ланды	тричестве аппаратов для трансляции всех видов информации: радио, телеграф, телефон, телевизор	елефон, диктофон). Затем они трансформировались в «электрические» (40–60-е гг.): большие ЭВМ с соответствующим программным обеспечением, электрические пишущие машинки, копировальные аппараты, портативные диктофоны. Важной становится не только форма представления информации, но и ее содержание
4-й кондратьевский цикл (с 1945–1947 гг. до 1981–1983 гг.)	4-й технологический уклад (1930–1970 гг.)		5-я революция (70-е гг. XX в.)	
	Активными темпами развивается отрасль нефтехимии, машино- и самолетостроения, ВПК, атомная энергетика. В промышленности ключевую роль играют двигатель внутреннего сгорания и конвейерная технология.	США, ЕС, Канада, Австралия, Япония, Швеция, Швейцария, СССР	Создание компьютера и формирование автоматизированных баз данных, на основе которых происходит бурное развитие телекоммуникационной отрасли	ИТ становятся «электронными», а информационные продукты «унифицированными», создается своего рода «информационный язык», понятный для широкого круга
	В результате создания и начала массового производства компьютеров и соответствующих программных продуктов, бурными темпами развиваются телекоммуникации. Отечественные фирмы выходят на зарубежные рынки: появляются первые транснациональные корпорации			пользователей из разных стран

Циклы Кондратьева	Технологический уклад		Информационная революция	
	Характеристика	Лидеры	Характеристика	Уровень развития ИТ
5-й кондратьевский цикл с (1981–1983 гг. до ~2018 г. (прогноз))	5-й технологический уклад (1970–2010 гг.)		6-я революция	
	Активными темпами развивается электронная промышленность: налажено массовое производство вычислительной и оптоволоконной техники, программного обеспечения, робототехники. Идет развитие биотехнологий, генной инженерии, освоение космического пространства. В промышленности ключевую роль играет микроэлектронный компонент. Происходит сращивание крупных корпораций с малым бизнесом, усиливается роль государства в экономике	Япония, США, Германия, Швеция, ЕС, Тайвань, Корея, Канада, Австралия	Глобализация человеческих знаний, экспертных систем и других средств искусственного интеллекта	ИТ принимают вид «компьютерных», становятся основным инструментом производственной и управленческой деятельности. В результате создания сети Интернет и использования в разных странах стандартных программных продуктов появляется возможность дистанционной работы
6-й кондратьевский цикл (с ~2018 г. до ~2060 г. (прогноз))	6-й технологический уклад (2010–2030 гг.)			
	Согласно прогнозу С.Ю. Глазьева, ядром технологического уклада станут [3]: – наноэлектроника; – молекулярная и нанофотоника; – наноматериалы и наноструктурированные покрытия; – нанобиотехнология; – наносистемная техника. Однако, после 2030-х гг. возможно наступление <i>технологической сингулярности</i> , которая не поддается на данный момент анализу и прогнозу. Если эта гипотеза верна, то циклы Кондратьева могут оборваться ближе к этой дате	Япония, США, ЕС, Тайвань, Корея, Сингапур, Китай, Индия		

Примечание: таблица составлена на основе материалов [53; 79; 97; 109].

Если говорить о происхождении термина «информационное общество», то его изобретение приписывается профессору Токийского технологического института Ю. Хаяши, а введение в научный оборот в начале 1960-х гг. Ф. Махлупу (1962 г.) и Т. Умесао (1963 г.) – авторам, получившими широкую известность благодаря исследованиям динамики развития наукоемких производств. Следует отметить, что ни в одном другом направлении современной футурологии не заметно столь сильного влияния японских исследователей. В частности, считается, что введенный термин «информационное общество» получил всемирное признание после выхода в свет знаменитой книги Енедзи Масуды «Информационное общество как постиндустриальное общество» и позже приобрел новое звучание в работах Т. Сакайи [46]. Именно японские организации подробнейшим образом описали контуры информационного общества в своих отчетах правительству: Агентство экономического планирования – «Японское информационное общество: темы и подходы» (1969 г.), Институт разработки использования компьютеров – «План информационного общества» (1971 г.), Совет по структуре промышленности – «Контуры политики содействия информатизации японского общества» (1969 г.) [3]. В данных документах информационное общество рассматривалось в основном с точки зрения оптимизации работы, возможности ее максимальной автоматизации.

За истекшие 40–50 лет подходы к понятию сути общества нового типа изменились: от чисто технических характеристик ученые перешли к его трактовке как социальной, экономической и культурной системе. При этом фактически признанным фактом стало то, что концепция информационного общества вполне возможно заменит собой пока еще господствующую теорию постиндустриального общества. Как констатировал Белл, «революция в организации и обработке информации и знания, в которой центральную роль играет компьютер, развивается в контексте того, что я назвал постиндустриальным обществом» [109].

Таким образом, исследуя концепцию информационного общества, не следует «обеднять» ее исключением работ авторов-постиндустриалистов, поскольку очевидно, что вместе информационные и постиндустриальные концепции описывают единую реальность, в качестве которой выступает общество, ориентированное на знание и информацию как основной производственный ресурс [65].

Анализируя работы ученых и экономистов по интересующему нас вопросу, мы пришли к выводу, что в качестве критерия, позволяющего проследить схожие качественные параметры в их исследованиях, можно предло-

жить первопричину развития и становления общества: технологическую революцию либо изменение культурных основ его формирования (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Основные концепции общества, основанного на информации и знании

Автор и его основные труды	Суть идеи
Информационно-технологический подход	
Е. Масуда Информационное общество как постиндустриальное общество, 1980; Компьютопия, 1998	Занимался исследованием информационного общества, делая акцент на его технологических характеристиках. В качестве критериев прогресса выделял ускорение инновационного и коммуникационного развития, повышение качества информации, процесс автоматизации. Трактовал информацию в качестве экономической категории и общественного блага, трансформирующего в прогрессивном направлении все сферы социокультурной жизни
М. Постер CyberDemocracy: Internet and the Public Sphere, in Hartley	Причиной становления информационного общества считал коммуникационное развитие. Разделяя позицию М. Маклюэна, выделял следующие ступени эволюционного развития информационных технологий: устное общение «лицом к лицу»; передача информации на бумаге или «письменный обмен»; опосредованный печатью и электронно-опосредованный обмен. В своих работах рассматривал Интернет как принципиально новую, децентрализованную систему коммуникации, создающую виртуальные сообщества, в которых происходит рождение новых самоорганизующихся форм
Д. Робертсон The information revolution, 1990	Доказывал, что принцип кодирования информации непосредственно влияет на уровень и качество знания, начиная от первой коммуникационной революции, связанной с формированием языка, и заканчивая последней – электронной, сетевой, и, по существу, определяет характер доминирующей на определенном историческом отрезке культуры
А. Ракилов Информационная технология и информатизация современного общества, 1989	Связывает между собой историю, информацию и культуру. Проследил все этапы информационного развития и показал влияние технологии на качество культуры и цивилизации. Считает, что именно характер коммуникации, особенности доминирующих знаковых систем и тип формализации знания являются основными детерминантами экономического развития, социальной организации и культуры
Культурологический подход	
З. Бжезинский План игры: геостратегическая структура ведения борьбы между США и СССР, 1986	Рассматривал постиндустриальное общество с позиции его зависимости от собственной социальной структуры и сложившейся культурной среды. На первый план выдвигал Человека и «Качество жизни потребителя». При этом детерминирующую роль оставлял за новыми технологиями в «технотронном обществе»
М. Маклюэн Галактика Гуттен-	Видел качественное отличие информационного типа общества в радикальном изменении представлений человека о мире и соответст-

Автор и его основные труды	Суть идеи
берга. Становление человека печатающего, 2005	<p>вующих трансформациях общественных отношений.</p> <p>Уделял большое внимание коммуникационной революции, в результате которой электронная «галактика Маркони» сменила предшествующие эпохи «до-письменного варварства, фонетического письма и печатной «Гутенберговой галактики».</p> <p>Считал качественной спецификой современной стадии развития коммуникации ее глобальность</p>
<p>Д. Белл</p> <p>Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования, 1999;</p> <p>Эпоха разобщенности. Размышления о мире XXI века, 2007</p>	<p>Выделял формацию в качестве ресурса общественного развития.</p> <p>Классифицировал общество на три типа: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное.</p> <p>Сформулировал основные черты постиндустриального общества в экономическом секторе, структуре занятости, в сфере принятия решений; выделил значимость теоретических знаний и технологий.</p> <p>Охарактеризовал особенности культуры постиндустриального общества, подчеркнув автономный характер «сферы ощущений, эмоций и нравственности, а также интеллекта, стремящегося упорядочить эти чувства»</p>
<p>Э. Тоффлер</p> <p>The Adaptive Corporation, 1985;</p> <p>Третья волна, 1999;</p> <p>Шок будущего, 2003</p>	<p>Сформулировал концепцию «постиндустриального общества» (или – согласно авторским синонимам – «супериндустриального общества», «сверхиндустриальной цивилизации»).</p> <p>В качестве доминантных качеств культуры выделил демассификацию и дестандартизацию всех сторон политической и экономической жизни, а также персонализацию.</p> <p>Считал, что поскольку в постиндустриальном обществе во главу угла поставлено удовлетворение «персональных нужд покупателей», то экономика в дальнейшем будет принимать все более диверсифицированный характер, ориентированный на индивидуальность. Огромную роль в ее становлении будут играть внутренние побудительные стимулы к деятельности и мобильность людей.</p> <p>Оперировал понятием «блип-культуры», порождающей «клиповое сознание» человека, когда он становится мотивированным на разовые предметы потребления, одноразовое искусство, стремится избегать долговременных контактов, прочных эмоциональных связей и др.</p> <p>Предложил типологию информационных войн</p>
<p>М. Кастельс</p> <p>Информационная эпоха: экономика, общество и культура, 2000</p>	<p>Доказывал, что постиндустриальный этап развития общества принципиально отличается от предложенной им «информационной стадии». Если первый основывается на банальном количественном росте традиционных факторов производства вместе с использованием новых источников энергии, то вторая ориентирована на использование знания и информации с целью оптимизации работы все традиционных факторов производства.</p> <p>Первостепенное значение уделял не информации самой по себе, а методам работы с ней.</p> <p>Считал, что «информационная экономика» является чрезвычайно политизированной... поэтому ее формирование в большой степени будет зависеть от инициируемых государством политических процессов</p>
<p>П. Дракер</p> <p>Post-Capitalist Socie-</p>	<p>Рассматривал существование капиталистического и посткапиталистического (или постэкономического) общества, в котором происхо-</p>

Автор и его основные труды	Суть идеи
ty, 1995	дит формирование новой системы ценностей человека с ориентацией на его мораль: психологические, социальные и этические цели
Р. Ингларт Modernization and Postmodernization, 1997	Ввел понятие «постматериалистической» системы ценностей, акцентировав внимание на качестве жизни человека. Связал смену системы ценностей со сменой поколений, так как в границах одного поколения ценности практически не изменяются
Ж. Бодрийяр Символический обмен и смерть, 1993; Система вещей, 1999; Симулякры и симуляция, 2011	Исследуя логику процесса создания стоимости, предложил историческую систему симулякров, которую подразделил на три порядка: «подделка», «производство», «симуляция». Последняя, по его мнению, стала господствующим типом в информационном обществе. Предположил, что процесс современного потребления имеет отличную от традиционного понимания логику, когда сам этот процесс формирует дальнейшие потребности человека. Используя эту идею в процессе становления информационного общества, показал, что современные средства массовой информации способны порождать и корректировать потребности человека, поэтому к ним следует относиться как к системам, создающим альтернативную реальность, наполненную симулятивными знаками

Примечание: таблица составлена на основе материалов [65].

Безусловный интерес в теоретических наработках по обществу нового типа представляет так называемый «страновой разрез» авторских работ. Ранее уже было сказано о том, что «новаторами» в исследованиях информационного общества стали японцы, за которыми последовали американцы. Российских же авторов среди основоположников информационной экономики нет. Хотя следует отметить, что в настоящее время исследования ведутся. К числу российских ученых, занимающихся данной проблематикой, следует отнести: А.И. Ракитова, Т. Ершову, И.Ю. Алексееву, А.В. Костину и др.

Если обобщить накопленные к настоящему моменту знания об информационном обществе, то его в наиболее общей форме можно трактовать как общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей ее формы – знаний [53].

Специалисты доказывают, что в обществе данного типа изменениям подвергаются не только производство, но и весь уклад жизни, возрастет значимость культурного досуга по отношению к материальным ценностям. По сравнению с индустриальным обществом, где все силы направлены на производство и потребление товаров, в информационном обществе производятся и потребляются в основном интеллект и знания, что приводит к увеличению доли умственного труда [53].

Принято считать, что помимо непосредственно самой информационной революции (пятой по счету), связанной с созданием компьютера, импульсом к возникновению общества нового типа также стали и достижения научно-технической мысли. Союз между машинной индустрией и наукой, ориентированный на практические цели, создал огромные возможности для наращивания производственных и для удовлетворения материальных нужд в немыслимых ранее масштабах. Сами же темпы прироста научных знаний и технического прогресса к концу XIX в. объясняются специалистами следующими причинами.

Во-первых, наука на протяжении веков накопила огромный фактический материал, результаты наблюдений, экспериментов нескольких поколений ученых. Это подготовило почву для качественного скачка в изучении законов природы.

Во-вторых, с развитием транспорта, связи ученые, работающие над сходными проблемами, получили возможность не только использовать плоды научной мысли друг друга, но непосредственно обсуждать с коллегами рождающиеся идеи.

В-третьих, источником приращения знаний стали исследования на стыках наук, грани между которыми ранее казались незыблемыми. Так, с развитием химии она стала изучать физические аспекты химических процессов, химию органической жизни. Возникли новые научные дисциплины – физическая химия, биохимия и др. Научные прорывы на одном направлении вызывали цепную реакцию открытий в смежных областях.

В-четвертых, научный прогресс, связанный с приращением научных знаний, сблизился с техническим прогрессом. Наука все чаще обращалась к экспериментам, требуя от практиков новые измерительные приборы, оборудование. В свою очередь, результаты экспериментов, особенно в области химии, электротехники, опытные образцы машин, приборов начали использоваться в производстве [71].

Сегодня к основными признаками информационного общества принято относить:

- изменение отраслевой структуры ВВП: приоритет услуг, связанных с деятельностью человека, с акцентом на НИОКР, высокие технологии в целом и ИТ в частности;
- сохранение капиталоемкости на фоне повышения наукоемкости и инновационности производственной сферы;

- примат человеческого над физическим капиталом в процессе создания ВВП, появление интеллектуального и информационного капиталов;
- усиление роли малого и среднего бизнеса в национальном развитии;
- изменение социальной структуры общества за счет роста доли работающих в сфере услуг; служащих корпораций, банков, государства; рост значения интеллигенции и ученых, высокообразованных людей;
- увеличение доли инвестиций в ИТ при сохранении значимости капиталовложений в производственные технологии;
- приоритет знаний и информации над другими факторами производства. Информация становится ведущим предметом и средством труда, она овеществлена во всех факторах и продуктах общественного производства в силу этого она выступает как составная часть ВВП, интегрируется со всеми другими экономическими ресурсами, определяет эффективность всех остальных факторов и само существование различных производств и видов бизнеса [71];
- умение эффективно и целенаправленно работать с информацией, достигаемое на основе высокой культуры обращения с данным ресурсом;
- включение страны в «глобальное информационное пространство» человеческой цивилизации и др.

Научный интерес представляет сопоставление теоретических выкладок о содержании информационного общества и ситуации, сложившейся на практике. Каковы реальные показатели оценки уровня развития общества нового типа? Какова структура современного мирового информационного пространства, какая страна является лидером и какое место занимает Россия в нем?

Согласно основным признакам общества, основанного на информации и знании, ведущей страной в мировом информационном пространстве должны быть США: именно они первыми стали использовать соответствующие технологии в промышленном производстве, явились разработчиками главных программных продуктов, создали мировую информационную сеть и др.

Тем не менее если проанализировать принятые к настоящему времени показатели уровня развития информационного общества и ИТ в странах мира, то лидерство США окажется под вопросом. В частности, США никогда не занимали первого места по уровню развития человеческого потенциала. В настоящее время они находятся только на третьей позиции вслед за Норвегией и Австралией. Россия, входя в группу стран с высоким уровнем индекса человеческого развития, располагается только на 55-м месте (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Страны – лидеры по индексу человеческого развития

2013			2010			2005		
Страна	Место	Индекс	Страна	Место	Индекс	Страна	Место	Индекс
Норвегия	1	0,955	Норвегия	1	0,938	Исландия	1	0,968
Австралия	2	0,938	Австралия	2	0,937	Норвегия	2	0,968
США	3	0,937	Н. Зеландия	3	0,907	Канада	3	0,961
Нидерланды	4	0,921	США	4	0,902	Австралия	4	0,962
Германия	5	0,920	Ирландия	5	0,895	Ирландия	5	0,959
Н.Зеландия	6	0,919	Лихтенштейн	6	0,891	Нидерланды	6	0,953
Ирландия	7	0,916	Нидерланды	7	0,890	Швеция	7	0,956
Швеция	8	0,916	Канада	8	0,888	Япония	8	0,953
Швейцария	9	0,913	Швеция	9	0,885	Люксембург	9	0,944
Япония	10	0,912	Германия	10	0,885	Швейцария	10	0,955
...			...			США	15	0,951
Россия	55	0,788	Россия	65	0,719	Россия	73	0,802

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [145; 167].

Примерно такая же картина складывается и по другому показателю, характеризующему уровень образования в стране: США входят в число стран – лидеров, однако занимают только пятое место. Россия по итогам 2011 г. располагалась только на 49 позиции (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Рейтинг стран по индексу уровня образования в 2011 г.

Место	Страна	Индекс
1	Новая Зеландия	1,00
2	Норвегия	0,99
3	Австралия	0,98
4	Ирландия	0,96
5	США	0,94
6	Южная Корея	0,93
7	Словения	0,93
8	Нидерланды	0,93
9	Германия	0,93
10	Канада	0,93
...		
49	Россия	0,78

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [145; 167].

По уровню расходов на НИОКР в относительном измерении пятерка лидеров 2012 г. выглядела следующим образом: Израиль, Финляндия, Южная Корея, Швеция и Япония. США заняли только восьмое место, в то время как Россия находилась на 32-й позиции. Однако, если посмотреть на тот же показатель в абсолютном выражении, окажется, что лидерство США по расходам на науку в мире действительно не подлежит сомнению (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР в 2012 г.

НИОКР в относительном измерении			Значение ВВП			Абсолютные расходы на НИОКР	
Место	Страна	Расходы (%)	Место	Страна	ВВП (млн дол.)	Страна	Расходы (млн дол.)
1	Израиль	4,40	1	США	15 684 800	США	454 859,2
2	Финляндия	3,88	2	Китай	8 227 103	Япония	200 246,5
3	Южная Корея	3,74	3	Япония	5 959 718	Китай	139 860,8
4	Швеция	3,40	4	Германия	3 399 589	Германия	95 868,4
5	Япония	3,36	5	Франция	2 612 878	Франция	58 789,8
6	Дания	3,06	6	Великобритания	2 435 174	Великобритания	42 859,1
7	Швейцария	2,99	7	Бразилия	2 252 664	Южная Корея	42 247,0
8	США	2,90	8	Россия	2 014 775	Бразилия	26 130,9
9	Германия	2,82	9	Италия	2 013 263	Италия	25 367,1
10	Австрия	2,75	10	Индия	1 841 717	Россия	23 371,4
...			...				
14	Франция	2,25	15	Ю.Корея	1 129 598	Швейцария	18 902,6
20	Великобритания	1,76	19	Швейцария	632 194	Швеция	17 875,2
21	Китай	1,70	21	Швеция	525 742	Австрия	10 990,3
29	Италия	1,26	27	Австрия	399 649	Израиль	10 688,9
30	Бразилия	1,16	33	Дания	314 242	Финляндия	9 700,9
32	Россия	1,16	41	Финляндия	250 024	Дания	9 615,8
...	Индия	Нет данных	43	Израиль	242 929	Индия	

Примечание: таблица составлена на основе обобщения источников [145].

По показателю уровня научно-исследовательской активности, который считается одним из ключевых и рассчитывается как общее количество научно-исследовательских статей, опубликованных в рецензируемых научных журналах и изданиях, включенных в систему индекса научного цитирования – Science Citation Index (SCI) и Social Sciences Citation Index (SSCI), США занимают, по данным 2012 г., 1-е, а Россия – 14-е место (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Рейтинг стран мира по уровню научно-исследовательской активности в 2012 г.

Место	Страна	Количество статей
1	США	208 601
2	Китай	74 019
3	Япония	49 627
4	Великобритания	45 649
5	Германия	45 003
6	Франция	31 748
7	Канада	29 017
8	Италия	26 755
9	Южная Корея	22 271
10	Испания	21 543
...		
14	Россия	14 016

Примечание: таблица составлена на основе обобщения материала источника [145].

По глобальному индексу инноваций, рассчитанному по методике международной бизнес-школы INSEAD, США по итогам 2013 г. находятся на 5-й, а Россия – на 62-й позиции (табл. 2.11). Данный индекс составляется из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Он рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

- располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, развитие бизнеса);
- достигнутые практические результаты осуществления инноваций (развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности).

Таблица 2.11

Динамика рейтинга стран мира по Индексу инноваций

2013			2010		
Место	Страна	Индекс	Место	Страна	Индекс
1	Швейцария	66,6	1	Швейцария	63,82
2	Швеция	61,4	2	Швеция	62,72
3	Великобритания	61,2	3	Сингапур	59,64

2013			2010		
Место	Страна	Индекс	Место	Страна	Индекс
4	Нидерланды	61,1	4	Гонконг	58,80
5	США	60,3	5	Финляндия	57,50
6	Финляндия	59,5	6	Дания	56,96
7	Гонконг	59,4	7	США	56,57
8	Сингапур	59,4	8	Канада	56,33
9	Дания	58,3	9	Нидерланды	56,31
10	Ирландия	57,9	10	Великобритания	55,96
...			...		
62	Россия	37,2		Россия	35,85

Примечание: таблица составлена на основе обобщения материала источника [145].

Даже по показателю, характеризующему отраслевую структуру ВВП, США не являются безоговорочным лидером. На сферу услуг у них приходится 78,8 %, на отрасль промышленного производства – 20,0 %, на сельское хозяйство – 1,2 %, в то время как в Гонконге услуги составляют 92,8 %, а в Люксембурге – 86,7 %. В России по итогам 2010 г. сфера услуг составила 60,6 %, на промышленность приходилось 35,4 %, на сельское хозяйство – 4,0 % (табл. 2.12).

Таблица 2.12

Отраслевая структура ВВП по итогам 2010 г. (%)

Место	Страна	Услуги	Промышленность	Сельское хозяйство
1	Гонконг	92,8	7,1	0,1
2	Макао	92,6	7,4	0,0
3	Люксембург	86,7	13,0	0,3
4	Франция ¹	79,2	19,1	1,8
5	США	78,8	20,0	1,2
6	Австралия	77,9	19,8	2,3
7	Бельгия	77,7	21,7	0,7
	Великобритания	77,7	21,6	0,7
8	Дания	77,0	21,8	1,2
9	Португалия	74,5	23,1	2,4
10	Нидерланды	74,2	23,9	2,0
11	Италия	72,9	25,2	1,9
12	Сингапур	72,1	27,9	0,0
13	Швеция	71,8	26,3	1,8
14	Япония	71,5	27,4	1,2
15	Германия	71,2	27,9	0,9
	Испания	71,2	26,1	2,7
...				
	Россия	60,6	35,4	4,0

Примечание: таблица составлена на основе обобщения материала источника [167].

Исходя из приведенной статистики, следует, что США по «общим» показателям, характеризующим становление полноценного постиндустриального

¹ Данные по Франции представлены за 2009 г.

общества, ориентированного на человека и его развитие, не являются в настоящее время безоговорочным лидером.

Более того, если обратиться к исключительно специализированным «информационным» индексам и рейтингам, то можно увидеть, что в настоящее время нет никакого монопольного положения США в мировом пространстве, создаваемом информацией и технологиями, основанными на ней.

В частности, одним из ведущих комплексных показателей развития ИКТ в стране является Индекс сетевой готовности, разработанный в 2001 г. специалистами ВЭФ и международной школы бизнеса INSEAD. В настоящее время его считают одним из важнейших показателей потенциала страны и возможностей ее развития, поскольку считается, что существует тесная связь между развитием ИКТ и экономическим благополучием. Предполагается, что Индекс должен использоваться государствами для анализа проблемных моментов в их политике и осуществления мониторинга своего прогресса в области внедрения новых технологий [145].

Индекс измеряет уровень развития ИКТ по целому ряду параметров (67 – в 2009 г., 54 – в 2013 г.), объединенных в три основные группы:

1. Наличие условий для развития ИКТ – общее состояние деловой и нормативно-правовой среды с точки зрения ИКТ, наличие здоровой конкуренции, инновационного потенциала, необходимой инфраструктуры, возможности финансирования новых проектов, регуляторные аспекты и т.д.

2. Готовность граждан, деловых кругов и государственных органов к использованию ИКТ – государственная позиция относительно развития ИТ, государственные затраты на развитие соответствующей сферы, доступность ИТ для бизнеса, уровень проникновения и доступность сети Интернет, стоимость мобильной связи и т.д.

3. Уровень использования ИКТ в общественном, коммерческом и государственном секторах – количество персональных компьютеров, интернет-пользователей, абонентов мобильной связи, наличие действующих интернет-ресурсов государственных организаций, а также общее производство и потребление ИТ в стране [145].

По результатам 2013 г., США среди исследуемых 144 стран занимают только 9-е место, уступая лидерство Скандинавским странам (Финляндии, Швеции, Норвегии), в то время как Япония находится на 18-м месте, а Россия – на 54-м, пропуская вперед страны Северной и Центральной Европы, а также Сингапур (табл. 2.13).

Другим не менее интересным показателем, отражающим уровень становления информационной экономики, является Индекс развития ИКТ (ICT Development Index) в странах мира. Его расчетом занимаются с 2009 г. специалисты Международного союза электросвязи, являющегося ведущим учреждением ООН в области ИКТ и всемирным координационным центром для правительств и частного сектора в развитии сетей и служб. Это одна из старейших международных организаций, основанная в 1865 г. под названием Международного телеграфного союза. В 1934 г. организация получила свое нынешнее название, а в 1947 г. стала специализированным подразделением ООН [145].

Индекс строится на основе трех подындексов – доступа, использования и навыков на основе 11 показателей, характеризующих проникновение фиксированной телефонной связи, мобильной сотовой связи и Интернета (в том числе широкополосного), доступ к компьютерам и Интернету домохозяйств, уровень грамотности взрослого населения и вовлеченность в образование молодежи [145].

Таблица 2.13

Динамика индекса сетевой готовности в 2009–2013 гг.

Страна	2009		2012		2013	
	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс	Место
Финляндия	5,53	6	5,81	3	5,98	1
Сингапур	5,67	4	5,86	2	5,96	2
Швеция	5,84	2	5,94	1	5,91	3
Нидерланды	5,48	9	5,60	6	5,81	4
Норвегия	5,49	8	5,59	7	5,66	5
Швейцария	5,58	5	5,61	5	5,66	6
Великобритания	5,27	15	5,50	10	5,64	7
Дания	5,85	1	5,70	4	5,58	8
США	5,68	3	5,56	8	5,57	9
Тайвань	5,30	13	5,48	11	5,47	10
Израиль	4,98	25	5,24	20	5,39	15
Новая Зеландия	5,04	22	5,36	14	5,25	20
ОАЭ	4,76	27	4,77	30	5,07	25
Малайзия	4,76	28	4,80	29	4,82	30
Кипр	4,52	33	4,66	32	4,59	35
Оман	4,08	50	4,35	40	4,48	40
Турция	3,91	61	4,07	52	4,22	45
Италия	4,16	45	4,17	48	4,18	50
Россия	3,77	74	4,02	56	4,13	54

Примечание: таблица составлена автором на основе материалов [145].

Основная задача индекса состоит в возможности определения тех показателей, значения которых необходимо улучшить для сокращения «цифрового разрыва» с наиболее развитыми странами. Однако при его определении не учи-

тываются такие важные аспекты, как величина территории страны и плотность населения. Например, географические и демографические особенности России объективно требуют значительно больших средств на создание и эксплуатацию сетей, что повышает стоимость услуг доступа и несколько замедляет поступательное развитие.

Согласно данным специалистов Международного союза электросвязи, за последнее десятилетие наметилась явная тенденция повышения уровня развития ИКТ в странах Восточной Европы. К числу стран, задававших основной тон в этом процессе, относятся страны Балтии, а также Румыния. К другим странам, значительно повысившим свои уровни развития ИКТ, следует отнести Люксембург, ОАЭ, Ирландию, Макао (Китай), Японию, Италию и Францию. Страны с низкими уровнями развития ИКТ (а следовательно, и с низкими рангами индекса) принадлежат в основном к развивающемуся миру. Учитывая тесную связь между уровнем развития ИКТ и ВВП, многие из наиболее бедных стран, в частности в Африке, находятся еще ниже в рейтинге, причем больших изменений в этом ранжировании за период с 2002 г. не наблюдалось [145]. Что касается США, то по данному показателю они так же, как и в предыдущем случае, не входят даже в первую пятерку: по итогам 2011 г., они занимали только лишь 15-е место, более чем на балл уступая стране-лидеру – Южной Корее. Россия же заняла в этом году только 38-е место. Хотя следует признать, что в динамике явно прослеживается тенденция повышения рейтинга нашей страны (с 52-го места в 2002 г.) (табл. 2.14).

Таблица 2.14

Динамика Индекса развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index) в странах мира в 2002–2011 гг.

Страна	2002		2007		2010		2011	
	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс	Место
Южная Корея	5,83	3	7,26	2	8,45	1	8,56	1
Швеция	6,05	1	7,50	1	8,21	2	8,34	2
Дания	5,78	4	7,22	3	8,01	3	8,29	3
Исландия	5,88	2	7,14	5	7,96	4	8,17	4
Финляндия	5,38	8	6,79	9	7,89	5	8,04	5
Нидерланды	5,43	6	7,14	4	7,60	7	7,82	6
Люксембург	4,62	21	7,03	7	7,64	6	7,76	7
Япония	4,82	18	6,64	12	7,57	8	7,76	8
Великобритания	5,27	10	6,78	10	7,35	14	7,75	9
Швейцария	5,42	7	6,94	8	7,48	9	7,68	10
США	5,25	11	6,44	17	7,11	16	7,48	15
Ирландия	4,36	26	6,37	18	6,99	19	7,09	20
Словения	4,47	22	5,88	28	6,54	24	6,70	25
Катар	2,84	47	4,44	44	5,94	31	6,24	30

Страна	2002		2007		2010		2011	
	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс	Место
Литва	3,17	43	5,29	33	5,88	34	6,06	35
Россия	2,71	52	3,83	50	5,61	40	6,00	38

Примечание: таблица составлена на основе материалов [145].

Еще одним показателем, предложенным специалистами того же Международного союза электросвязи, является уровень развития Интернета. Он рассчитывается как число пользователей Интернета на 100 человек.

Из 189 стран, ранжированных по соответствующему показателю в 2012 г., США заняли 25-е место, в то время как Россия оказалась вообще на 71-м месте (с равным показателем в 49 пользователей на 100 человек вместе с Французской Полинезией), пропустив вперед такие развивающиеся страны, как Чили (59-е место), Ливан (61-е место), Уругвай (62-е место), Албания (69-е место) и др. [145] (табл. 2.15).

Таблица 2.15

Рейтинг стран мира по уровню развития Интернета в 2012 г.

Место	Страна	Пользователи (на 100 чел.)
1	Исландия	95,0
2	Норвегия	94,0
3	Нидерланды	92,3
4	Швеция	91,0
5	Люксембург	90,9
6	Дания	90,0
7	Финляндия	89,4
8	Бермуды	88,3
9	Катар	86,2
10	Новая Зеландия	86,0
15	Германия	83,0
20	Австрия	79,8
25	Соединенные Штаты Америки	77,9
30	Словакия	74,4
35	Литва	71,7
40	Каймановы острова	69,5
45	Багамские Острова	65,0
50	Венгрия	59,0
55	Македония	56,7
60	Греция	53,0
65	Марокко	51,0
70	Французская Полинезия	49,0
71	Россия	49,0

Примечание: таблица составлена на основе материалов [145].

На наш взгляд, данный рейтинг вполне обоснованно дополняет рейтинг одного из ведущих Интернет-изданий о высоких технологиях – Internet World Stats¹ – «100 стран – лидеров в Интернете».

По данным специалистов данного издания, самый стремительный рост абонентской базы за последние десять лет произошел в Африке (2 357 %), на Ближнем Востоке (1 825 %), а также в Латинской и Центральной Америке (1 033 %). Однако в топ-10 стран, лидирующих по уровню проникновения Интернета (отношение количества Интернет-пользователей к численности населения) в 2012 г., (так же как и в 2010 г.) заметно превалировали страны Европы, включая всю Скандинавию, относящуюся к «государствам благоденствия». Среди скандинавских стран наименьший показатель зафиксирован на уровне 88,6 % (Финляндия), а максимальный – 97,8 % (Исландия) [98] (табл. 2.16).

Примечательно, что именно в Финляндии в конце 2009 г. был принят закон, приравнивающий право на доступ к высокоскоростному Интернету к неотъемлемым правам человека. А в ряде крупных городов Исландии всем жителям еще в середине 2000-х гг. предоставлялся повсеместный доступ к оптоволоконным сетям (хотя в стране популярно ADSL-соединение). Кроме того, в первую десятку вошли Фолклендские острова (92,4 %), Гренландия (90,2 %) и Австралия (89,8 %) [98].

Во второй десятке лидеров по проникновению Интернета в 2012 г. находились преимущественно развитые страны (Швейцария, Великобритания, Германия, Лихтенштейн, Канада, Бельгия). Более низкий показатель, по сравнению с топ-10, связан с преобладанием старших возрастных групп населения, а также с неравномерным Интернет-покрытием на их территориях [98].

Россия в общем рейтинге Интернет-держав в 2010 г. находилась на 72-м месте (доля Интернет-пользователей – 42,8 %). По числу Интернет-пользователей в Европе наша страна занимала второе место после Германии. Из всего постсоветского пространства ее обходили по этому показателю Прибалтика – Эстония (75,1 %), Латвия (67,8 %) и Литва (59,3 %). Среди стран СНГ обгоняли Беларусь (46,2 %) и Азербайджан (44,4 %). Напротив, отставали от России Киргизия, Украина, Молдова, Грузия [98]. По результатам 2012 г. картина принципиально не изменилась, более того, страна понизила свой рейтинг до 91-го места, а возросший уровень проникновения Интернета до 44,3 % в числе прочих причин может быть объяснен снижением численности населения (см. табл. 2.16).

¹ InternetWorldStats.com является бесплатным каталогом для исследования Интернет-рынка. Основной целью данного издания является публикация Интернет-статистики для широких кругов бизнес-сообщества, научной аудитории и широкой общественности. В настоящее время издание ведет статистику более 233 стран и отдельных регионов мира. Учитывая динамичный характер Интернета, этот сайт часто модифицируется, обновляясь всякий раз, когда новые статистические данные становятся доступными. Старые данные в данной ситуации удаляются.

Таблица 2.16

Страны – лидеры по уровню проникновения Интернета в 2010, 2012 гг.

Место 2012 г. к 2010 г.	Страна	Уровень проникновения Интернета (% от населения)		Население (чел.)		Количество Интернет- пользователей (чел.)	
		2010	2012	2010	2012	2010	2012
1/1	Исландия	97,6	97,8	308 910	311 058	301 600	304 129
2/2	Норвегия	94,8	97,2	4 676 305	4 691 849	4 431 100	4 560 572
3/3	Швеция	92,5	92,9	9 074 055	9 088 728	8 397 900	8 441 718
4	Фолклендские острова	–	92,4	–	3 140	–	2 900
5/10	Люксембург	85,3	91,4	497 538	503 302	424 500	459 833
6/4	Гренландия	90,2	90,2	57 637	57 670	52 000	52 000
7/14	Австралия	80,1	89,8	21 262 641	21 766 711	17 033 826	19 554 832
8/5	Нидерланды	88,6	89,5	16 783 092	16 847 007	14 872 200	15 071 191
9/7	Дания	86,1	89,0	5 515 575	5 529 888	4 750 500	4 923 824
10/9	Финляндия	85,3	88,6	5 255 695	5 259 250	4 480 900	4 661 265
15/11	Великобритания	82,5	83,6	62 348 447	63 047 162	51 442 100	52 731 209
20/19	Бельгия	77,8	81,3	10 423 493	10 438 353	8 113 200	8 489 901
25/16	Бермуды	79,1	79,6	68 265	68 679	54 000	54 687
30/20	Сингапур	77,8	77,2	4 701 069	4 740 737	3 658 400	3 658 400
35/41	Словения	64,8	71,0	2 003 136	2 000 092	1 298 500	1 420 776
40/32	Тайвань	70,1	70,0	23 024 956	23 071 779	16 130 000	16 147 000
45	Барбадос	–	66,9	–	286 705	–	191 878
50/49	Польша	58,4	62,0	38 463 689	38 441 588	2 245 000	23 852 486
55/54	Италия	51,7	58,7	58 090 681	61 016 804	30 026 400	35 800 000
60/74	Оман	41,7	57,5	2 967 717	3 027 959	1 236 700	1 741 804
65	Ямайка	–	55,1	–	2 868 380	–	1 581 100
70/77	Кипр	39,3	52,2	1 102 677	1 120 489	433 800	584 863
75/79	Саудовская Аравия	38,1	49,7	25 731 776	26 131 703	9 800 000	13 000 000
80/92	Джерси	31,6	48,6	93 363	94 161	29 500	45 800
85/95	Доминиканская республика	30,5	46,6	9 823 821	9 956 648	3 000 000	4 643 393
90	Сент-Китс и Невис	–	44,4	–	50 314	–	22 340
91/72	Россия	42,8	44,3	139 390 205	138 739 892	59 700 000	61 472 011

Примечание: таблица составлена на основе материалов [51].

Крупнейшие Интернет-державы (по количеству активных пользователей Интернета) – Китай, США, Япония – занимают в рейтинге 2012 г. 103, 28 и 23-е места соответственно. Это связано как с высокой стоимостью сервисов, так и со спецификой потребления (так, в Китае действует цензура, в Японии высокая стоимость прокладки оптоволокну, в США принят план развития Интернета на государственном уровне на всей территории) (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Топ-10 стран по числу Интернет-пользователей в 2010 г.

Место	Страна	Количество Интернет-пользователей (чел.)	Рост в 2000–2010 гг. (%)
1	Китай	420 000 000	1 766,7
2	США	239 232 863	151,6
3	Япония	99 143 700	110,6
4	Индия	81 000 000	1 520,0
5	Бразилия	75 943 600	1 418,9
6	Германия	65 123 800	171,3
7	Россия	59 700 000	1 825,8
8	Великобритания	51 442 100	234,0
9	Франция	44 625 300	425,0
10	Нигерия	43 982 200	21 891,1

Примечание: источник [98].

По методике названного ранее Международного союза электросвязи рассчитывается еще один рейтинг – рейтинг стран мира по уровню развития телефонной связи (число пользователей стационарной и мобильной телефонной связи на 100 чел.).

Из 190 стран, ранжированных по данному показателю в 2012 г., Россия заняла 6-е место, оставив далеко позади себя ведущие страны, лидирующие в области развития информационного общества (табл. 2.18). Так, в первую десятку лидеров вошел из развитых стран только Люксембург, во вторую десятку – Италия, Португалия, Сингапур, Австрия, Великобритания, Германия, Финляндия. Лидеры предыдущих показателей – Исландия, Швеция, Норвегия – заняли только 32, 31 и 55-е места соответственно. США, Китай и Япония располагаются на 67, 123 и 80-м местах соответственно.

Таблица 2.18

Рейтинг стран мира по уровню развития телефонной связи в 2012 г.

Место	Страна	Пользователи (на 100 чел.)
1	Гонконг	257,0
2	Антигуа и Барбуда	232,0
3	Черногория	212,0
4	Саудовская Аравия	203,0
5	Панама	200,0

Место	Страна	Пользователи (на 100 чел.)
6	Россия	199,0
7	Люксембург	197,0
8	Вьетнам	196,0
9	Сент-Китс и Невис	192,0
10	Ливия	191,0
20	Финляндия	180,0
30	Мальта	169,0
40	Сейшельские Острова	161,0
50	Албания	152,0
60	Армения	144,0
70	Румыния	136,0
80	Япония	126,0
90	Тунис	118,0
100	Босния и Герцеговина	109,0
110	Египет	99,0
120	Кабо-Верде	89,5
130	Сирия	77,6
140	Белиз	65,1
150	Йемен	50,4
160	Судан	41,4
170	Руанда	33,8
180	Джибути	20,7
190	Эритрея	4,6

Примечание: таблица составлена на основе материалов [145].

Еще одним комплексным показателем, без которого характеристика развития в странах мира уровня ИТ была бы неполной, является Индекс развития электронного правительства, оценивающий готовность и возможности национальных государственных структур в использовании ИТ для предоставления гражданам государственных услуг. Рассчитывается он с 2003 г. специалистами Департамента экономического и социального развития ООН, ежегодно публикующего отчеты, представляющие потенциал и возможности развития этих технологий в 191 стране мира.

В основе построения оценок лежит методика веб-мониторинга сайтов федеральных органов власти, которая проводится по двум направлениям: готовность страны к развитию электронного правительства и электронное участие. При этом учитываются два основных аспекта, влияющие на развитие электронного правительства:

- потенциал или способность, государственного сектора к развертыванию инфраструктуры ИКТ, позволяющей улучшить качество услуг населению и бизнесу, т.е. готовность страны к созданию электронного правительства;

– готовность, которая означает наличие действий со стороны правительства, направленных на обеспечение информацией и знаниями для повышения вооруженности (или степени удовлетворенности) населения.

Рейтинг развития электронного правительства рассчитывается как интегральный показатель трех подындексов (или индексов-компонентов):

- развития электронных услуг;
- развития телекоммуникационной инфраструктуры;
- развития человеческого потенциала.

Ежегодно в методику проведения исследования вносятся определенные коррективы в соответствии с наиболее востребованным фокусом проблем в области электронного управления. Подзаголовок рейтинга 2012 г. обозначен как «Электронное правительство для народа», что подчеркивает особое внимание исследователей к проблеме соотнесения предложения электронных сервисов и их востребованности, прежде всего, у населения и организаций.

Исследование электронных сервисов содержит четыре направления оценки (в соответствии с четырьмя стадиями развития электронного правительства) и вопросы, касающиеся:

- начального информационного присутствия в сети;
- расширенного информационного присутствия в сети и оказания электронных услуг;
- оказания услуг на основе электронного взаимодействия;
- электронных услуг, объединяющих как правительственные структуры между собой, так и обеспечивающих вовлечение граждан в деятельность государственных органов.

Почти все вопросы предполагают однозначный ответ (да/нет), где за каждый ответ «да» давалось одно очко, за ответ «нет» – ноль очков. Исключение касается некоторых вопросов, охватывающих информацию о количестве форм и доступных электронных сервисов, которые оценивались по десять баллов каждый [105].

По результатам рейтинга 2012 г., лидерами стали Корея, Нидерланды, Великобритания, Дания и США, вытеснив из пятерки лидеров Канаду. Россия заняла 27-е место и за последний год переместилась на 32 позиции вверх, попав в список новых лидеров (табл. 2.19). Столь резкий скачок, по мнению специалистов Центра технологий электронного правительства, может быть обусловлен в первую очередь тем, что наиболее пристальное внимание в рейтинге уделено оценке интегрированных в единый портал сервисов и организации системы межведомственного взаимодействия, что позволяет гражданам получать электронные услуги и на-

ходить необходимую информацию. В этой сфере за последние два года в России было осуществлено многое, особенно на порталах федерального уровня, которые и являются предметом оценки в рейтинге ООН [105].

Таблица 2.19

Динамика индекса развития электронного правительства в 2005–2012 гг.

Страна	2005		2008		2010		2012	
	Место	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс	Место	Индекс
Южная Корея	5	0,872 7	6	0,831 7	1	0,878 5	1	0,928 3
Нидерланды	12	0,802 1	5	0,863 1	5	0,809 7	2	0,912 5
Великобритания	4	0,877 7	10	0,787 2	4	0,814 7	3	0,896 0
Дания	2	0,905 8	2	0,913 4	7	0,787 2	4	0,888 9
США	1	0,906 2	4	0,864 4	2	0,851 0	5	0,868 7
...								
Россия	50	0,532 9	60	0,512 0	59	0,513 6	27	0,734 5

Примечание: таблица составлена на основе материалов [145; 168].

Важными моментами для динамичного развития сектора ИКТ стала реализация федеральной целевой программы «Электронная Россия», начало реализации государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)», перевод государственных услуг в электронный вид, гармонизация статистического наблюдения в отрасли связи и ИКТ с международными рекомендациями, а также развитие сайтов и порталов ведомств.

Следует отметить, что в отчете 2012 г. по значениям всех компонентов интегрального рейтинга показатели России превышают среднемировые (табл. 2.20). Кроме того, в опубликованном отчете 2012 г. она была отнесена к числу новых (растущих, появляющихся) лидеров в области развития электронного правительства.

Таблица 2.20

Сравнение показателей России в рейтинге развития электронного правительства и мировых показателей в 2012 г.

Индекс / подындекс	Россия	Среднемировой показатель	Показатель лидера
Индекс развития ЭП	0,735	0,496	0,928
Подындекс развития электронных услуг	0,660	0,439	1,000
Подындекс развития инфраструктуры	0,658	0,326	0,878
Подындекс развития человеческого потенциала	0,885	0,721	0,968

Примечание: источник [105].

Динамика показателей России в международном рейтинге, начиная с первого отчета в 2003 г., представлена в табл. 2.21.

Таблица 2.21

**Показатели индекса развития электронного правительства в России
за период с 2003 по 2012 г.**

Год публикации отчета	2012	2010	2008	2005	2004	2003
Значение индекса	0,7345	0,5136	0,5120	0,5329	0,5017	0,4430
Место России в рейтинге	27	59	60	50	52	58
Подындексы (индексы-компоненты) развития электронных услуг*	0,6601	0,3302	0,3344	0,4538	0,3900	0,2230
телекоммуникационной инфраструктуры	0,6583	0,2765	0,2482	0,1947	0,1852	0,1850
человеческого капитала	0,8850	0,9397	0,9589	0,95000	0,93000	0,92000

* Примечание: В отчетах 2003–2008 гг. – подындекс развития правительственных веб-сайтов; начиная с отчета 2010 г. после изменения методики – подындекс развития электронных услуг (источник [105]).

Стоит отметить, что в 2010 г. методика проведения исследования была существенно изменена и оценка правительственных сайтов была расширена до более глубокой оценки развития электронных услуг. Соответственно подындекс развития правительственных веб-сайтов начиная с отчета 2010 г. сменил название на подындекс развития электронных услуг.

Наконец, одним из значимых показателей, оценивающих уровень развития информационного общества в странах мира, является индекс конкурентоспособности ИТ-отрасли, рассчитываемый с 2007 г. специалистами исследовательского центра The Economist Intelligence Unit (аналитическое подразделение британского журнала Economist).

Индекс определяется на основе анализа 25 показателей, объединенных в шесть различных качественных и количественных категорий. Каждая из этих категорий оценивается в максимум 100 пунктов и имеет свой вес для формирования позиции в общем рейтинге:

- общая экономическая ситуация в стране (10 %);
- ИТ-инфраструктура (20 %);
- человеческий капитал (20 %);
- правовой режим (10 %);
- уровень развития НИОКР (25 %);
- поддержка развития ИТ-отрасли государством (15 %).

Качественные показатели определяются аналитиками в соответствии со специальными критериями оценки. Количественные показатели нормализуются к численности населения отдельной страны и каждое государство получает балл от 0 до 1 путем применения специальной формулы к каждому значению. Затем каждый индикатор переводится в 100-балльную шкалу. Суммарный балл

для каждой страны также приведен по столбальной шкале, где 100 баллов является максимально возможным результатом.

Согласно полученным данным, лидером рейтинга в 2011 г., как и в предыдущие годы, оказались США. За ними сверху вниз первая десятка расположилась следующим образом: Финляндия, Сингапур, Швеция и Великобритания, Дания, Канада, Австралия, Ирландия, Нидерланды. Примечательным является то, что среди вышеназванных стран за два года (с 2009 по 2011 г.) свой рейтинг понизили одновременно только три страны – Швеция, Канада и Австралия, в то время как значение самого индекса в 2011 г. по сравнению с 2009 г. понизилось сразу же у семи стран – Финляндии, Швеции, Великобритании, Дании, Канады, Австралии и Нидерландов. Что касается США, то при возросшем с 78,9 до 80,5 индексе конкурентоспособности рост был отмечен только по подиндексам уровня развития НИОКР и поддержке государства (табл. 2.22).

Россия в 2011 г. оказалась на 46-м месте между Аргентиной и ЮАР. Что касается конкретных параметров, то из 100 баллов ИКТ-сектор России получил 48,4 – за состояние среды для ведения бизнеса, 32,0 – за развитие ИТ-инфраструктуры, 52,4 – за кадровый рынок, 15,4 – за уровень развития НИОКР, 50,5 – за законодательную среду, 31,1 – за поддержку разработок. Уникальной можно назвать работу государства в Индии и Польше, где за два года отмечен значительный рост по таким показателям, как развитие ИТ-инфраструктуры (с 1,9 до 5,8) и уровень развития НИОКР (с 6,6 до 18,1) (табл. 2.22).

Десятка лидеров по всем шести подиндексам в 2011 г. представлена в табл. 2.23. Уважение вызывают высокие значения соответствующих показателей для таких развивающихся стран, как Чили (6-е место по состоянию бизнес-среды), Китай и Индия (3-е и 10-е места соответственно по уровню развития человеческого капитала). С сожалением следует констатировать, что из 66 стран, подвергшихся анализу специалистами The Economist Intelligence Unit, Россия по уровню участия государства в достижении необходимого баланса между развитием ИТ-технологий и созданием условий для функционирования рыночных механизмов в 2011 г. заняла 65-е место, обогнав только Иран.

Таблица 2.22

Динамика индекса конкурентоспособности ИТ-отрасли

Место		Страна	Индекс		Подындексы											
					Бизнес-окружение		ИТ-инфраструктура		Человеческий капитал		Уровень развития НИОКР		Правовой режим		Поддержка государством	
2011	2009		2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
1	1	США	78,9	80,5	97,3	95,3	81,3	76,5	75,6	74,1	61,3	74,3	92,0	92,0	88,6	87,2
2	2	Финляндия	73,6	72,0	98,2	98,2	79,2	71,0	53,3	52,1	63,2	67,3	85,0	89,5	86,5	78,6
3	9	Сингапур	68,2	69,8	91,0	91,0	66,8	65,2	44,4	51,8	63,1	67,2	81,5	81,5	86,0	82,3
4	3	Швеция	71,5	69,4	90,1	90,1	90,2	83,3	48,8	46,4	54,5	54,9	81,5	85,0	86,3	81,6
5	6	Великобритания	70,2	68,1	93,2	93,2	81,4	74,0	58,8	57,5	45,4	46,7	85,0	88,5	86,9	80,0
6	8	Дания	68,6	67,9	95,1	95,1	93,8	87,2	49,9	47,9	35,2	42,0	87,0	90,5	86,0	79,0
7	4	Канада	71,3	67,6	88,3	88,3	71,3	76,9	53,3	53,4	64,2	47,6	82,0	79,5	88,6	85,4
8	7	Австралия	68,7	67,5	92,3	92,3	81,0	82,4	57,2	60,4	39,8	32,7	90,5	92,5	85,3	82,1
9	11	Ирландия	66,9	67,5	95,1	96,0	65,9	59,3	56,3	54,8	49,2	55,9	81,5	85,0	83,2	83,9
10	5	Нидерланды	70,7	65,8	90,1	90,1	92,5	84,3	44,7	43,8	51,6	43,8	87,0	90,5	84,6	74,6
15	20	Германия	58,1	64,1	88,3	88,3	74,0	70,5	43,9	46,0	29,3	52,6	85,0	90,5	65,9	65,1
20	16	Южная Корея	62,7	60,8	79,3	79,3	63,2	79,7	58,9	46,4	57,0	23,0	67,0	81,0	62,0	80,4
25	29	Словения	45,3	48,8	67,8	67,8	43,6	41,2	47,2	45,9	12,0	29,1	73,0	73,0	66,8	66,7
30	35	Польша	40,8	44,6	74,5	76,5	39,9	42,8	43,1	42,6	6,6	18,1	66,5	70,0	56,1	55,9
35	44	Индия	34,1	41,6	59,0	61,8	1,9	5,8	49,5	52,8	22,0	42,9	48,0	53,5	51,0	51,0
40	37	Хорватия	38,3	39,0	60,8	60,8	34,0	36,6	35,9	36,4	16,7	18,2	62,0	59,5	52,3	52,0
45	41	Аргентина	36,5	36,2	58,1	53,9	24,9	28,7	38,9	38,3	20,3	16,8	63,0	67,5	43,2	43,3
46	38	Россия	36,8	35,2	46,4	48,4	27,1	32,0	53,1	52,4	26,4	15,4	42,0	50,5	35,3	31,1

Примечание: таблица составлена на основе обобщения материалов [165].

Таблица 2.23

Топ-10 стран, лидирующих по значениям подындексов индекса конкурентоспособности ИТ-отрасли в 2011 г.

Ме- сто	Бизнес- окружение		ИТ- инфраструктура		Человеческий капитал		Уровень развития НИОКР		Правовой режим		Поддержка госу- дарством	
	Страна	Зна- чение	Страна	Значе- ние	Страна	Зна- чение	Страна	Значе- ние	Страна	Значе- ние	Страна	Значе- ние
1	Финлян- дия	98,2	Швейца- рия	89,9	США	74,1	США	74,3	Австралия	92,5	США	87,2
2	Гонконг	97,3	Дания	87,2	Австралия	60,4	Израиль	71,3	США	92,0	Канада	85,4
3	Ирландия	96,0	Нидер- ланды	84,3	Китай	60,4	Тайвань	69,9	Дания	90,5	Ирландия	83,9
4	США	95,3	Швеция	83,3	Южная Корея	58,7	Финляндия	67,3	Германия	90,5	Сингапур	82,3
5	Дания	95,1	Австра- лия	82,4	Велико- британия	57,5	Сингапур	67,2	Нидерлан- ды	90,5	Австра- лия	82,1
6	Чили	94,1	Норвегия	80,2	Новая Зе- ландия	56,0	Япония	56,9	Финляндия	89,5	Норвегия	82,1
7	Новая Зе- ландия	93,4	Гонконг	79,7	Ирландия	54,8	Ирландия	55,9	Швейцария	88,5	Швеция	81,6
8	Велико- британия	93,2	Канада	76,9	Тайвань	53,7	Швеция	54,9	Велико- британия	88,5	Новая Зе- ландия	80,7
9	Австра- лия	92,3	США	76,5	Канада	53,4	Германия	52,6	Бельгия	88,5	Гонконг	80,4
10	Сингапур	91,0	Велико- британия	74,0	Индия	52,8	Канада	47,6	Австрия	88,5	Велико- британия	80,0
...												
	Россия (59)	48,4	Россия (36)	32,0	Россия (11)	52,4	Россия (41)	15,4	Россия (54)	50,0	Россия (65)	31,1

Примечание: таблица составлена на основе обобщения материалов [165].

Таким образом, резюмируя собранный теоретический и аналитический материал, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, на протяжении фактически последних десяти лет произошли существенные изменения в уровне «цифрового разрыва» между странами, находящимися в группе с «высокоразвитыми» ИТ, и странами-аутсайдерами в данной отрасли: определившиеся изначально лидеры не только не уступают свои места, но и уверенно растут, преумножая свои конкурентные преимущества.

Во-вторых, России как стране, занимающей по уровню развития ИТ весьма скромные места и претендующей при этом на роль значимого игрока в мировой экономике, необходимо активнее развивать свою информационную отрасль. Следует скорректировать действующую в настоящее время концепцию российской информационной политики с учетом не только особенностей экономического развития, но и наработанной глубокой теоретической базы, на основе которой и были сформированы в свое время альтернативные модели информационного общества США, Японии, Германии и стран Северной Европы.

В-третьих, в превалирующей части показателей развития ИТ и становления информационного общества (за исключением индекса конкурентоспособности ИТ-отрасли) США далеко не являются лидером, зачастую уступая «пальму первенства» Скандинавским странам. Вместе с тем очевидно, что данная страна является безусловным монополистом в мировом информационном пространстве. В результате как никогда ранее актуальной становится дальнейшая доработка соответствующих показателей и отражение в них моральных, духовных и, что самое главное, идеологических основ развития информационного общества.

2.3. Человеческий и интеллектуальный капиталы как главные характеристики информационного общества

Исходя из анализа имеющейся теоретической базы о природе и особенностях информационного постиндустриального общества, принятых практических показателях его оценки, можно сделать вывод о явном приоритете чисто «информационных» критериев. Между тем значимость наполненных «человеческим» содержанием характеристик общества, основанного на информации и знании, не должна быть вторичной, поскольку именно человек как живой носитель творческих качеств, сил и способностей становится в XXI в. главной основой существования высокоэффективной и конкурентоспособной экономики. В данном случае речь идет об усилении роли человеческого и интеллектуального

капиталов в становлении и развитии стран – лидеров мировой экономики, успешно перешедших к своей постиндустриальной стадии в конце XX в.

Как известно, в целом категория «капитал» имеет глубокие корни, уходящие в XIX в., однако, так же как и в случае со многими другими экономическими понятиями, до настоящего времени нет четкости в ее определении. Так, традиционно при определении капитала, экономисты рассматривали его в качестве основного фактора производства и отождествляли со средствами производства. Исторически родоначальниками такой трактовки выступали классики политической экономии: А. Смит рассматривал капитал как накопленный и овеществленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал – это средства производства. Физиократы во Франции под капиталом понимали землю. Среди известных экономистов XX в. поддерживали эту концепцию У. Баумоль, А. Блиндер, Р. Дорнбуш и др. [156]. В свою очередь, К. Марксом, например, было предложено три трактовки понятия «капитал».

Согласно одной из них, «капитал» определялся как «средство эксплуатации» рабочего и установления власти над рабочей силой. Другая трактовка капитала была связана с присоединением к мертвой предметности товаров живой рабочей силы, в результате чего, капиталист превращал стоимость – прошлый, овеществленный, мертвый труд – в капитал, в самовозрастающую стоимость, в одушевленное чудовище, которое начинало «работать» как будто под влиянием охватившей его любовной страсти. Третья же трактовка базировалась на взаимосвязи происхождения прибавочной стоимости и самовозрастания капитала: «Только тот рабочий производителен, который производит для капиталиста прибавочную стоимость или служит самовозрастанию капитала» [74].

В последние десятилетия, когда категория «капитал» стала получать все более «расширительные» толкования, процесс поиска ее четкого терминологического определения еще более усложнился. Так, если в течение многих прошлых эпох экономисты довольствовались преимущественно представлениями о вещной, физической природе капитала, выделяя в его структуре денежную, производительную и товарную формы, то с переходом к информационной экономике началось активное «дополнение» сложившихся представлений об этой категории, причем главную роль здесь сыграло выделение (еще с 60-х гг. XX в.) такой особой его разновидности как человеческий капитал [15; 41; 137; 164; 166]. В результате наряду с традиционным подходом к капиталу как к хозяйственному ресурсу, который обладает способностью обеспечивать долгосрочные приращения дохода, стали развиваться трактовки, характеризующие капитал как активы, обеспечивающие также приращения и других важных по-

лезностей – социального, культурного и политического плана. Данные расширительные трактовки сказались и на характеристиках капитала, используемого в хозяйственной деятельности. К исследованиям этого капитала стали активно подключаться социологи, которые, во-первых, значительно расширили представления о круге форм капитала, используемых в хозяйственных, экономических целях и, во-вторых, предложили выделять различные его «состояния» [72].

В частности, как полагает известный экономсоциолог П. Бурдьё, необходимо различать такие «состояния» используемого в хозяйственных целях капитала, как инкорпорированное, объективированное и институционализированное [25]. Из трех данных состояний первое призвано характеризовать капитал как общественные отношения, второе означает, что капитал выступает в традиционных овеществленных формах, третье – что капитал предстает в каких-либо институциональных формах – в виде прав собственности, сертификатов и т.п.

Данный подход П. Бурдьё, на наш взгляд, целесообразно использовать при характеристиках любых форм капитала, участвующих в хозяйственной деятельности. В. Радаев, например, включает в круг таких форм капитала экономический, физический, культурный, человеческий, социальный, административный, политический и символический капитал [96].

Следует отметить, что любая рассматриваемая форма капитала должна быть обеспечена соответствующими правами собственности на него и обладать конструирующими свойствами капитала: накапливаемостью (присущей для всех его составных элементов); ликвидностью, позволяющей превращаться его элементам в денежную форму; воспроизводимостью в процессе непрерывного кругооборота форм.

Что касается непосредственно интересующих нас человеческого (ЧК) и информационного капиталов, то здесь, так же как и в случае с любыми другими научными, экономическими, социальными, культурными и др. дефинициями, до сих пор не останавливается процесс терминологического уточнения, расширения и углубления предложенных ранее понятий.

В частности, известно, что появление термина «человеческий капитал» относится ко второй половине XX в. Его авторами принято считать американских ученых-экономистов Т. Шульца¹ и Г. Беккера² (представителей «чикагской школы»), которым за создание основ теории ЧК были присуждены Нобе-

¹ В специальной литературе ему отводится роль «первооткрывателя» данной концепции. Основные положения теории ЧК были изложены им в статье «Формирование капитала образования» (1960 г.) и обобщены в другой статье «Инвестиции в человеческий капитал» (1961 г.) [44].

² В 1962 г. он опубликовал статью «Инвестиции в человеческий капитал», а в 1964 г. – работу «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» [44].

левские премии по экономике (Т. Шульцу в 1979 г., Г. Беккеру в 1992 г.) [109]. Позднее вклад в развитие данной категории также внесли Б. Вейсброд, Д. Минцер, Л. Туроу, У. Боуэн, М. Блауг, Э. Денисон, С. Дейзи, Р. Солоу, Дж. Кендрик, С. Кузнец, С. Фабрикант, Р. Лукас и др. Среди российских авторов, посвятивших свои научные работы проблеме ЧК, следует назвать: В.И. Басова, В.С. Гойло, А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, Р.И. Капелюшникову, В.П. Корчагина, С.А. Курганского и др.

Первоначально ЧК относили к числу затратных факторов развития, понимая под ним совокупность инвестиций в человека, повышающих его способность к труду – образование и профессиональные навыки. В последующем данное понятие существенно расширилось (табл. 2.24) [109].

По мнению одного из российских ученых – Ю.А. Корчагина, в целом в развитии категории ЧК можно проследить три основных этапа. Изначально его отождествляли только с образованием (узкое определение ЧК). На втором этапе в состав ЧК (расширенное определение) постепенно включили (сделали это, в том числе, эксперты Всемирного банка) инвестиции в воспитание, образование, науку, в здоровье людей, в информационное обслуживание, в культуру и искусство. На третьем этапе были добавлены инвестиции в составляющие, обеспечивающие безопасность людей (выделена из качества жизни населения по причине особой важности, особенно для России и других развивающихся стран), подготовку эффективной элиты, формирования и развития гражданского общества, повышения эффективности институционального обслуживания, а также инвестиции в повышение качества жизни населения и в приток капитала извне в данную страну или в регион [64].

Другими словами, эволюционное развитие понятия ЧК явно привело к его усложнению и пересечению с другими категориями, выходящими за рамки «физической плоти» человека, такими как уровень и качество жизни; расходы на НИОКР, охрану здоровья, поиск работы и информации; индекс экономической свободы, индекс экономического и институционального режима, индекс развития инновационной деятельности, индекс развития ИКТ и др. (рис. 2.9).

Таблица 2.24

Подходы к определению понятия «Человеческий капитал»

Автор	Суть подхода	Труды
Подходы к ЧК с точки зрения полученного им образования, накопленного опыта, имеющихся талантов и качеств, развитых способностей, которые он может и должен использовать в процессе производства		
И. Фишер	ЧК есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он включает в себя	The Nature of Capital and Income, 1906

Автор	Суть подхода	Труды
	врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию	
Г. Беккер	ЧК – это совокупность навыков, знаний и умений человека. В качестве инвестиций в них следует учитывать в основном затраты на образование и обучение	Human Capital, 1964
Э. Денисон	Классифицируя факторы экономического роста, акцентировал внимание на значимости НТП и уровне образования работающего населения страны (важнейшие составляющие ЧК)	Анализ экономического роста США с 1929 по 1969, 1974 Анализ замедленного экономического роста США в 70-е гг., 1979
У. Боуэн	ЧК состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода в целях производства товаров и услуг	Investment in Learning, 1978
Э. Долан, Дж. Линдсей	ЧК – это капитал в виде умственных способностей, полученный через формальное обучение или образование, либо практический опыт	Рынок: микроэкономическая модель, 1992
Подходы к ЧК инвестиционного характера		
Дж. Кендрик	ЧК формируется за счет затрат семьи и общества на: – воспитание детей до достижения ими трудоспособного возраста и получения определенной специальности, – на переподготовку, повышение квалификации, – здравоохранение, – на миграцию рабочей силы и др. В накопления также были включены вложения в жилищное хозяйство, бытовые товары длительного пользования, запасы товаров в семьях, затраты на научные исследования и разработки	Экономический рост и формирование капитала, 1976 Совокупный капитал США и его функционирование, 1976
С.А. Дятлов	ЧК представляет собой сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, способствуют росту производительности труда и производства и тем самым влияют на рост доходов данного человека	Основы теории человеческого капитала, 1994 Теория человеческого капитала, 1994
Подходы к ЧК с позиции его главенствующей роли в производственной деятельности и экономическом развитии		
Т. Шульц	ЧК – это производительный фактор, главный двигатель и фундамент индустриальной и постиндустриальной экономик. ЧК обладает необходимыми признаками производительного характера. Он способен накапливаться и воспроизводиться	Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences, 1968

Автор	Суть подхода	Труды
Л. Туроу	ЧК представляет собой производительные способности, дарования и знания. Он определяется как совокупность знаний, способностей, навыков и мотиваций, содействующих росту производительности труда и способствующих повышению дохода индивидов	Investment in Human Capital, 1970
С. Кузнец	ЧК является главной доминантой возможного стабильного роста национальных экономик. Высокий уровень и качество накопленного ЧК необходимы для ускоренного осуществления институциональных реформ, трансформации государства, технологического обновления производств, рыночных преобразований экономики и т.д.	Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure, 1971 Population, Capital and Growth, 1973
М. Критский	В основе ЧК лежит движение экономического субъекта как новой силы общественного прогресса и интеллектуальной деятельности	Человеческий капитал, 1991
Ю. Корчагин	ЧК – это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни	Российский человеческий капитал: Фактор развития или деградации? 2005 Человеческий капитал и инновационная экономика России, 2012
Н.Н. Минеева, В.П. Неганова	ЧК – форма проявления производительных сил человека на постиндустриальной стадии развития общества с социальноориентированной экономикой рыночного типа. Как многомерный феномен он неоднороден, имеет сложную внутреннюю структуру, в которой могут быть выделены относительно обособленные элементы, характеризующие разные стороны этого понятия	Характеристика видов человеческого капитала, 2009
Д.И. Асланов	ЧК – это сформированный с помощью инвестиций в человека и накопленный самим человеком совокупный потенциал здоровья, знаний, технологических навыков, способностей, трудовых и социальных мотиваций, которые, будучи взятыми в совокупности, ведут к росту квалификации работника, содействуют увеличению его производительности и качеств и, как результат, – к повышению материального и социального статуса данного человека и формированию нового типа экономического развития общества в целом	Человеческий капитал – важнейший фактор экономического роста [1]

Кроме того, постепенно понятие ЧК переросло чисто инвестиционные критерии: в его состав стали также включать конечные результаты деятельности «образованных людей», как в виде приносимого дохода, так и в виде иной получаемой полезности; среду, в которой «формируется и работает» ЧК; используемый инструментарий (средства труда ЧК).

Между тем к основным активам ЧК до сих пор, несмотря на его «расширительные» трактовки относят все те элементы, которые соответствуют (только лишь) основным формам инвестиций в него: общее и специальное образование; здоровье, рождение и воспитание детей; миграция; поиск экономически значимой информации; духовная стабильность; интеллектуальная мобильность человека [44].

Мы полагаем, что в современных условиях под ЧК следует понимать совокупность качеств, навыков, «фондов», позволяющих человеку (и человеческим сообществам различных уровней) получать больший доход или воспроизводить себя в качестве «разумной материи», т.е. увеличивать для себя различные полезности материального и социального плана, обеспечивающие существование этой «разумной материи» в достаточной гармонии с окружающей средой его жизнедеятельности.



Рис. 2.9. Эволюционное развитие понятия «Человеческий капитал»¹
и его взаимосвязь с другими показателями межстрановых сопоставлений

Важным является тот факт, что в современных трактовках ЧК принято относить к числу производительных факторов экономического развития, при этом не отождествляя его с нематериальным капиталом, человеческим потенциалом (ЧП) и человеческими (трудовыми) ресурсами.

В частности, по мнению Ю.А. Корчагина, ЧК не должен быть ограничен рамками нематериального капитала, поскольку его основу составляют «вполне материальные, живые и образованные люди, плюс их знания и интеллект, люди-профессионалы в своих видах деятельности. Кроме того, в его состав входит также все то материальное, что непосредственно способствует эффективной трудовой деятельности и высокому качеству жизни этих людей» [63].

Также ЧК не является тождественным ЧП. И здесь, среди специалистов, идет живая дискуссия о том, какое понятие в настоящий момент является более емким – ЧК или ЧП. С одной стороны, есть точка зрения о том, что ЧП представляет собой лишь определенную составляющую ЧК в части оценки уровня грамотности населения страны, продолжительности и уровня жизни (данный вывод основан на действующей методике оценки ИРЧП). С другой стороны, специалисты пишут о том, что ЧП – более многогранное явление, нежели ЧК. «В отличие от теории ЧК, постулирующей исключительно экономическую роль человека, концепция ЧП учитывает самооценку жизни человека и среды его существования. При этом в отношениях по поводу воспроизводства ЧП существенную роль играют многие неэкономические факторы, от которых абстрагирована неоклассическая теория ЧК» [24]. К ЧК следует подходить как важной «(но не единственной) форме проявления ЧП в системе рыночных отношений» [24].

И наконец, ЧК не может быть ограничен понятием «трудовые ресурсы», поскольку, как уже было отмечено ранее, в ее состав также должны входить инвестиции, инструментарий (средства труда), инфраструктура и получаемая полезность.

В экономической литературе ЧК принято классифицировать по двум ключевым направлениям – по степени эффективности и по уровню экономического анализа (табл. 2.25).

¹ Рисунок составлен на основе материалов [64].

Таблица 2.25

Классификация видов человеческого капитала

Признак классификации	Виды ЧК	Определение ЧК	Основные целевые функции, выполняемые ЧК
Степень эффективности	Отрицательный (разрушительный) ЧК	Часть накопленного ЧК, не дающая какой-либо полезной отдачи от инвестиций в него для общества, экономики и препятствующая росту качества жизни населения, развитию общества и личности	Функции не выполняются
	Пассивный ЧК	ЧК, не вносящий вклада в процессы развития страны, в инновационную экономику, направленный в основном на собственное потребление материальных благ	Функции не выполняются
	Положительный (созидательный, инновационный) ЧК	Накопленный ЧК, обеспечивающий полезную отдачу от инвестиций в него, в процессы развития и роста	Выполнение всех возможных на соответствующем уровне анализа функций
Уровень экономического анализа	Индивидуальный ЧК и ЧК фирмы (микроуровень)	ЧК представляет собой качество рабочей силы (природные данные и физическое состояние работника, приобретенные им навыки и уровень квалификации, его образованность и мастерство)	1. Личностный рост производительности (эффективности) труда (либо в рамках отдельной фирмы). 2. Приращение собственных знаний и духовно-нравственное развитие. 3. Приращение дохода (и других полезностей) от вложений в образование. 4. Повышение уровня жизни человека. 5. Повышение уровня конкурентоспособности на микроуровне
	ЧК отдельного региона (мезоуровень)	ЧК включает в себя: – региональные квалифицированные трудовые ресурсы; – накопленные знания; – накопленную долю инновационного ВРП, полученную в результате инвестиций в образование, культуру, здоровье людей; – региональную инноваци-	1. Рост производительности (эффективности) труда в рамках региона. 2. Обеспечение роста ВРП в части его инновационной составляющей. Приращение доходов (и других полезностей) от вложений в образование на уровне региона. 3. Воспроизводство научного знания и информации на уровне региона, духовно-

Признак классификации	Виды ЧК	Определение ЧК	Основные целевые функции, выполняемые ЧК
		онную систему, ее интеллектуальный и социальный капиталы	нравственное развитие граждан соответствующего субъекта экономики. 4. Повышение уровня и качества жизни населения региона. 5. Повышение уровня конкурентоспособности региона по средствам усиления образовательной и инновационной базы
Уровень экономического анализа	Национальный ЧК (макроуровень)	ЧК представляет собой: – часть инновационных (креативных) трудовых ресурсов, ведущих специалистов; – накопленные конкурентоспособные и высокопроизводительные знания; – накопленную креативную (инновационную) долю национального богатства от инвестиций в образование, культуру, здоровье людей; – инновационную систему, интеллектуальный капитал, социальный капитал; – а также качество жизни, обеспечивающие в совокупности развитие конкурентоспособной инновационной части экономики страны и государства на мировых рынках в условиях глобализации	1. Повышение эффективности индустриальной экономики с плавной трансформацией в постиндустриальную экономику и информационное общество. 2. Обеспечение роста ВВП за счет усиления его инновационной составляющей. Приращение доходов (и других полезностей) от вложений в образование на уровне страны. 3. Воспроизводство научного знания и информации на уровне страны, духовно-нравственное развитие граждан государства. 4. Повышение уровня и качества жизни населения страны. 5. Повышение уровня национальной конкурентоспособности по средствам усиления образовательной и инновационной базы

Примечание: таблица составлена по материалам [64].

Что касается используемых на практике методов оценки ЧК, то здесь можно назвать несколько способов. Во-первых, ЧК можно количественно измерять, используя предложенные экономистами модели:

- модель Л. Туроу, базирующуюся на концепции экономических способностей индивидуума (отношение ожидаемой стоимости его заработков к ожидаемой стоимости издержек производства активов его ЧК);
- модель Т. Шульца, учитывающую саму деятельность индивидуума или, другими словами – производительные услуги ЧК;

– модель Й. Бен-Порэта, дающую оценку запаса ЧК с точки зрения учета его влияния на формирование издержек производства и др.

Во-вторых, применительно к национальному ЧК его можно оценивать с позиции структурообразующего элемента национального богатства (или ВВП) методом дисконтирования, полной «восстановительной стоимости» или по инвестициям.

И в-третьих, расчет накопленного ЧК и его качества можно вести с помощью системы индексов, среди которых приоритет в области межстрановых сопоставлений отдается Индексу ЧК, рассчитываемому специалистами ВЭФ.

Согласно методике Давосского Форума, Индекс ЧК складывается из четырех основных компонентов: образования, здоровья и благополучия, трудовых ресурсов и занятости, благоприятной среды (окружения). Каждая из названных компонент включает в свой состав определенное количество суб-индексов и индикаторов, значение которых имеет вид стандартных отклонений от среднего. Так, отклонение ± 1 представляет область 34,13 % выше (ниже) среднего значения; а отклонение ± 2 соответствует зоне в 47,72 %. Данная методология основывается на предположении о нормальном распределении (табл. 2.26).

В настоящее время Россия по качеству своего ЧК явно уступает не только развитым странам, но и ряду развивающихся государств, в число которых входят Эстония (27-е место), Словения (32-е место), Латвия (38-е место), КНР (43-е место), Казахстан (45-е место), Хорватия (46-е место), Польша (49-е место) и др. Наиболее сложными для построения качественного ЧК в России, отвечающего современным условиям развития, являются индикаторы субиндексов:

– «Качество» (качество системы образования в целом и школ менеджмента, в частности);

– «Здоровье» (ожирение, влияние неинфекционных заболеваний);

– «Услуги в сфере здравоохранения» (все среди учитываемых);

– фактически все индикаторы компоненты «Трудовые ресурсы и занятость» (из 122 анализируемых стран, Россия заняла по итогам 2013 г. 95-е место по способности страны сохранять на своей территории таланты, 102-е место по показателю удобства поиска квалифицированных сотрудников, 103-е место по уровню вовлеченности в трудовые ресурсы лиц старше 65 лет, 110-е место по уровню внедрения технологий в фирмах и др.);

– фактически все индикаторы компоненты «Благоприятная среда» (107-е место по уровню кластеризации экономики, 110-е место по защите прав интеллектуальной собственности и др.).

Таблица 2.26

Структура Индекса Человеческого капитала в 2013 г.

Субкомпонента	Индикаторы	Значения			
		Швейцария	США	КНР	Россия
Итоговое значение		1,455 (1)	0,920 (16)	0,186 (43)	0,010 (51)
Первая компонента – образование		1,313 (4)	1,027 (11)	0,069 (58)	0,377 (41)
Доступность	Уровень охвата начальным образованием	0,729 (11)	0,279 (66)	–	0,270 (68)
	средним образованием	0,440 (46)	0,750 (26)	–	–
	высшим образованием	0,615 (40)	2,062 (3)	–0,523 (74)	1,343 (12)
	Гендерный разрыв в образовании	0,427 (64)	0,548 (1)	0,309 (78)	0,522 (30)
Качество	Доступ к Интернету в школах	1,429 (11)	1,301 (15)	0,798 (31)	0,263 (50)
	Качество системы образования	2,440 (1)	0,930 (24)	0,248 (43)	–0,356 (72)
	Качество образования в начальных школах	1,871 (5)	0,683 (33)	0,296 (47)	0,168 (52)
	Качество преподавания математики и точных наук	1,843 (5)	0,389 (44)	0,400 (43)	0,285 (50)
	Качество школ менеджмента	2,146 (1)	1,428 (12)	–0,222 (72)	–0,785 (98)
Достижения	Достижения в сфере начального образования	–	0,910 (10)	0,691 (26)	0,816 (19)
	среднего образования	1,215 (11)	1,195 (12)	0,087 (41)	1,049 (19)
	высшего образования	1,290 (11)	1,847 (3)	–1,394 (77)	0,569 (26)
Вторая компонента – здоровье и благополучие		0,977 (1)	0,239 (43)	0,010 (65)	0,027 (62)
Выживаемость	Коэффициент младенческой смертности	0,787 (19)	0,697 (35)	0,383 (57)	0,518 (51)
	Продолжительность жизни	1,271 (1)	0,785 (30)	0,420 (42)	–0,430 (88)
	Гендерный разрыв среди выживших	0,242 (58)	0,719 (27)	–3,218 (115)	0,714 (28)
Здоровье	Отставание в росте и истощение	–	1,487 (3)	1,077 (10)	–
	Нездоровые годы жизни	0,831 (3)	0,539 (34)	0,245 (54)	0,264 (51)
	Смертность до 60 лет от неинфекционных болезней	1,391 (3)	0,872 (35)	0,494 (49)	0,290 (55)
	Ожирение	0,384 (36)	–1,400 (112)	1,365 (20)	–0,672 (95)
	Влияние на бизнес неинфекционных болезней	1,124 (15)	–1,276 (112)	0,310 (46)	–0,984 (107)
	Влияние на бизнес инфекционных болезней	1,081 (13)	0,248 (65)	–0,311 (84)	0,352 (56)
Благополучие	Стресс	–0,173 (64)	–1,258 (106)	–0,250 (70)	1,532 (4)
	Депрессия	1,253 (8)	–0,022 (65)	0,297 (47)	0,137 (56)
Услуги	Вода, санитария и гигиена	0,815 (1)	0,783 (35)	–0,297 (88)	–0,031 (79)

Субкомпонента	Индикаторы	Значения			
		Швейцария	США	КНР	Россия
	Качество медпомощи	2,016 (2)	1,001 (29)	–0,168 (61)	–0,919 (98)
	Доступность здравоохранения	1,680 (2)	0,165 (50)	–0,201 (64)	–0,425 (71)
Третья компонента – трудовые ресурсы и занятость		1,736 (1)	1,235 (4)	0,516 (26)	–0,163 (66)
Участие	Уровень участия рабочей силы в возрасте 15–64 лет	1,310 (10)	0,359 (49)	1,146 (14)	0,379 (46)
	Уровень участия рабочей силы в возрасте старше 65 лет	–0,766 (87)	–0,379 (62)	–0,271 (56)	–0,999 (103)
	Гендерный разрыв в уровне экономического участия	0,919 (25)	1,449 (6)	0,269 (52)	0,646 (35)
	Уровень безработицы	0,810 (22)	–0,164 (76)	0,886 (16)	0,242 (56)
	Уровень безработицы среди молодежи	1,173 (10)	0,021 (57)	–	0,145 (53)
Талант	Потенциал страны в области привлечения талантов	2,558 (1)	2,232 (5)	0,918 (21)	–0,423 (78)
	Способность страны сохранять таланты	2,366 (3)	2,220 (4)	0,770 (28)	–0,761 (95)
	Удобство поиска квалифицированных сотрудников	0,716 (32)	1,228 (17)	1,001 (22)	–1,099 (102)
	Оплата за производительность	2,157 (2)	1,425 (10)	1,208 (15)	0,470 (40)
Талант	Инновационный потенциал	2,683 (1)	2,394 (5)	0,610 (27)	–0,205 (57)
	Индекс Экономической Сложности	1,955 (3)	1,426 (13)	0,822 (26)	0,215 (41)
	Внедрение технологий на уровне фирм	1,827 (3)	1,651 (9)	–0,176 (63)	–1,230 (110)
	Научно-технические журнальные статьи	3,520 (1)	1,635 (14)	–0,443 (52)	–0,301 (39)
	Средний возраст работающего населения	1,424 (8)	1,114 (25)	0,608 (45)	0,882 (35)
Обучение	Обучение персонала	2,383 (1)	1,432 (12)	0,328 (42)	–0,367 (76)
	Услуги по обучению	2,739 (1)	1,726 (8)	0,064 (57)	–0,208 (70)
Четвертая компонента – благоприятная среда		1,793 (2)	1,181 (16)	0,147 (47)	–0,201 (63)
Инфраструктура	Пользователи мобильной связи	0,716 (25)	–0,422 (88)	–0,996 (104)	2,124 (3)
	Интернет-пользователи	1,476 (10)	1,215 (20)	–0,198 (67)	0,184 (52)
	Качество отечественного транспорта	2,346 (1)	1,141 (17)	0,365 (43)	0,053 (60)
Сотрудничество	Состояние развития кластеров	1,948 (4)	1,883 (5)	1,011 (22)	–1,162 (107)
	R&D сотрудничество бизнеса и вузов	2,298 (1)	2,187 (3)	0,706 (31)	–0,156 (56)
Правовые рамки	Индекс Ведения Бизнеса	1,008 (26)	1,473 (3)	–0,214 (73)	–0,621 (83)
	Социальные гарантии	2,197 (4)	0,755 (27)	0,509 (35)	–0,594 (81)
	Защита интеллектуальной собственности и права собственности	1,977 (3)	1,064 (24)	0,189 (44)	–1,106 (110)
Социальная мобильность	Социальная мобильность	2,172 (2)	1,330 (17)	–0,044 (59)	–0,527 (79)

Примечание: таблица составлена на основе материалов [40].

Что касается Швейцарии, которая уже не первый год по качеству своего ЧК занимает позицию лидера в мире, то среди индикаторов, имеющих отрицательное отклонение от среднего значения, можно назвать только стрессы (64-е место) и вовлеченность в трудовые ресурсы лиц старше 65 лет (87-е место).

Специалисты считают, что для эффективного функционирования ЧК необходимо создание соответствующей среды, в которой удобно, комфортно и безопасно жить и работать. Очевидно, что эта среда должна подразумевать:

- высокое качество жизни, включая безопасность, экологию и жилищные условия;
- высокий индекс экономической свободы;
- достаточный уровень инвестиций (в том числе в создание соответствующих инфраструктурных объектов: ОЭЗ, технополисы, технопарки);
- эффективную промышленность, способную производить инновационную продукцию;
- низкий уровень криминогенности и коррумпированности и др.

Предполагается, что при соблюдении данных условий будет наблюдаться оптимальное воспроизводство ЧК, когда он сможет совершить естественный, экономический, инновационный, функциональный и общий обороты.

Говоря о ЧК, следует отметить, что, несмотря на наличие обширной теоретической базы и принятых на практике методик его оценки, заслуженные экономисты не перестают доказывать несовершенство данной концепции, акцентируя внимание на научной некорректности самого сочетания терминов «человеческий» и «капитал», исходя из понятия соответствующих экономических категорий. Критики по данному направлению исследований достаточно много.

Во-первых, говорят о том, что применительно к тому содержанию, которое вкладывается «неоклассиками» в понятие «человеческий капитал» (речь прежде всего идет о квалифицированном труде и искусности работника) научно оправданно применять давно известный термин «рабочая сила», который априори подразумевает под собой способность человека к труду и накопленный трудовой потенциал.

Во-вторых, если рассматривать предлагаемые «расширительные» элементы ЧК, такие как инвестиции в составляющие, обеспечивающие безопасность людей, подготовку эффективной элиты, формирования и развития гражданского общества, повышения эффективности институционального обслуживания, то они не только не могут быть включенными в состав капитала по своему определению, но даже не имеют ничего общего с понятием «рабочая сила».

В-третьих, рассматривая такой элемент ЧК, как приносимый доход (ЧК есть мера воплощения в человеке способности приносить доход), следует понимать, что, согласно постулатам экономической теории, стоимость рабочей силы не переносится на готовый товар, а воспроизводится как новая стоимость, создаваемая собственником рабочей силы в объеме, равном его стоимости и покрываемом заработной платой. В связи с этим недопустимо ставить знака равенства между стоимостью рабочей силы и ЧК.

В-четвертых, согласно трактовке капитала как экономической категории, обладающей двумя ключевыми признаками: изначальным наличием инвестиций и генерируемым в последующем потоком дохода, ЧК нет места в семействе капиталов, поскольку он не обладает соответствующими характеристиками. В частности, известно, что ЧК вбирает в себя не только приобретенные, но и врожденные способности, которые тоже приносят доход, не воплощая в себе никаких инвестиций. Даже если изначальные инвестиции все-таки были, то со временем, они могут дать отдачу не только в виде более высокой заработной платы, но и способности выполнять работу, приносящую большее удовлетворение. «Помимо денежных доходов человек может получать психологический выигрыш, моральное удовлетворение от творческого труда, экономии времени, может повысить свой социальный статус» [44]. «Однако труд как самоцель, а не средство к жизни, понятно, не только не превращает инвестиции в капитал, но и, напротив, указывает на выход за пределы категорий рыночно-капиталистической системы» [147].

В-пятых, экономическая категория «капитал» обязательно должна обладать правом собственности. В случае с ЧК принадлежность собственности не понятна: это непосредственно сам человек, наделенный соответствующими способностями, или это капиталист (собственник предприятия, на котором трудится соответствующий работник)? В частности, В. Черковец подчеркивает: «Может быть, капитал для работника составляет потребительная стоимость "товара рабочая сила"? Но последний с этой стороны имеет существенную специфику в сравнении с обычными товарами. В «Капитале» потребительная стоимость рассматриваемого особого товара определяется как способность работника приносить прибавочную стоимость, и не для себя, разумеется, а для собственника предприятия. Для работника же эта составляющая его рабочей силы – не капитал» [147].

В-шестых, отсутствие терминологической точности в понятиях «человеческий капитал» и «инвестиции в человеческий капитал», когда зачастую они подменяют друг друга, только усиливает имеющуюся критику теории ЧК.

Очевидно, что данную, вполне обоснованную критику теории ЧК нельзя игнорировать. Однако, исходя из того, что «роль и место человека в сложной

системе социально-экономических отношений общества нельзя определить однозначно» [44], сегодня к термину «человеческий капитал» следует относиться не как к экономической категории, а, скорее, как к эмпирическому понятию, определяющему, приоритеты государственной политики в условиях инновационно-технологического этапа эволюции мировой экономики, о нем следует не только говорить, но и искать пути его преумножения.

Понятие интеллектуального капитала (ИнтК) также неотделимо от информационной экономики.

Считается, что впервые вопрос о значимости интеллектуальной деятельности в процессе производства еще в середине XX в. поднял Дж. Гэлбрэйт. В последующем его идеи развили Т. Стюарт, Л. Эдвинссон, Л. Прусак, С. Алберт, К. Бредли и др. Однако, несмотря на достаточно длительную историю изучения данного термина в качестве капитала, имеющиеся в настоящее время в экономической литературе его определения носят до сих пор преимущественно слишком общий характер и разрабатываются чаще всего применительно либо к уровню фирмы, либо отдельной личности (табл. 2.27).

Таблица 2.27

Подходы к определению понятия «интеллектуальный капитал»

Автор	Суть подхода	Труды
«Производственный» уровень (предприятие, организация, фирма, компания)		
Т. Стюарт	Это – сумма всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке «накопленные знания», «интеллектуальный материал», «патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал»	Brainpower, 1991, Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций, 2007
С. Алберт, К. Бредли	Это – процесс превращения знаний и неосознанных активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам, нациям	The Impact of Intellectual Capital, 1996
К.-Э. Свейби	Это – нематериальные активы компании, состоящие из компетенции сотрудников, внутренней и внешней структуры компании. К компетенции относятся мысленные знания, способности, накопленный опыт, образование. Внешняя структура ориентирована на отношения с клиентами и поставщиками; это имидж компании, торговые марки, признание продукции. Внутренняя структура ориентирована на поддержание организации и включает патенты, авторские права, базы данных, административные системы, НИОКР	The Intangible Assets Monitor, 1996, 1997, 2001 Methods for Measuring Intangible Assets, 2001
У. Букович, Р. Уильямс	Это – сумма знаний всех работников компании и/или инструменты организации, увеличивающие совокупность знаний, т.е. все то, что обеспечивает экономическую конкурентоспособность	Управление знаниями: руководство к действию, 2002

Автор	Суть подхода	Труды
Т.Ю. Феськова	Представляет собой совокупность знаний всех сотрудников компании, обеспечивающую ее конкурентоспособность: специальные знания, умения, навыки, профессиональная подготовка, интуиция, ноу-хау, компьютерные сети, умелое налаживание деловых связей и обмен опытом между фирмой и потребителями ее продукции, товарный знак и деловая репутация фирмы	Интеллектуальный капитал: понятие и основные формы проявления
А. Орлов	Это – интеллектуальная составляющая компаний, включающая в себя профессиональные и иные знания, опыт, умения, навыки, деловую репутацию, информацию, деловые связи, имидж, интеллектуальную собственность – одним словом, все, что позволяет создавать ценности	Интеллектуальный капитал компании как инструмент менеджмента (идея – основа интеллектуального капитала), 2003
Л. Эдвинсон	Интеллектуальный капитал представляет собой совокупность человеческого и структурного капиталов. ЧК представляет собой компетенции и способности персонала компании. Эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня. Структурный капитал – это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников. Он делится на клиентский и организационный капитал. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, чему трудно дать точное определение, но что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки). Процессный капитал – это инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы и т.д.)»	Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании, 1999
Специалисты международной комплексной организации – ОЭСР	Это – экономическая ценность двух категорий неосязаемого имущества компании: организационный (структурный) капитал и человеческий капитал. В состав первого входят собственные системы программного обеспечения, организация дистрибутивно-сетевой работы, каналы сбыта и снабжения. К ЧК относятся внутренние (персонал) и внешние (покупатели и поставщики) по отношению к организации человеческие ресурсы	www.oecd.org
Личностный уровень		
Б. Леонтьев	Это – совокупность имеющихся у субъекта законных прав на результаты его творческой деятельности, его природных и приобретенных интеллектуальных способностей и навыков, а также накопленные им базы знаний и полезные отношения с другими субъектами	Новая экономическая парадигма (роль интеллектуального капитала в системе производства товаров и услуг), 2000
Э. Брукинг	Это – знания, навыки и производственный опыт конкретных людей (человеческие авуары) и нематериаль-	Интеллектуальный капитал, 2001

Автор	Суть подхода	Труды
	ные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов	

Примечание: таблица составлена на основе материалов [84; 94; 134].

В наиболее общем плане сегодня под ИнтК понимается сумма знаний, умений, опыта и квалификации работников, обеспечивающая приращение дохода для отдельной компании или других полезностей социального плана для отдельного индивида или общества в целом. Другими словами, стержнем всех накопленных подходов к определению ИнтК является человеческий разум, «равного ему сокровища не планете Земля нет» [35].

Следует различать между собой понятия ЧК и ИнтК. Так, по мнению Т.Ю. Феськовой, эти два капитала «на уровне предприятия частично накладываются один на другой, но также имеют в своей структуре элементы, находящиеся за пределами этого наложения» [134] (рис. 2.10). В частности, известно, что «интеллектуальный капитал организации включает в себя определенную часть показателей здоровья работников. Здесь имеется в виду то, что интеллектуальная деятельность человека во многом зависит от его способности к концентрации внимания, процессов памяти, скорости протекания мыслительных операций и т.п., то есть физиологических особенностей, напрямую связанных со здоровьем. Тогда как другие показатели здоровья, например, возможность свободно передвигаться, сила мышц, хорошее зрение и т.п., напрямую не связаны с интеллектуальной деятельностью, но могут быть совершенно необходимы для представителей рабочих профессий. Такое же соотношение возможно наблюдать и на уровне общества в целом (на уровне отрасли, на национальном уровне)» [134].



Рис. 2.10. Соотношение человеческого и интеллектуального капиталов организации¹

¹ Источник [134].

Нельзя не согласиться с данной точкой зрения, поскольку действительно, у ЧК и ИнтК явно есть общие элементы: приобретенные в результате полученного образования знания, навыки, данный от природы интеллект; люди – носители этих умственных способностей; результаты интеллектуальной деятельности. Однако дискутируемым должен оставаться вопрос о емкости данных видов капиталов. Среди специалистов превалирующей сегодня является точка зрения о том, что в рамках отдельной компании ИнтК является большим активом, нежели ЧК, поскольку в состав первого наряду с ЧК будет также входить и структурный капитал. Да, наверно, это – правильно. Однако в данном случае речь должна идти исключительно об ИнтК конкретного экономического субъекта – компании. Ее ИнтК будет складываться из совокупности ИнтК ее действующих работников и накопленного ИнтК, представленного результатами интеллектуальной деятельности работников (необязательно этой же компании) за прошлые периоды.

Если же расширить границы анализа до масштабов региона или страны, то весьма сомнительно, что ЧК – это меньший, чем ИнтК актив или производственный фактор развития. Во-первых, в состав ЧК включают людей, получивших или получающих в настоящий момент образование. Однако не всегда люди с образованием могут себя реализовать в соответствующей сфере и использовать полученные знания в целях повышения собственной конкурентоспособности или конкурентоспособности какого-либо субъекта экономики (в экономике любой страны есть домохозяйки, грузчики, охранники, безработные, бомжи и пр., а это не всегда люди без образования). В данной ситуации справедливо будет утверждать, что люди с образованием это – реальный ЧК или потенциальный ИнтК. Во-вторых, ЧК считаются также навыки, способности, трудовые и социальные мотивации, содействующие увеличению производительности труда и повышению материального статуса человека. Например, есть уникальные способности к пению, искусству писания картин или литературных произведений, редкие физические данные. По сути, это – все элементы ЧК отдельной личности, региона (или страны). Однако к ИнтК они никакого отношения иметь не будут. Неужели знаменитый пловец, боксер, лыжник, повышающий статус своей страны на международных соревнованиях, получающий от дела, которым он занимается доход и приращение полезностей иного плана, это – часть общестранового ИнтК?

Специалисты в области ЧК и ИнтК вполне справедливо могут отметить, что больший объем последнего по сравнению с первым связан с включением в состав ИнтК еще двух значимых составляющих: клиентского и организационного капиталов. На данное замечание можно ответить следующим образом. В то время как фактически все люди, представляющие собой ИнтК, в ходе своей

жизнедеятельности используют ИТ (главная составляющая процессного капитала), создают или используют созданный ранее инновационный капитал; люди – носители ЧК для собственной самореализации вообще могут не нуждаться ни в клиентском, ни в инновационном, ни в процессном капиталах.

Таким образом, мы не считаем ошибочным утверждение о том, что на уровне национальной экономики при определении объемов ЧК отталкиваться следует от численности населения: фактически каждый в ходе своей жизнедеятельности для приращения дохода или полезностей иного плана (не запрещенных законодательством) использует либо данные ему от природы способности, либо полученные в ходе образовательного процесса знания. Другое дело, что в странах с разным уровнем экономического развития качество ЧК будет разным. Кроме того, на наш взгляд, чем выше становится уровень экономического анализа, тем в большей мере ЧК начинает превалировать над ИнтК.

Также, говоря о терминах, «сопровождающих ИнтК», следует обособить его от понятий интеллектуальной собственности и нематериальных активов.

Известно, что «интеллектуальная собственность обладает всеми признаками товара. Она может быть объектом купли-продажи и на этом основании может абстрагироваться от своего творца» [9]. Как следствие, права на результаты интеллектуальной деятельности, например, работника конкретной фирмы, могут и не принадлежать непосредственно ему, а распределяться, например, поровну между фирмой и ее работником, причем держателем патента может быть исключительно фирма [125]. В этом заключается принципиальное отличие интеллектуальной собственности от ИнтК. Кроме того, поскольку структурными элементами последнего также являются не только имеющие материальное, физическое воплощение результаты интеллектуальной деятельности, но и сам человек, его способности, навыки, опыт, и даже данные от природы «специфические показатели здоровья», то понятие интеллектуальной собственности будет представлять собой лишь часть (существенную в плане вклада в конечный результат) ИнтК.

В свою очередь, несмотря на то, «что материальной сущностью интеллектуального капитала выступают невещное, но реальное творческое достояние отдельного человека, коллективов и всего общества» [35], ИнтК также не может являться синонимом и нематериальных активов. А, вот дальше среди специалистов идет дискуссия: «Какой из терминов в рамках конкретной организации более емкий: ИнтК или нематериальные активы»? С одной стороны, очевидно, что последние представляют собой всего лишь часть ИнтК, поскольку еще есть люди – «носители разума» и осязаемые результаты их деятельности, часть из которых даже закреплена авторскими правами. С другой стороны, в

единое пространство «неосязаемого» помимо ИнтК компании также входят и иные неосязаемые активы, измерить которые прямыми методами нельзя, также как и сам ИнтК (рис. 2.11).

Очевидно, что в силу включения в ИнтК активов с разной природой происхождения, точно измерить его объем и определить качество невозможно. Решать эту проблему специалисты предлагают по-разному.

Превалирующим является своего рода фрагментарный подход, когда оценка ведется путем учета только видимых активов ИнтК: количество ученых, выпускников вузов, зарегистрированных патентов, полученных лицензий, объем затрат на НИОКР и др., поскольку очень сложно найти инструмент, какой-то вещный измеритель, позволяющий оценить то, что имеет нематериальную природу.

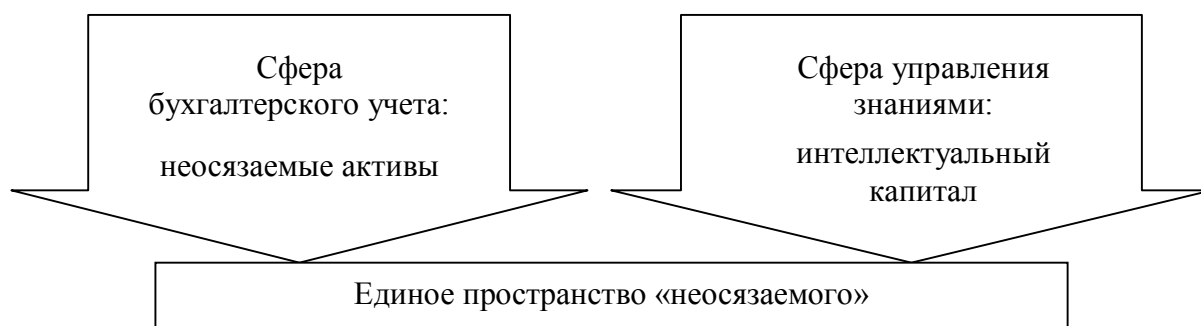


Рис. 2.11. Сфера «неосязаемого» как единый объект исследования¹

Одной из достаточно широко известных авторских методик оценки ИнтК компании является модель «The intangible assets monitor», предложенная шведским исследователем К.-Э. Свейби. Ключевые структурные элементы нематериальных активов (ИнтК) он предложил оценивать по трем направлениям: рост и инновации, эффективность, стабильность, каждому из которых соответствует определенная группа показателей (табл. 2.28).

Хотя представленная модель не дает исчерпывающей оценки всех составляющих ИнтК, на ее базе возможно хотя бы косвенно определить качество ИнтК компании.

Другим, не менее интересным подходом, является оценка ИнтК посредством определения размера рыночной капитализации компании. Считается, что ее превышение над бухгалтерской стоимостью основных фондов, материальных и финансовых средств и будет представлять собой ИнтК компании [84]. В данном случае искомый капитал фактически приравнивается к понятию гудвилла. И со-

¹ Источник [94].

ответственно, если компания имеет большие обязательства перед кредиторами, то вместе со снижением уровня ее деловой репутации меньшим по объему окажется и ее ИнтК. Представляется, что на основе такого своего рода остаточного способа оценки также не возможно верно определить реальные размеры ИнтК.

Таблица 2.28

Матрица К.-Э. Свейби

	Компетенция сотрудников	Внутренняя структура	Внешняя структура
Рост и инновации	Длительность работы в данной профессии (лет) Уровень образования Затраты на обучение и образование сотрудников Внутрифирменный оборот персонала Клиенты, повышающие компетенцию	Инвестиции в информационные технологии Клиенты, улучшающие структуру	Прибыль на одного клиента Рост числа клиентов Клиенты, улучшающие имидж компании
Эффективность	Доля специалистов Добавленная стоимость на одного занятого Добавленная стоимость на одного специалиста Прибыль на одного занятого Прибыль на одного специалиста	Доля обслуживающего персонала Индекс «ценности / отношение персонала»	Индекс удовлетворенности клиентов Продажи на одного клиента Индекс «выигрыш / потери»
Стабильность	Текучесть специалистов Средняя заработная плата Средний трудовой стаж	Срок жизни организации Текучесть обслуживающего персонала Доля новых сотрудников	Доля крупных клиентов Структура клиентов по длительности партнерских связей Частота повторяющихся заказов

Примечание: таблица составлена по: [94].

Интересный вариант оценки непосредственно нематериальных составляющих исследуемого капитала предложил В. Гойло. В формулу подсчета произведенных знаний он включил: не вещные средства умственного труда, не вещные предметы этого труда, не вещные его условия, вещную инфраструктуру [35]:

$$\sum_{i=1}^{\alpha} [HC_q (НП_q НУ_q + ВИ_q)]_j = Z_i, \text{ при } q = 1 + m,$$

где i – объем или число групп вырабатываемых знаний; HC – не вещные средства умственного труда, т.е. интеллект; q – коэффициент количества и качества; $НП$ – не вещные предметы этого труда (сведения, поступающие извне в производство и информация, создаваемая самим носителем интеллекта для внутреннего потребления); $НУ$ – не вещные его условия (интеллектуальная ноосфера, окружающая исполнителя труда: нравственная и психологическая обстановка, профессиона-

лизм руководства и ближайших сотрудников; общая культура на предприятии и в стране); *ВИ* – вещная инфраструктура (рабочее место и оборудование, эргономические удобства предприятия, его внутренняя и внешняя экология, конкретное месторасположения предприятия, расстояние между ним и жильем работников, транспортные возможности последних, качество их отдыха и питания в течение трудового дня и после него и т.д.); *t* – время; *j* – интенсивность процесса труда; *З* – произведенные знания; *m* – максимальная величина коэффициента *q*.

На наш взгляд, постоянный поиск адекватных способов оценки интеллекта человека, его знаний, способностей, умений, достаточно красноречиво свидетельствует о том, что с экономической точки зрения в условиях новой интеллектуальной, информационной экономики источники производительности труда изменились. ИнтК следует трактовать в качестве полноценного актива внутрифирменного развития.

Однако на практике получается, что к постановке и решению этой проблемы экономисты подходят не от частного к общему, а наоборот – изменения, происходящие на макроуровне экономики, фактически ставят субъектов микроуровня перед необходимостью корректировки, как методологического инструментария своего развития, так и реального аппарата измерения всех привлекаемых в производственный процесс факторов.

Ключевая проблема на сегодняшний день заключается не в том, что экономисты не согласны признавать влияние интеллекта на конечные результаты деятельности экономических субъектов, а в терминологической некорректности сочетания терминов «интеллект» и «капитал» (также как и в случае с ЧК).

Феномен знания в бизнесе признан и экономистами (начиная еще со времен А. Смита, который, являясь одним из основоположников трудовой теории стоимости, полагал, что более квалифицированный труд создает и большую стоимость, приносит дополнительную прибыль для владельцев средств производства, капиталиста) [147], и социологами, и управленцами. Ведь сам факт возникновения наук «Социология знания» и «Менеджмент» свидетельствует об обособлении знания от традиционных факторов производства. Даже если не брать, например, во внимание то, что процесс управления по своей сути очень далек от материального производства, в ходе эволюционного развития соответствующей науки представители различных школ менеджмента явно наполняли рабочих разным содержанием: от простого исполнителя физической работы (школа научного управления) до личности, важными потребностями которой являются такие характеристики думающего человека как уважение к себе и самоуважение (школа человеческий отношений)).

Однако, несмотря на признание колоссальной роли интеллекта и знания в развитии человека, общества и смене базиса современных производственных процессов, экономисты не устают доказывать, что использование категории «капитал» является в данном случае ошибочным, свидетельствует о научной безграмотности и, подрывает основы теории фирмы.

Конечно, ИнтК, так же как и ЧК принципиально отличаются от понятия физического капитала (табл. 2.29).

Таблица 2.29

Сравнительные характеристики физического и интеллектуального капиталов

Физический капитал	Интеллектуальный капитал
Материальная природа	Нематериальная природа
Результат действий в прошлом	Оценка действий в будущем
Оценка по затратам	Оценка по стоимости
Аддитивный	Неаддитивный
Преимущественно финансовая оценка	Совокупность финансовых и нефинансовых оценок
Периодическая оценка	Постоянная оценка
Всем капиталом владеет компания	Компания владеет частью капитала

Примечание: источник [184].

Важно понимать, что в настоящее время классическая модель строения и оборота капитала, предложенная К. Марксом, не всегда оправдывает себя и поэтому не должна рассматриваться в качестве единственной аксиомы. Условия и суть макроэкономического развития изменились: страны – лидеры мировой экономики еще в конце XX в. переориентировали свое производство от исключительно вещной (материальной) формы, основанной преимущественно на физическом труде, на наукоемкие технологии. Сегодня «интеллект придает труду новое качественное состояние: продукт создается практически без участия других обычных факторов производства» [9].

Даже если в современных условиях предприятия в конечном итоге производят материальный продукт, он является продуктом умственного труда, научно-исследовательских, инженерно-конструкторских и иных не свойственных предприятиям XIX–XX вв. работ. Важным также является и то, что «все затраты на развитие интеллектуальных ресурсов предприятия... его администрация считает не оборотным (как в XX в.), а основным капиталом, который подлежит амортизации» [35] и управляется этим предприятием.

Кроме того, за последние полвека существенным образом изменилась отраслевая структура ВВП развитых стран мира: превалирующей сегодня является не отрасль промышленного производства (упор на которую в своих работах делал К. Маркс), а сфера услуг, с доминантой науки и образования. Изменилась и структура, характер экономических субъектов: наряду с крупными ТНК сего-

дня достаточно успешными являются и так называемые «сетевые компании, которые часто приобретают черты "оболочечных корпораций", в которых производство как таковое вообще отсутствует. Внутри таких компаний остаются только необходимые для любого бизнеса функции: стратегическое планирование, управление финансовыми потоками, маркетинг, частично НИОКР» [84]. Вполне возможно, что использование термина «капитал» для характеристики данных третичных отраслей экономики с классической точки зрения не вполне корректно, однако как же по-другому трактовать используемый в них интеллект, если не как экономическую категорию, не как фактор производства, обеспечивающий создание прибавочной стоимости?

«Еще Р. Хикс писал, что неоднородность капитала представляет собой центральную и нерешенную проблему теории капитала. Эта проблема остается не решенной. Однако следует заметить, что существующие теории капитала не могут полноценно учесть капитал человеческий и интеллектуальный, поскольку он еще более неоднороден, нежели капитал физический» [125].

Обобщая все изложенное в настоящей главе, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, термин «информация», как одно из фундаментальных понятий в науке, и информационные процессы, происходящие в материальном мире, живой природе и человеческом обществе изучаются (или, по крайней мере, учитываются) в настоящее время колоссальным количеством дисциплин и характеризуются богатой теоретической базой. При этом, в целях корректного с научной точки зрения выявления роли информации в экономике и обществе, следует различать между собой такие понятия, как непосредственно «информация», «информационный ресурс», «информационный продукт» (товар), «данные», «знания» и «информационные технологии».

Во-вторых, информация и технологии, связанные с ней, в силу заложенного в них потенциала, стали (наряду с механизацией, изобретением парового двигателя и двигателя внутреннего сгорания, конвейерной технологией) ядром очередного технологического уклада, приведшего к смене парадигмы мировой цивилизации, которая в настоящее время трактуется как информационное общество.

В-третьих, по мнению специалистов, информация и соответствующие технологии, лежащие в основе информационного общества, являются элементами человеческого и интеллектуального капиталов, активно участвующих в современной хозяйственной деятельности и обладающих способностью обеспечивать долговременное приращение важных полезностей экономического, социального, культурного и политического плана.

ГЛАВА III. ИНФОРМАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ КАК ГЛАВНЫЙ АКТИВ СТРАН С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

3.1. Информационный капитал – основная составляющая информационного потенциала общества

Для большинства стран в условиях сложившейся модели глобализации (равные условия для игроков с разными «весовыми категориями») на первый план выходят задачи поиска таких ресурсов и резервов в национальной экономике и обществе, которые могли бы способствовать максимальному раскрытию потенциала страны, его материализации в значимые конкурентные преимущества, гарантирующие приращение дохода и других важных полезностей материального и социального плана; повышению уровня национальной конкурентоспособности.

В условиях постиндустриализации, информатизации, интеллектуализации и роста наукоемкости современного общества, среди предлагаемых специалистами форм капитала (наряду с ЧК и ИнтК, представляется целесообразным также выделить и такую его разновидность как информационный капитал (ИнфК), поскольку сама информация, информационные ресурсы и информационные технологии (ИТ) становятся основной производительной силой общества, что подробно было рассмотрено в разделе 1.3. и главе II данного исследования.

Следует отметить, что в настоящее время в экономической литературе предлагаемая категория уже рассматривается, однако ее полноценной теоретической базы пока не создано.

В частности, И.И. Ашмарин трактует ИнфК в качестве важнейшей составляющей ИнтК. В его структуре наряду с материальными активами (информационными ресурсами и информационной инфраструктурой), он также выделяет нематериальную (интеллектуальный потенциал общества и духовная сфера общественной жизни) и институциональную (правовая база) составляющие [12].

Г.В. Астратова (вместе с научным коллективом), рассматривая нематериальный капитал организации, выделяет информационный, организационный и человеческий капиталы, понимая под первым «информационные системы, технологии, инфраструктуру, систему управления ИТ-ресурсами, необходимыми для реализации стратегии» [8].

В.Н. Костюк, Г.Л. Смолян, Д.С. Черешкин подходят к ИнфК с позиции актива, обеспечивающего эффективное управление капиталом в условиях неопределенности рыночной среды. Они также подчеркивают его нематериальную

природу, относя к его структурным элементам интеллектуальную собственность, отношение к фирме клиентов, «образ» компании среди потребителей, творческие качества работников, «и вообще все то, что обеспечивает конкурентное преимущество на рынке» [66].

На наш взгляд, ИнфК представляет из себя полноценную форму капитала, которую не следует «обеднять» наличием исключительно нематериальных активов. В его состав в той или иной форме входят практически все элементы, присущие любой разновидности капитала: текущие активы, основные фонды, инвестиции в качество функционирования капитала и, конечно же, уже названные нематериальные активы.

Тем не менее, отдавая себе отчет в том, что на предлагаемую категорию в полной мере не возможен перенос классического экономического смысла понятия «капитал», мы будем рассматривать ее не с точки зрения политико-экономического содержания, а в качестве общенаучного понятия (пытаясь, однако, показать «точки соприкосновения»).

Мы полагаем, что структура ИнфК должна складываться за счет включения в его состав элементов, позволяющих создавать, использовать и воспроизводить информационные продукты, генерировать новые знания. В связи с вышесказанным, под ИнфК мы будем понимать создаваемую субъектами экономики и отдельными ее гражданами, а также эффективно используемую ими на базе доступных объектов информационной инфраструктуры совокупность информационных продуктов, которые способствуют росту полезности их пользователям (рис. 3.1).

Рассматривая структуру информационного продукта, мы выделили в ней товары и услуги. Под первыми будем понимать совокупность зафиксированных на материальных носителях сведений различной природы и предназначения, созданных, переданных или полученных за определенный промежуток времени. В свою очередь, в состав информационных услуг мы предлагаем включать: совокупность сведений различной природы и предназначения, переданных или полученных в процессе устного информационного взаимодействия между людьми; деятельность по предоставлению необходимых пользователям сведе-



Рис. 3.1. Предлагаемая структура информационного капитала

ний; помощь в освоении ими компьютерной грамотности, обучение их новым программным продуктам; установку, обновление и сопровождение программных продуктов и компьютерной техники.

Мы полагаем, что непосредственно информационные товары можно рассматривать в качестве отдельных элементов текущих активов (если речь идет о конкретной бизнес единице), представленных запасами готовой продукции и сырья, а информационные услуги – элементов нематериальных активов ИнфК. При этом важным, на наш взгляд, является тот факт, что в случае трансформации информационного продукта в субъективное знание он также должен трактоваться как элемент ЧК. В случае же появления абсолютно чистого знания, информационный продукт будет являться элементом ИнтК.

Под материально-вещественной частью информационной инфраструктуры мы подразумеваем совокупность материально-технических средств, обеспечивающих процесс информационного взаимодействия между людьми, а также объектов науки, образования и культуры, в рамках которых генерируются, транслируются и хранятся информационные продукты.

Полагаем, что данный элемент может учитываться в качестве основных фондов ИнфК. Он представляет собой особую ценность в связи с тем, что в самих информационных продуктах, так же как в товарах и услугах, имеющих иную природу, отсутствует механизм реализации возможности их выгодного применения.

В свою очередь, под людьми – производителями, распространителями и хранителями информационных продуктов мы понимаем как отдельных индивидов, использующих в своей жизнедеятельности информационные продукты на базе находящихся в у них собственности отдельных элементов материально-вещественной части информационной инфраструктуры, так и сотрудников коммерческих и некоммерческих структур, имеющих возможность доступа к более широкой сети элементов информационной инфраструктуры.

Важным в данном контексте является тот факт, что рассматриваемый элемент ИнфК будет одновременно выступать элементом и ЧК (если речь будет идти о распространителях и хранителях информационных продуктов), и ИнтК (если анализу будут подвержены производители соответствующих продуктов).

Следует отметить, что предлагаемая к рассмотрению форма капитала отвечает главным характеристикам соответствующей экономической категории: ИнфК способен приносить доход, его элементы возможно накапливать, а сам

он способен воспроизводиться в процессе кругооборота форм, он не может существовать вне рынка и, производя информационные товары и услуги, потребляет различные ресурсы (начиная от традиционных факторов: труд и капитал, и заканчивая специфическими информационными ресурсами).

Таким образом, мы смеем полагать, что, несмотря на неутрачивающую критику в адрес ЧК и ИнтК, сочетание категорий «информация» и «капитал» с экономической точки зрения может быть обоснованным. А исходя из «универсальной природы» главного элемента ИнфК – непосредственно информации, которая опосредует весь процесс жизнедеятельности человека, представляется даже необходимым.

С одной стороны, очевидно, что, предлагая данную категорию, мы столкнемся с явной проблемой «пересечения» различных, уже существующих форм капитала, что приведет к своего рода повторам и «двойному счету». Однако, с другой стороны, мы получаем в руки уникальный инструмент, в структуре которого аккумулированы все необходимые для получения максимального стратегического эффекта от использования фактора «информация» элементы. Умение грамотно использовать данный инструмент позволит не столько максимизировать приращение полезностей других существующих форм капитала, имеющих тесную взаимосвязь с ИнфК, сколько, учитывая реалии постиндустриальной экономики, оказать положительное влияние на процессы формирования полноценного информационного общества, повысить уровень конкурентоспособности.

Что касается переплетения элементов ИнфК с другими формами соответствующей категории, то имеет смысл отметить его связь с:

- экономическим капиталом – преимущественно, в способности ИнфК к ликвидности;
- социальным капиталом – в непосредственном взаимодействии носителей и передатчиков информации и информационных продуктов с их потребителями;
- политическим капиталом – во влиянии на процесс производства и передачи информационных продуктов официального законодательства, норм и правил общественной морали;
- культурным капиталом – во влиянии принятой идеологии и культуры нации, которая, по сути, накладывает свой отпечаток на любые другие виды деятельности;

– административным капиталом – в способности действующих институтов гибко реагировать на новые идеи, а также способствовать их оперативному внедрению в производственный процесс;

– символическим капиталом – в широком использовании в процессе создания информационных продуктов различного рода символов и образов, оказывающих влияние на восприятие данных продуктов обществом.

При этом, исходя из природы и концептуального содержания, самая тесная взаимосвязь будет наблюдаться между ИнфК, с одной стороны и ЧК, ИнтК и физическим капиталами, с другой стороны, поскольку в данном случае общими элементами у них являются частично производимые продукты, а также либо непосредственно их производители (однако не в полной мере), либо материально-вещественная часть информационной инфраструктуры. В случае с другими формами капитала общим может быть лишь один из элементов ИнфК (а в большинстве случаев – лишь какой-то из его аспектов). Вместе с тем следует отметить, что хотя названные четыре формы капитала действительно весьма тесно переплетены, тем не менее они далеко не тождественны друг другу (рис. 3.2).

Понимая под ЧК совокупность качеств, навыков, «фондов», позволяющих человеку (и человеческим сообществам различных уровней) получать больший доход или воспроизводить себя в качестве «разумной материи», т.е. увеличивать для себя различные полезности материального и социального плана, обеспечивающие существование этой «разумной материи» в достаточной гармонии с окружающей средой его жизнедеятельности; ИнфК, с этих позиций, следует трактовать как один из главных ресурсов (наряду с техническими и продовольственными), обеспечивающих развитие ЧК. Вместе с тем ИнфК выступает также и как один из его главных «потребителей», так как все выделенные выше элементы ИнфК обеспечиваются людьми – носителями ЧК [72].

Таким образом, ИнфК и ЧК имеют и собственное содержание и элементы, частично входящие в состав друг друга. Главную ценность для цивилизации имеет, безусловно, ЧК, но его развитие может в значительной степени определяться и опосредоваться ИнфК. Поэтому оба эти вида капиталов стратегически важны в условиях современного этапа развития, и их целевые функции фактически постоянно меняются местами: ИнфК нужен для развития и совершенствования ЧК, а ЧК – является «ресурсом» для развития и приумножения ИнфК [72].



Рис. 3.2. Структурная взаимосвязь информационного, интеллектуального, человеческого и физического капитала

В свою очередь, понимая под ИнтК сумму знаний, умений, опыта и квалификации работников, обеспечивающих приращение дохода для отдельной компании или других полезностей социального плана для отдельного индивида или общества в целом, считаем невозможным его отождествление с ИнфК. Так, во-первых, к ИнфК относятся не способности людей к разработке новых научных знаний, а только лишь, результаты этих разработок, т.е. сами научные знания. Во-вторых, в ИнфК могут входить не только знания научного характера, но и относящиеся к любым сферам жизни. В-третьих, в ИнфК включаются все средства хранения, распространения и передачи информации, которые ИнтК не являются по определению [72].

Так же как и в случае с ЧК, целевые функции ИнфК и ИнтК тесно переплетены: ИнтК нужен для развития ИнфК, который в свою очередь является ресурсом для развития ИнтК.

Несмотря на то, что ЧК и ИнтК слабо связаны с физическим капиталом, последний достаточно тесно переплетен с рассматриваемым нами ИнфК: физическую природу имеют такие элементы ИнфК, как информационные товары и вся информационная инфраструктура, что также нашло отражение на рис. 3.2.

Дальнейший анализ ИнфК требует учета различий между уровнями экономического анализа (табл. 3.1). С одной стороны, очевидно, что ИнфК так же не отделим от индивида, как ЧК и ИнтК¹. В силу этого можно было бы сделать вывод о том, что анализ эффективности ИнфК следует вести исключительно на личностном уровне и, в целях максимизации дохода и иных полезностей, получаемых в результате функционирования данной формы капитала, достаточно уметь оперировать ей на микроуровне (т.е. научить собственника ИнфК (в данном случае конкретного индивида) грамотно его использовать). Однако, с другой стороны, практическая ситуация свидетельствует о том, что при усложнении уровня экономического анализа оптимальное функционирование ИнфК становится зависимым от большего количества факторов.

Во-первых, на эффективности ИнфК сказывается доступная база используемых информационных продуктов, объемы и качество создаваемых впервые соответствующих товаров и услуг. Кроме того, важным фактором конечной отдачи от работы ИнфК является количество и качество доступных для использо-

¹ В силу природы информационного воздействия в человеческом обществе (о чем речь шла в разделе 2.1) решающее значение имеет не сама информация, а ее смысловое содержание, некая Смысловая модель, которую создает индивид в своем сознании для принятия последующих решений. Кроме того, после получения некой информации, индивид меняет свой статус – он становится ее хранителем и дальнейшим распространителем. А в силу того, что накапливаемая и постоянно обрабатываемая в Сознании человека информация может преумножаться, индивид в дальнейшем может стать и источником новой информации, рожденной из полученных им ранее данных или сведений.

вания объектов информационной инфраструктуры. Другими словами, ИнфК корпоративного, регионального, странового или общемирового уровня, хотя и будут представлены одними и теми же обозначенными выше структурными элементами, по своему наполнению никак не будут представлять собой простую сумму ИнфК, расположенным уровнями ниже. Более высокие уровни ИнфК будут складываться из иного объема и качества информационных продуктов и более широкой сети объектов информационной инфраструктуры, нежели чем индивидуальные ИнфК, что приведет к увеличению возможностей преумножения и роста их эффективности. В результате использования индивидуальных ИнфК на информационной базе более высокого уровня становится возможным возникновение синергетического эффекта.

Таблица 3.1

Содержание ИнфК исходя из уровня экономического анализа

Уровень		Элементы	Правообладатель
Микроуровень	Индивидуальный	Лично полученные, произведенные и переданные (проданные) сведения; находящиеся в собственности элементы информационной инфраструктуры; конкретный индивид	Конкретный индивид – собственник соответствующих элементов информационной инфраструктуры
	Корпоративный	Полученные и произведенные в результате работы компании, а также переданные (проданные) сведения или оказанные информационные услуги; находящиеся в собственности компании элементы информационной инфраструктуры; штатные сотрудники компании	Собственник компании и ее сотрудники, имеющие возможность доступа к более широкой сети элементов информационной инфраструктуры
Мезоуровень	Региональный	Полученные, произведенные, а также переданные (проданные) сведения или оказанные информационные услуги на уровне региона; находящиеся в регионе объекты информационной инфраструктуры; граждане региона	Представители региональных властей; собственники коммерческих компании и их сотрудники; руководители некоммерческих структур и их сотрудники; иные граждане региона, не учитываемые в числе трудоспособного населения

Уровень		Элементы	Правообладатель
Макроуровень	Страновой	Полученные, произведенные, а также переданные (проданные) сведения или оказанные информационные услуги на уровне страны; функционирующие в стране объекты информационной инфраструктуры; граждане страны	Представители государственной власти; собственники коммерческих компаний и их сотрудники; руководители некоммерческих структур и их сотрудники; иные граждане страны, не учитываемые в числе трудоспособного населения
Мегауровень	Общемировой	Полученные, произведенные, а также переданные (проданные) сведения или оказанные информационные услуги на общемировом уровне; созданная в мире информационная инфраструктура, включая сеть интернет; граждане мира	Представители государственной власти отдельных стран; руководители интеграционных объединений и международных организаций; собственники коммерческих компаний и их сотрудники; руководители некоммерческих структур и их сотрудники; иные граждане мира, не учитываемые в числе трудоспособного населения

Во-вторых, организация работы более высоких уровней ИнфК усложняется в силу расширения круга их собственников, что, на наш взгляд, не вступает в противоречие с экономической природой капитала. В результате, для того, чтобы ИнфК более высокого уровня функционировал оптимально, становится необходимым поиск единого вектора развития ИнфК более простых уровней.

Таким образом, к числу условий повышения эффективности работы ИнфК следует отнести:

- согласованную информационную деятельность его собственников;
- создание оптимальной для работы производителей, распространителей и хранителей информационных продуктов среды, в которой происходит постоянное приращение объемов и повышение качества элементов доступной инфраструктуры, в которой поиск и приобретение необходимых информационных продуктов возможно осуществлять беспрепятственно на рыночной основе;
- повышение в обществе ценности качественной информационной продукции, ее востребованности и реальной возможности ликвидности.

Исходя из роста эффективности ИнфК по мере усложнения уровня экономического анализа, а также учитывая происходящие качественные изменения в характере разворачивающейся конкурентной борьбы «за выживание» на уровне мирового хозяйства в целом и национальных экономик в частности, мы

полагаем, что наибольшую роль в развитии экономики страны будет играть, безусловно, страновой (национальный) ИнфК.

Под национальным ИнфК, по мнению автора, следует понимать все создаваемые субъектами национальной экономики и отдельными ее гражданами на базе функционирующей в стране информационной инфраструктуры (а также доступных элементов мировой информационной инфраструктуры) информационные продукты, которые, способствуя росту полезности их пользователям, повышают уровень национальной конкурентоспособности.

На первый взгляд, может показаться, что в условиях глобализации, т.е. при наличии открытых национальных экономик и непрерывных и интенсивных общественных связей (обменов информацией), выделять национальные ИнфК как из индивидуальных, так и из общемирового и невозможно, и неправомерно, поскольку суммарная информация, потребляемая любым современным экономическим субъектом (от отдельных индивидов и фирм до национальных экономик в целом), поистине является частью общемировой, так как «все пользуются всем». Однако представляется, что в современных условиях с позиции и теории и практики, выделение понятия «национальный информационный капитал» становится все более оправданным, так как именно этот капитал превращается в один из важнейших стратегических ресурсов наций.

Объективная противоречивость национальных экономических и политических интересов, непрерывная (и нередко – резко обостряющаяся) конкурентная борьба между странами, все более откровенно агрессивные геополитические и геоэкономические устремления отдельных стран, невозможность возврата к прежним, достаточно защищенным от чужих влияний и воззрений, «закрытым» национальным экономикам, наконец, сам характер новых развивающихся в условиях глобализации ИТ – все это, по сути, объективно выдвигает национальные ИнфК не только на роль важнейших ресурсов национальной экономики, но и на роль главных элементов национального богатства [72].

Данная точка зрения связана с тем, что именно эти капиталы становятся объективно призванными обеспечивать своим странам преобладающую часть экономического роста, как путем мобилизации внутренних ресурсов, так и, по возможности, за счет успешного использования ИТ в конкурентной борьбе на внешних рынках за товарные ниши и за место в современной системе мирового порядка [22, с. 219, 220, 332].

Следует отметить, что традиционно в мировой практике под национальным богатством понимался (и понимается до сих пор) «важнейший показатель экономического состояния страны, представляющий в денежном выражении

совокупность благ, созданных и накопленных обществом за все время его производственной деятельности» [20, с. 789]. К главным составным частям и движущим силам его относились: природные ресурсы, трудовой потенциал, аккумулированный капитал и накопленное имущество. Позже в структуре национального богатства стали также выделять и человеческий капитал¹.

С началом НТП к основному элементу национального богатства в наиболее общей форме стали относить и информацию. Так, по мнению ряда отечественных авторов, «богатство постиндустриального общества – это информация в широком смысле слова, соединяющая не только знания, технологии, глобальные системы телекоммуникаций, но и всю культурную среду, которая производит, реализует и обменивается информацией, материализует ее в конкретных образцах техники, искусства, потребительских благ и т.д. Эта культурная среда имеет тенденцию к расширению» [95]. Однако, несмотря на очевидную стратегическую важную роль, которую в современных условиях развития мирового хозяйства и отдельных национальных экономик начинает играть информация и ИнфК, например, специалистами Всемирного банка последний на сегодняшний день не включается в структуру национального богатства. Так, согласно разработанному ими методу оценки, который, однако, не является официальным руководством данной организации, а призван способствовать дискуссиям по вопросу измерения национального богатства, в его структуру входят: природный капитал; произведенный капитал (активы) и человеческий капитал (человеческие ресурсы).

Представляется, что в силу стратегически важных функций, которые должен выполнять национальный ИнфК его необходимо учитывать при оценке национального богатства любой страны. При этом в предлагаемой нами структуре национальных информационных капиталов стран, стремящихся производить сколько-нибудь самостоятельную внутреннюю и внешнюю политику, представляется оправданным и целесообразным выделять в качестве со-

¹ Необходимо отметить, что впервые в экономической теории к выделению в структуре национального богатства нематериальных благ обратился еще В. Петти: помимо стоимости земли, жилых домов, кораблей, движимого имущества, он выделил население с точки зрения его производительных свойств и искусности, которая не дается готовой от природы [90]. А. Смит также к важнейшему источнику богатства нации относил труд и, помимо его производительности, уделял большое внимание развитию творчества, хотя все-таки сравнивал человека только лишь с дорогой машиной [6]. В XIX в. А. Маршалл также доказывал, что производство богатства – это лишь средство поддержания жизни человека, удовлетворение его потребностей и развития его сил – физических, умственных и нравственных. Но сам человек – главное средство производства этого богатства, и он служит конечной целью богатства [75].

В России, после 1980 г. также стали появляться работы, посвященные «очеловеченной» трактовке национального богатства, пришло понимание того, что нематериальные формы должны также включаться в его состав. В частности, отечественные ученые стали выделять такие его элементы, как образовательный и профессионально-квалификационный потенциал [26, с. 18]; накопленные знания [110]; научный потенциал, достижения искусства, образовательный и культурный уровень населения, морально-этические характеристики развития общества [36] и т.д.

ставляющих такие три формы, как национальный научный, национальный духовный (моральный) и национальный информационный капитал «первичных потребностей» человека (рис. 3.3). Представляется, что первые две формы будут носить в плане прироста национальной конкурентоспособности принципиальное значение, в то время как третья будет являться своего рода константой и выполнять относительно равное для экономик, находящихся на разных уровнях экономического развития, значение.

Первая составляющая, на наш взгляд, включает в себя национальное «научное знание», совокупность национальных учреждений и материальных средств научного обслуживания, а также – национальные научные кадры.

В объективированном состоянии эта форма национального ИнфК представлена закрепляемыми на материальных носителях научными разработками, (дающими получение нового информационного продукта) полученными в данной стране и способными обеспечивать приращение для нее полезностей материального, социального или политического плана; материальной базой учреждений науки, образования, научных библиотек; а также людьми и организациями, обеспечивающими разработку, хранение и распространение данного знания и т.п. [72].

В институциональном состоянии рассматриваемая форма капитала выражается в патентах и ноу-хау, на новые ИТ, принадлежащих данной стране.

В инкорпорированном состоянии национальный научный ИнфК представляет собой взаимодействие его носителей и передатчиков с национальными потребителями научных знаний, обеспечивающее позитивные для данных потребителей и, следовательно, для страны в целом эффекты.

Другими словами, национальный научный ИнфК в условиях глобализации – это постоянно обновляемый, накапливаемый и ликвидный фонд результатов и продуктов национальных научных исследований повышенной внутри-национальной или мировой научной значимости, использование которых должно тщательно оберегаться до тех пор, пока их позитивные результаты не стали достаточно освоенными в собственной стране и которые должны передаваться за рубеж под жестким государственным контролем по наивозможно высоким монопольным ценам, соответствующим степени уникальности и востребованности научных продуктов аналогичных классов и уровней на мировых рынках [72].



Рис. 3.3. Предлагаемый вариант определения места информационного капитала в структуре национального богатства и выделения важнейших форм этого капитала

По нашему мнению, несмотря на то, что информация и научные знания в условиях постиндустриальной стадии развития и глобализации характеризуются как общественные блага, это не значит, что результаты научных исследований, полученные в тех или иных странах, неравноправно рассматривать в качестве составных элементов национальных ИнфК. Напротив, в условиях глобализации как никогда очевидным становятся тот факт, что результаты научных исследований далеко не сразу после их получения в данной стране и далеко не в полном объеме превращаются в общественное (общемировое) благо.

Как показывает опыт развитых стран именно продукты наиболее ценных научных исследований составляют в настоящее время важную часть современного национального богатства развитых стран, в результате чего, как подчеркивают специалисты, именно разработчики, а точнее – владельцы новых уникальных научных знаний (новых технологических принципов) «являются наиболее влиятельными субъектами мировой экономики», находящимися на вершине мировой «технологической пирамиды» и, поэтому, «полностью контролируемыми и самостоятельно формирующими рынки и направления реализации своего продукта. Его эффективность настолько высока, что он, как правило, практически не выпускается на открытые рынки, продаваясь и покупаясь преимущественно внутри соответствующих ТНК, в той или иной форме финансирующих или контролирующих исследования. Таким образом, рынки новых технологических принципов носят не просто управляемый, но по сути внутренний для крупных субъектов мировой экономики характер и контролируются ими не столько коммерчески, сколько наиболее жестко – организационно [22, с. 99–100].

О том, как в современных условиях тщательно и бережно страны следят за сохранением своего национального научного ИнфК, достаточно убедительно высказываются такие известные и уважаемые российские академики, как И.В. Мелихов и Ю.Д. Третьяков. «Фундаментальная наука, – как отмечают эти ученые, – некоторую часть новых знаний направляет непосредственно в печать, делая их всеобщим достоянием. Однако если изучаемое явление сулит значительную коммерческую выгоду, то новые знания о нем засекречиваются и в течение некоторого времени сохраняются государствами и фирмами как национальное достояние. По нашим оценкам, секретным становятся от 50 до 80 % информации, накапливаемой фундаментальной наукой. Прикладная наука, которая занимается изучением процессов в конкретных производствах, поступает также, но здесь секретной становится 90–95 % новой информации, а тайное становится явным через более длительное время. Каждая страна имеет собственный запас знаний, из которого общим становится только небольшая часть» [19].

Ю. Бобылов особо выделяет факт активизации внутри России деятельности иностранных разведок и конкурирующих с российскими предприятиями западных фирм, которые стремятся использовать в интересах западных стран не только ту научную информацию, которая публикуется в открытой печати, но и ту, которая является охраняемой государственной тайной. По мнению автора, овладение искусством промышленного шпионажа и внешнеэкономической разведывательной деятельности стало в условиях глобализации одним из важнейших способов участия развитых стран в конкурентной борьбе, причем, усилия частных фирм по проникновению в чужие ИнфК очень активно дополняются действиями государственных служб.

В свою очередь, духовный (моральный) национальный ИнфК – это часть национального ИнфК, которая представлена совокупностью национальных информационных продуктов; их производителей, хранителей и передатчиков, обеспечивающих сохранение и приумножение в данной стране национальной (страновой) идеологии, национального (странового) самосознания, преданности граждан национальным (страновым) духовным ценностям; материально-вещественной части информационной инфраструктуры, т.е. вся национальная «информационная цепочка», призванная поддерживать, обогащать и совершенствовать духовный и идеологический потенциал нации. Значимость этой формы национальных ИнфК в современных условиях может быть большей или меньшей с позиций экономических (и общественных) субъектов соответствующих стран в зависимости от того, насколько эти субъекты заинтересованы (или в состоянии) сохранять и защищать государственный суверенитет своей страны [72].

Под объективированным состоянием национального духовного ИнфК мы будем понимать «национальное знание» об особенностях национального характера, национальных традиций, национальное мировоззрение, представленное в таких «материальных носителях», как народные сказки, былины и предания, классическая отечественная литература, отечественные патриотические издания, источники, знакомящие с основами национальной религиозной культуры, а также людей и организаций, обеспечивающих хранение и распространение данного знания.

Институциональным состоянием данной формы капитала являются нормы и правила общественной морали и та часть официального законодательства, которая разрабатывается и используется для регулирования процесса развития общества, культуры и идеологии в данной стране.

Инкорпорированным состоянием национального морального ИнфК следует считать реально сформировавшуюся в стране степень желания и готовности граж-

дан сохранять и совершенствовать национальное (народное) самосознание, защищать существование народа данной страны в качестве одного из самобытных звеньев общемировой цивилизации, опираться на национальные моральные ценности в хозяйственной, политической и социальной жизнедеятельности.

Другими словами, национальный духовный ИнфК это – постоянно обновляемый, накапливаемый и ликвидный фонд национальных информационных продуктов духовного, морального и идеологического содержания повышенной внутринациональной значимости, назначением которых является формирование и поддержание наиболее высоких духовных и моральных качеств у населения данной страны, воспитание в людях любви и уважения к истории, традициям и духовным ценностям своей страны, потребности и готовности отстаивать ее интересы и защищать ее от различного рода агрессий.

Данная форма капитала целенаправленно разрушается в условиях глобализации с помощью внешних психологических воздействий, поскольку такие воздействия позволяют деморализовать население соответствующей страны, что облегчает нанесение ущерба национальной экономике.

По сути, национальный духовный ИнфК является в условиях глобализации главным резервом психологической защиты наций от непрерывно идущих извне информационных воздействий, включающих в себя нередко наряду с позитивными знаниями об окружающем мире, также информацию, направленную (прямо или косвенно) на разрушение национального самосознания, искажение содержания главных духовных ценностей, устоев общественной морали в данной стране.

В свою очередь, национальный ИнфК «первичных потребностей» человека представляет собой часть национального ИнфК, состав которой определяется совокупностью производителей, хранителей и передатчиков национальных информационных продуктов, получивших к настоящему моменту статус аксиом, необходимых для жизнедеятельности всего взрослого населения планеты, а также материально-вещественной частью информационной инфраструктуры.

По своему содержанию информационные продукты данной формы капитала представляют собой фактические «единые» для представителей различных наций сведения, передаваемые из поколения в поколение, которые дополняются крайне редко. Например: времена года, время суток, осадки, температурный режим, состояние материи и вещества, вкусовые проявления, цветовой спектр, нормы поведения (хорошо или плохо), запреты, чувства, желания и пр.

В объективированном состоянии эта форма национального ИнфК представлена закрепляемыми на материальных носителях сведениями о состоянии окружающего мира, использование которых является необходимым для безопасной

жизнедеятельности человека; элементами материально-вещественной инфраструктуры, позволяющими транслировать эти сведения; а также людьми и организациями, обеспечивающими их разработку, хранение и распространение.

В институциональном состоянии рассматриваемая форма капитала выражается в правилах и нормах поведения, а также той части официального законодательства, которая разрабатывается и используется в целях регулирования процесса развития общества.

Инкорпорированным состоянием национального ИнфК «первичных потребностей» человека следует считать взаимодействие его носителей и передатчиков с национальными потребителями соответствующих сведений, обеспечивающее позитивные для данных потребителей и, следовательно, для страны в целом эффекты.

Исходя из современных условий развития национальных экономик и международного сообщества в целом представляется, что все три предложенные формы национального ИнфК должны трактоваться в качестве основных составляющих информационного потенциала общества, определяющих «успех» страны в современной межстрановой конкурентной борьбе и, как следствие, ее место в структуре формирующегося миропорядка.

В данном случае, мы полностью согласны с мнением И.И. Ашмарина о том, что современное «общество функционирует в режиме постоянных изменений», в силу чего ему необходимо «огромное количество социально значимой информации, которая порождается не только и даже не столько социальными структурами, сколько индивидуальной активностью и индивидуальным знанием миллионов людей. В этой ситуации информационный капитал приобретает общественное значение» [12].

3.2. Роль национального информационного капитала в достижении целей государства – участника современной межстрановой конкурентной борьбы

Определение роли любой экономической категории в системе производственно-коммерческих отношений является ключевой задачей субъектов на всех уровнях экономического анализа. Очевидно, что она должна способствовать достижению поставленных целей, проявляться через выполняемые соответствующей категорией функции, коррелировать с затрачиваемыми ресурсами и получаемой полезностью. Важной в данном контексте является ограниченность «традиционных» факторов производства (при неограниченности факторов «информация» и «знания») при безграничности потребностей общественно-экономических систем.

В результате к понятию роли (в экономическом аспекте) следует подходить с позиции ожиданий оптимального использования имеющихся в наличии ресурсов. Таким образом, роль экономической категории, в наиболее общем плане, заключается в степени ее участия в достижении определенных целей в результате выполнения функций с максимальной эффективностью.

Рассматриваемая в рамках данного научного исследования экономическая категория была предложена в результате размышлений о сущности и особенностях современной межстрановой конкурентной борьбы. Стратегической целью ее ведения является преумножение национального богатства и иных полезностей, получаемых на уровне национальной экономики, при сохранении желательной степени национальной безопасности во всех сферах ее проявления (экономической, ресурсной, инновационной, научно-технической, информационной, энергетической, ядерной, политической, социальной, правовой, военной, культурной, экологической) в условиях интеграции страны в глобальную мировую экономику.

Соответственно, роль национального ИнфК в достижении обозначенной цели, по нашему мнению, должна состоять в формировании базиса национальной конкурентоспособности на основе «информационного фактора» и в последующем в повышении ее уровня за счет преумножения преимуществ и нивелирования угроз, порождаемых ИТ.

Столь высокая значимость национального ИнфК в условия ведения современной межстрановой конкурентной борьбы складывается из функций, которые он призван выполнять.

Следует отметить, что подходов к понятию «функция» достаточно много, поэтому ее содержание является многоаспектным (табл. 3.2).

Вместе с тем, говоря о некой функции объекта или субъекта, специалисты всегда подразумевают, что ее проявление возможно только в целостной, устойчивой и жизнеспособной системе. И в результате своей реализации она должна поддерживать и развивать соответствующие характеристики этой системы.

В дальнейших рассуждениях мы будем понимать под функциями национального ИнфК следствия его создания, использования, преумножения и сохранения на уровне национальной экономики, имеющие огромное значение в достижении целей государства, участвующего в современной межстрановой конкурентной борьбе. При этом все возможные функции рассматриваемой экономической категории мы считаем необходимым классифицировать по двум критериям: по характеру получаемого результата – на явные и латентные (скрытые); и по объекту выполнения – на частные (присущие только конкретной форме национального ИнфК) и общие (характерные для всех его форм) (табл. 3.3).

Трактовки понятия «функция»

Автор	Содержание понятия	Источник
Э. Дюркгейм	Это – объективная связь между явлением и определенным состоянием общества как целого	Самоубийство, 1897. Элементарные формы религиозной жизни: тотемическая система в Австралии, 1912
Б.К. Малиновский	Это – роль, которую соц. явления играют в целостной системе культуры, и способ, каким они согласуются друг с другом	The Scientific Theory of Culture, 1944
Р. Мертон	Это: 1) общественное поручение, возложенное на конкретного исполнителя; 2) специализированный род занятий, являющийся для индивида постоянной деятельностью; 3) зависимость переменной от другой переменной; 4) системообразующий принцип связи структурных элементов, выражающий взаимозависимость и взаимосогласованность частей внутри системы; 5) объективное следствие, благоприятное для адаптации и интеграции системы независимо от субъективных намерений, вкладываемых в действие «актерами»	Явные и латентные функции, 1996
А.А. Грицанов	Это: 1) деятельность, роль объекта в рамках некоторой системы, которой он принадлежит; 2) вид связи между объектами, когда изменение одного из них влечет изменение другого	Новейший философский словарь, 1998
А. Ивин, А. Никифорович	Это – соответствие между переменными величинами, в результате которого каждому значению аргумента сопоставляется одно-единственное значение зависимой переменной.	Словарь по логике, 1998
Д. Жюлиа	Это – комплекс операций, посредством которых проявляет себя органическая, физическая и социальная жизнь	Философский словарь, 2000
В.И. Зорин		«Евразийская мудрость от А до Я», толковый словарь, 2002
С.А. Лебедев	Это – роль, которую выполняют различные структуры и процессы в поддержании целостности и устойчивости тех систем, частями которых они являются	Философия науки: Словарь основных терминов, 2004
В.Н. Савченко, В.П. Смагин	Это: 1) деятельность, обязанность, работа; внешнее проявление свойств какого-либо объекта в системе отношений; 2) (в математике) зависимая переменная величина	Начала современного естествознания: тезаурус, 2006
С.И. Некрасов, Н.А. Некрасова	Это – внешнее проявление свойств каких-либо элементов или частей в рамках определенной системы.	Философия науки и техники, 2010 г.

Примечание: таблица составлена на основе обобщения информации источников [116; 117].

Следует отметить, что функции национального ИнфК предложены нами исходя из выделенных в разделе 1.3 данного исследования преимуществ и угроз, связанных с использованием ИТ. Безусловно, они все очень важны. Тем не менее мы полагаем, что среди всей их совокупности следует выделить своего рода базовые, определяющие общую направленность использования той или иной формы национального ИнфК.

В частности, в первой группе ведущей, на наш взгляд, является явная функция ускорения инновационного прогресса, стимулирования роста наукоемкости экономики и общества.

Принципиальное значение в современных условиях развития национальных экономик приобретает не столько сам факт наличия в стране неких сравнительных или конкурентных преимуществ, сколько способность к их приумножению и совершенствованию в максимально короткие сроки. В силу того что информация по своей сути является «общемировым» ресурсом, гипотетически использовать ее может каждый, и здесь огромную роль играет время: кому первому удастся найти и грамотно использовать новую информацию, тот и оказывается победителем.

Таблица 3.3

Функции национального ИнфК

Формы капитала	Виды функций	Явные	Латентные
Научный	Частные	Преумножение, освоение и сохранение научного знания (как отечественного, так и зарубежного производства) в собственной стране в наивозможно длительные сроки	
		Стимулирование роста наукоемкости экономики и общества, ускорение инновационного прогресса: повышение уровня инновационности как непосредственно производственных процессов, так и конечной продукции	Обогащение содержания ЧК и ИнтК, как стратегически важных в условиях постиндустриальной экономики и формирования экономики знаний
		Снижение производственных, управленческих, временных затрат на выполнение «стандартных операций» в результате замещения фактора «труд» фактором «капитал»: вытеснение автоматизированными способами работы ручного труда	Повышение уровня грамотности населения страны за счет расширения возможностей постоянного самообразования
			Рост производительности труда и факторов производства
			Повышение гибкости производственных процессов
		Расширение возможностей доступа в глобальную сеть	Расширение возможностей творческой самореализации человека
		Снижение производственных и транзакционных издержек в результате	

Формы капитала	Виды функций	Явные	Латентные
		вую экономику: стимулирование процессов создания виртуальных пространств; создание условий для появления и развития виртуальных компаний; расширение возможностей использования аутсорсинга; стимулирование развития дистанционных трудовых отношений и др.	участия в процессах электронной торговли, осуществления электронных контактов в финансовой и банковской сфере и пр.
			Снижение безработицы
			Расширение ассортимента и номенклатуры доступных для потребителей товаров и услуг, производимых и продаваемых «на расстоянии»
			Создание условий для общения, обмена мнениями, оперативного поиска необходимой информации; формирование демократического общества
Духовный (моральный)		Сохранение обогащение и поддержка духовного и идеологического потенциалов нации, ее культуры, традиций, нравственных устоев, жизненных ценностей	Формирование личности с богатым духовно-нравственным миром, корректировка «потребительского» поведения человека, общественного мнения
			Активизация гражданских инициатив
«Первичных потребностей» человека		Повышение общего уровня (степени) информированности граждан страны о среде их жизнедеятельности в результате увеличения возможностей доступа к большому количеству баз данных	Снятие неопределенности о состоянии окружающей среды и создание условий для прогнозирования
		Развитие индустрии развлечений	Корректировка восприятия окружающего мира среди пользователей ИТ, изменение «моделей» их поведения, формирование структуры спроса на товары и услуги разработчиками и держателями ведущих информационных продуктов
Национальный ИнфК во всех формах своего проявления	Общие	Формирование информационного общества, в котором высокую ценность имеют информационные продукты образовательного, профессионального, научного, идеологического и культурного характера, а их использованию, преумножению и сохранению уделяется первостепенное внимание на государственном уровне	Формирование информационного фона жизнедеятельности людей (не только граждан данной страны), упрощение производственно-бытовых процессов, в которых они принимают участие
			Приумножение экономического, научного и духовного потенциала данной страны
		Приращение прибыли субъектов, использующих ИТ, на	Обогащение национального богатства за счет продуктов научного, духовно-

Формы капитала	Виды функций	Явные	Латентные
		всех уровнях экономического анализа	го содержания, а также расширения объемов полезной и необходимой для обеспечения безопасной жизнедеятельности человека информации
		Обеспечение информационной базой всех сфер человеческой жизнедеятельности	Стимулирование развития производственной сферы (производство материальных товаров информационной индустрии) и сферы услуг (в первую очередь, СМИ)
		Усиление конкурентных преимуществ субъектов на микро- и макроуровнях экономического анализа	Повышение степени открытости национальной экономики, активизация ее ВЭС
		Защитная функция	
		Сохранение, преумножение и защита научного и культурного потенциала страны, ее ЧК	Предотвращение угрозы втягивания страны в информационно-экономическую конкурентную борьбу, сведение к минимуму ее последствий

То же касается и знаний, за которым развитые страны активно «охотятся» и используют в целях повышения собственной конкурентоспособности. В результате постоянной гонки за данным ресурсом, рост наукоемкости экономики и общества, уровня их инновационности стал ускоренным и самоподдерживающимся. Использование одних информационных продуктов и соответствующих технологий, упрощающих производственные процессы в стране, позволяющих создавать новые продукты, нивелирующих понятия времени и пространства, стимулирует процесс постоянного поиска еще более свежих информационных продуктов. Как следствие этого, инновации «сегодняшнего дня» дают уникальную возможность не только получения монопольной ренты от их реализации в течение какого-то промежутка времени (зачастую достаточно короткого), но и порождения новых инноваций в минимальные сроки и в больших объемах. Если этот процесс будет грамотно организован, будут созданы все необходимые условия и соответствующая инфраструктура, то приращение прибыли у всех субъектов экономического анализа и обогащение национального богатства страны станет гарантированным, непрерывным и неограниченным. В противном случае, единожды созданная удачная инновация (которая может привести к временной монополии и получению сверхприбылей в течение некоторого периода и, соответственно, «расхолодить» производителей) без дальнейших научных исследований, создания последующих нововведений в максимально короткие сроки со временем может отрицательно сказаться на качестве

ЧК и ИнтК, привести к экономическому спаду и вместо развития информационного постиндустриального общества подтолкнуть к возврату на уровень индустриализации.

Базовой функцией духовного национального ИнфК мы считаем явную функцию сохранения, обогащения и поддержки духовного и идеологического потенциалов нации, играющих стратегически важную роль при сохранении государственного суверенитета в условиях глобализации мировой экономики.

Фактически, о повышенной ценности моральных составляющих национального ИнфК люди знают с давних времен. Их особую значимость люди с очевидностью ощущают в периоды наиболее тяжелых общенациональных испытаний: крупных стихийных бедствий, вторжений иностранных войск на территорию страны и т.п. Именно в процессе таких испытаний, требующих наивысших напряжений сил отдельных людей или общества в целом, с наибольшей очевидностью обнаруживается, что для того, чтобы выстоять и победить, важны не только надежные материальные средства защиты (или нападения), но и моральный духовный потенциал участников противостояния, причем роль «морального фактора» может оказаться даже более значимой, чем роль технических средств. Формирование этого морального фактора и обеспечивается как раз национальным духовным ИнфК. Соответственно, чем больше его «запасы» и чем выше «качество», тем больше гарантий, что вложения в эту часть национального богатства оправдывает себя, т.е. обеспечат приращение традиционных экономических и высших, стратегически важных, полезностей для данного общества в экстремальных, «проверочных на прочность», ситуациях страновых противостояний [72].

В свою очередь ведущей функцией национального ИнфК «первичных потребностей» человека мы считаем снятие неопределенности о состоянии окружающей среды и создание условий для прогнозирования, которую мы отнесли к числу латентных. В явной форме данная разновидность национального ИнфК в процессе своего функционирования способствует повышению общего уровня информированности людей. Начиная с момента своего появления на свет, они постоянно учатся, получая необходимую для себя информацию от родителей, учителей, друзей, знакомых, из книг, с экрана телевизора и т.д. Эта информация заполняет собой все пространство вокруг них и дает возможность принимать моментальные решения, в большинстве случаев правильные, не задумываясь о модели «что, если». Мы думаем, что в данном случае не будет ошибочным утверждение о том, что в конечном итоге эта информация вырабатывает у человека сигнальные условные рефлексы.

Вместе с тем, следует понимать, что, постоянно находясь в информационном пространстве, далеко не каждый ожидает, что получаемая им в каждодневном режиме информация может стать конкурентным преимуществом в будущем периоде. И, здесь как раз и появляется названная нами латентная функция национального ИнфК «первичных потребностей» человека. Латентной она является потому, что ее результаты объективно осознаются далеко не всеми людьми и, кроме того, далеко не каждый умеет правильно работать с доступной в настоящий момент информацией на перспективу.

В силу того что будущее всегда неопределенно и человек постоянно сталкивается с проблемой принципиальной неполноты знаний о нем, для принятия адекватных и грамотных решений на будущий период он должен уметь выбирать из общей массы доступной информации актуальную, ясную, точную, позволяющую усиливать свои преимущества и нивелировать недостатки с учетом возможных изменений. Считается, что «чем неопределеннее будущее и чем адекватнее принимаемые решения, тем ценнее ИнфК» [66].

В экономической теории принято считать, что информация представляет собой редкое благо. Однако, мы полагаем, что это не универсальная характеристика данного фактора производства. Не корректно в условиях становления информационной экономики, формирования информационного общества, когда информация производится в огромных количествах в режиме non-stop, говорить о том, что данный ресурс в целом является редким или, как говорят, характеризуя «традиционные» факторы производства, ограниченным. На наш взгляд, действительно редкой будет являться специальная информация, необходимая в конкретный момент времени для принятия конкретного решения.

Кроме того, не следует забывать о том, что сама по себе информация ценности как таковой не представляет. Ее эффективность напрямую будет зависеть от способностей человека к восприятию, пониманию, оценке ее смыслового содержания, построения некой смысловой модели в своем сознании. Можно бесконечно долго и в огромных объемах предоставлять информацию, однако это не означает, что она для конкретного индивида станет полной. Специалисты в принципе говорят о том, что «полная информация – это иллюзия» [144, с. 215].

Таким образом, мы приходим к тому, что реализация рассматриваемой латентной функции в принципе возможна всегда, однако ее эффективность будет зависеть от способностей и ожиданий человека. Ее результатом будет расширение диапазона доступных и сокращение упущенных возможностей. И здесь появляется еще один нюанс между двумя рассматриваемыми функциями национального ИнфК «первичных потребностей» человека (явной и латентной) (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**Ключевые отличия явной и латентной функций национального ИнфК
«первичных потребностей» человека, связанных с получением информации**

Характеристики	Явная функция	Латентная функция
Содержание	Повышение общего уровня (степени) информированности граждан страны о среде их жизнедеятельности в результате увеличения возможностей доступа к большому количеству баз данных	Снятие неопределенности о состоянии окружающей среды и создание условий для прогнозирования
Цели Общие	Расширение диапазона доступных и сокращение упущенных возможностей	
Частные	Повышение уровня информированности для принятия каждодневных решений, выработка сигнальных условных рефлексов	Повышение уровня информированности для принятия решений на перспективу, создание конкурентных преимуществ в будущем
Ограничения по «пользователям»	Нет ограничений	Востребована, в основном, среди взрослого населения, заинтересованного в снятии неопределенности будущего периода и способного работать с доступной в настоящий момент информацией на перспективу
Получаемая информация	Неограниченный ресурс	Редкое благо
Издержки по получению информации	Минимальные, представленные имеющими тенденцию к снижению временными затратами на поиск и уточнение информации	Более высокие. Поиск информации идет до тех пор пока ожидаемые предельные выгоды будут выше предельных затрат

Дело в том, что на поиск необходимой информации нужно время, в течение которого будет происходить откладывание действия. Возможно также, что за получение некой уникальной, специфической информации человеку придется заплатить.

В случае реализации явной функции процесс получения информации будет связан с минимальными издержками, которые в основном будут выражаться в затраченном времени на получение или уточнение каких-либо данных. А учитывая современные скорости информатизации экономики и общества, повышения объемов и качества национального ИнфК, можно уверенно говорить о реальной тенденции снижения данного вида затрат.

Реализация же латентной функции будет сопряжена с более высокими издержками: это зачастую и более длительный период времени и, возможно, значимые материальные затраты. Однако считается, что последние будут не бесконечными: человек будет собирать «дополнительную информацию лишь до

тех пор, пока ожидаемые предельные выгоды будут выше предельных затрат» [144, с. 216].

Таким образом, обобщая вышесказанное, следует подчеркнуть, что, несмотря на «частный характер» или «сегментированную направленность» обозначенных выше функций различных форм национального ИнфК, каждая из них является значимой, поскольку позволяет разрешать объективные проблемы (возникающие в ходе становления и развития информационного общества), чье наличие негативно сказывается на уровне национальной конкурентоспособности.

Среди общих функций рассматриваемого капитала к числу особо важных в условиях глобализации мы считаем необходимым отнести защитную функцию, проявляющуюся как в явной, так и в латентной формах. Данная функция выражается в сохранении, преумножении и защите научного и культурного потенциала страны, ее ЧК, предотвращении угрозы втягивания страны в информационно-экономическую конкурентную борьбу, сведении к минимуму ее последствий.

По нашему мнению, реализация данной функции национального ИнфК становится возможной только в случае проведения со стороны государства целого ряда мероприятий, направленных на сохранение всех его форм. Исходя из метода организации и проведения соответствующих мероприятий, мы предлагаем разбить их на две группы: активное и пассивное сохранение национального ИнфК. Примеры соответствующих мероприятий для современной России представлены в табл. 3.5.

Кроме того, возможность выполнения рассматриваемой функции зависит от соблюдения ряда условий. Во-первых, необходимо наличие в национальной экономике определенного критического «задела» научных знаний и духовных ценностей (значительных объемов и высокого качества), без чего рассчитывать на выполнение данным капиталом эффективной защитной функции вообще не представляется возможным.

Таблица 3.5

Активные и пассивные способы сохранения национального ИнфК России

Формы капитала	Активные способы	Пассивные способы
Научный	Создание условий большей востребованности национального научного капитала в собственной стране (на основе качественных структурных сдвигов в российской экономике в пользу наукоемких отраслей)	Административные меры по снижению безвозмездной утечки элементов капитала и по обеспечению более качественной защиты принципиально новых научных результатов, достигнутых отечественной наукой, в соответствии с нормами и правилами защиты, применяемыми в мировой практи-

Формы капитала	Активные способы	Пассивные способы
		ке, в первую очередь развитыми странами по отношению к их научным результатам
	Реальное обеспечение улучшения экономического и морального стимулирования научных кадров	Повышение уровня наукоемкости экономики и общества за счет инновационной продукции зарубежного производства
	Разработка правовых норм защиты интеллектуальной собственности	
	Совершенствование информационной инфраструктуры в целом и, в первую очередь, ее научной составляющей	
	Рост государственной поддержки фундаментальной науки и НИОКР	
	Развитие системы венчурного финансирования	
	Постоянный мониторинг за производимыми в мире новыми научными знаниями, разработка мер по активному привлечению в страну их генераторов	
Духовный (моральный)	Радикальное изменение кадровой политики в сфере школьного образования с тем, чтобы уже на начальных этапах формирования личности российских граждан процесс воспитания и просвещения обеспечивался не самыми низкооплачиваемыми и социально незащищенными кадрами, а лучшими выпускниками педагогических вузов страны, проходящих систему жесткого конкурсного отбора	Корректировка школьной программы с увеличением часов, выделяемых на культуру речи, основы государственного устройства, духовно-нравственного развития
	Расширение возможностей доступа всех слоев населения (в первую очередь, подрастающего поколения) к лучшим образцам отечественной и мировой культуры, искусства и литературы	Организация и проведение мероприятий, направленных на сохранение и возрождение исконно русских традиций. Организация общенациональных праздников с привлечением к ним молодежи
	Активизация деятельности по пропаганде российских страновых духовных ценностей за пределами России	
«Первичных потребностей» человека	Постоянный мониторинг доступной в «сетях» для граждан страны информации, блокирование сайтов, чье содержимое может нанести урон личностному развитию. Работы по повышению качества, достоверности выкладываемой в сетях информации	Обеспечение максимальной изоляции населения страны от негативных психологических воздействий на их сознание
	Активное развитие информационной инфраструктуры с целью упрощения процессов поиска необходимой информации, обмена ею	

Мы полагаем, что минимально необходимый уровень этого задела достигается тогда, когда граждане страны начинают осознавать, что нельзя в своем развитии (и развитии своих детей) делать ставку на использование исключительно капитала «первичных потребностей», когда у них возникает непреодолимое желание к дальнейшему росту.

Раз познав некую истину, можно собирать информацию об изменении ее характеристик, но она не должна заполнять собой все информационное пространство вокруг человека. Недопустима ситуация, когда человек изо дня в день «эксплуатирует» одни и те же информационные источники с единственной целью удовлетворения своих врожденных и «простых» приобретенных потребностей: биологических, материальных, потребностей в отдыхе.

На процесс становления полноценной личности должны влиять все три формы ИнфК, однако их воздействие должно быть своевременным и сбалансированным (рис. 3.4).

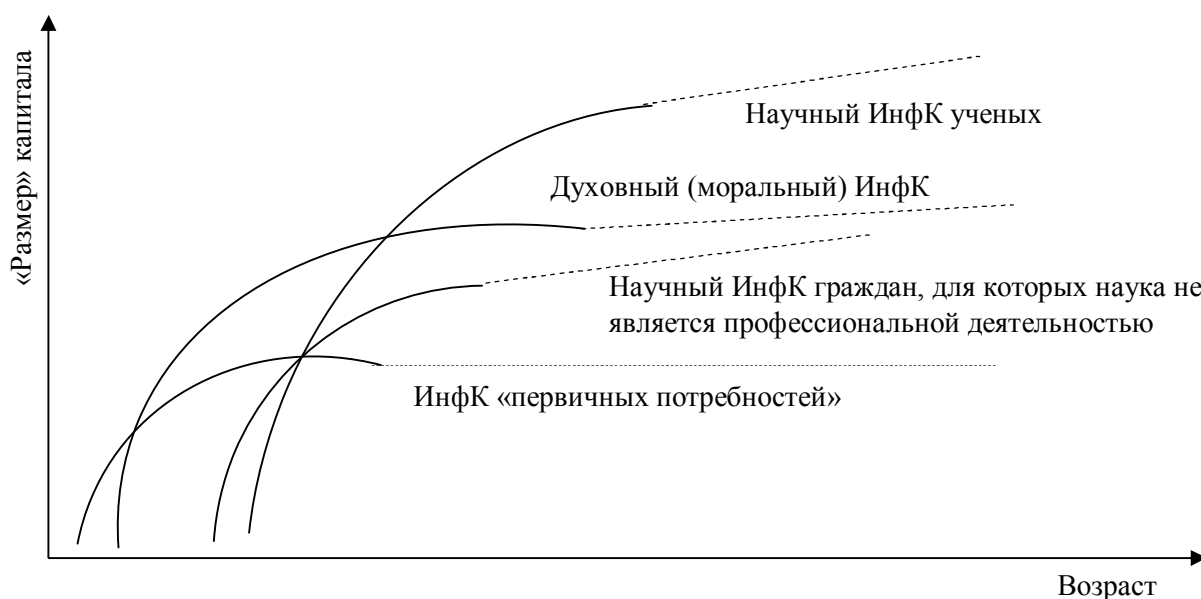


Рис. 3.4. Сочетание научного, духовного и ИнфК «первичных потребностей» человека в процессе становления полноценной личности

Первым в жизни любого человека начинает формироваться ИнфК его «первичных потребностей», удовлетворяя которые он снимает для себя ситуацию неопределенности по всей возможной в его жизни совокупности вопросов. Если рост данной формы ИнфК будет ограниченным и у человека появится чувство неудовлетворенности, то эта депривация¹ и зачастую сопровож-

¹ Депривация — сенсорная недостаточность или недогрузка системы анализаторов, наблюдаемая у человека в условиях изоляции или при нарушении работы основных органов чувств [117].

дающая ее фрустрация¹ могут привести к изменению модели восприятия человеком окружающего мира, психическим отклонениям в его развитии.

Несмотря на то, что человек должен находиться в процессе познания постоянно, поскольку его мозг не может полноценно функционировать в ситуации информационного вакуума, мы полагаем, что значительный объем данной формы ИнфК должен быть достигнут в первой трети его жизни. В последующие годы он должен лишь обогащаться. Задача государства (и общества) в данном случае должна заключаться в создании условий, позволяющих тонко и грамотно способствовать удовлетворению насущных потребностей человека. Еще только формирующаяся личность должна получать беспрепятственный доступ практически ко всей интересующей ее информации (в том числе и к сетевым играм, которые занимают одно из первых мест в рейтинге самых желанных способов отдыха), однако эта информация должна быть представлена в формате, сводящем к минимуму возможные негативные влияния на потребляющего ее человека.

Осознание вторичного характера рассматриваемой формы ИнфК приходит к человеку позже, в результате накопления в достаточном объеме его духовного (морального) ИнфК, который начинает формироваться параллельно с ИнфК «первичных потребностей», однако в определенный момент времени должен перекрыть его и в значительно большей степени повлиять на личностное развитие.

В свою очередь, научный ИнфК, изначально представленный новыми непосредственно для конкретного человека знаниями (знаниями субъективного характера), начинает формироваться последним и, если по роду профессиональной деятельности человек не выбирает путь ученого, то размер данной формы ИнфК должен быть сопоставимым с моральной составляющей при значительном перевесе над «первичными потребностями». Если же человек серьезно начинает заниматься наукой, то соответствующая составляющая его ИнфК будет наибольшей.

Мы полагаем, что накопленный к определенному возрасту критический «задел» духовных и научных знаний, должен вытягивать человека из ситуации постоянного удовлетворения врожденных и «простых» приобретенных потребностей. В ситуации полной свободы и огромного массива доступных информационных продуктов именно духовность и накопленные научные знания, определяющие мировосприятие человека, должны стать базисом защитной

¹ Фрустрация – сложное психическое состояние, возникающее в результате переживания по поводу невозможности достижения намеченных целей и удовлетворения влечений, крушения планов и надежд [80].

функции ИнфК и не позволять человеку «заглатывать» абсолютно всю предлагаемую посредством ИТ информацию, не отдавая себе отчет в ее ценности. Особенно важным это является для подрастающего поколения, которое будет определять будущее страны, уровень ее конкурентоспособности фактически в среднесрочной перспективе.

Таким образом, объем ИнфК «первичных потребностей» человека на уровне государства по сравнению с объемом научного и духовного ИнфК должен оставаться наименьшим. В противном случае, вполне обоснованно можно говорить не о защитной функции национального ИнфК, а о его дисфункции, когда страна пойдет по пути регресса.

Ко второму обязательному условию выполнения защитной функции национального ИнфК мы отнесли наличие у данной национальной экономики ресурсов (финансовых, интеллектуальных и технических), достаточных для того, чтобы мобилизовать необходимые средства и усилия на поддержание, развитие и совершенствование национального научного и духовного капиталов в целях решения задач конкурентной борьбы.

В свою очередь, третьим условием является наличие у государства данной страны воли и способности разработать достаточно действенный внутринациональный механизм, обеспечивающий возможность эффективного использования национального научного, духовного капиталов и капитала «первичных потребностей» человека в интересах нации до тех пор и в тех объемах, пока это оправдывается ее стратегическими и экономическими интересами.

Без выполнения данных условий перспективы и тенденции развития для большинства стран таковы, что они на условиях весьма далеких от справедливых с большей или меньшей скоростью будут преобразовываться в периферийные подконтрольные территории нескольких ведущих стран – систем (в качестве их сырьевых придатков или полуколоний).

Важным в данном контексте является сопоставление между собой явных и латентных функций национального ИнфК, практика восприятия их роли. В частности, события последних лет свидетельствуют о том, что в целях формирования полноценного информационного общества на стадии развернувшейся еще с середины XX в. информатизации экономик стран мира, страны которые только интегрируются в соответствующие процессы (своего рода догоняющее развитие), акцентируют свое внимание на реализации явных функций, отдавая латентным подчиненную роль. Между тем страны – «информационные лидеры» не только ставят на одну чашу весов обе группы функций национального ИнфК, но и, понимая «скрытый характер» латентных функций при их значи-

мых объективных последствия, в целях развития и углубления собственных конкурентных преимуществ, активно используют их, отдавая первостепенное значение их «страновой направленности».

В рамках данного исследования речь уже шла о том, что в силу специфической природы информации, выражающейся в ее неисчерпаемости и доступности для пользователей из любых стран (при условии наличия в стране минимально необходимой информационной инфраструктуры), границ для эффективной реализации функций национального ИнфК не существует. В связи с этим страны с высоким качеством данной формы капитала, уже сформировавшие у себя информационное общество, расширяют свое влияние в мире путем использования его функций (в первую очередь латентных) в экономиках других, зачастую развивающихся государств.

В частности, национальные информационные продукты, а также национальные научные кадры, как генераторы научной информации, уже достаточно давно ставшие объектами интенсивного обмена между странами, зачастую просто присваиваются развитыми государствами «не только на принципе экономической возмездности, но и безвозмездно, в форме интеллектуальной ренты. То, что разработано наукой вне развитых стран, тщательно ими анализируется и в случае целесообразности получает экономическую реализацию, зачастую без каких-либо компенсаций стране – источнику идеи. Этому способствует неотработанность и неоднозначность правовых норм по данному вопросу в разных странах» [68].

Что касается национальных ИнфК «морального назначения», то в условиях глобализации население многих стран (особенно с отсталой и неразвитой экономикой) со все большей очевидностью ощущает на себе стремление стран-лидеров насаждать им свои духовные культурные ценности за счет вытеснения и ослабления национальных культур, разрушения национального самосознания людей. Особенно преуспели в этой своей «миссионерской деятельности» США, которые смогли чрезвычайно расширить возможности экспорта своего образа жизни с помощью разнообразных эффективных средств информационного воздействия [28]. «Американизация» национальных культур все больше вытесняет из национального культурного и духовного пространства традиционные духовные ценности, основы нравственности, особые черты национального характера. И происходит это тем быстрее и масштабнее, чем значительнее экономическое отставание страны, чем зависимее от стран-лидеров проводимая ею внешняя и внутренняя политика.

В данном контексте не будет являться исключением и национальный ИнфК «первичных потребностей» человека. В случае если его качественному развитию на уровне отдельно взятого государства не было уделено достаточное внимание, если он не сбалансирован (его объем превышает объемы национального научного и духовного ИнфК), то именно он «распахивает двери» для активного вмешательства иностранцев в ход национального развития путем проведения активных психологических воздействий на сознание граждан конкретного государства разработчиками ИТ.

В связи с вышесказанным представляется, что для того чтобы не растрачивать без должных компенсаций национальный научный капитал на обогащение чужих экономик и не допускать прямого разрушения национальных моральных ценностей, страны должны проводить продуманную государственную политику управления национальной научной и духовной сферой, осуществлять постоянный и жесткий контроль за реализацией этой политики, исходя в первую очередь из стратегических национальных интересов, а не интересов мирового сообщества или – пролетарского интернационализма (как это было в СССР в период недавнего социалистического прошлого). При этом государства, «теряющие» свой ИнфК, должны уделять особое внимание формированию и поддержанию достаточно эффективной информационной среды в своих странах, т.е. обеспечивать не только развитие национальных ИнфК, но и необходимую степень доступности важнейших информационных продуктов для собственного населения и необходимую степень обязательного использования отдельных элементов этих капиталов, так как от этого зависят теперь во все большей мере реальные возможности сохранения жизнеспособности соответствующих стран как достаточно самостоятельных государств.

Обобщая все изложенное в настоящей главе, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, наряду с ЧК и ИнтК в структуре богатства развитых стран мира также следует учитывать и ИнфК, главными элементами которого являются информационные продукты, люди – производители, распространители и хранители этих продуктов, материально-вещественная часть информационной инфраструктуры.

На макроэкономическом уровне анализа данный капитал будет принимать форму национального ИнфК и распадаться на три ключевых составляющих: национальный научный, национальный духовный (моральный) и национальный информационный капитал «первичных потребностей» человека. Первые две формы будут носить в плане прироста национальной конкурентоспо-

способности принципиальное значение, в то время как третья будет являться своего рода константой и выполнять относительно равное для экономик, находящихся на разных уровнях экономического развития, значение.

Во-вторых, для того чтобы национальный ИнфК смог справиться с возложенной на него ролью, заключающейся в формировании базиса национальной конкурентоспособности на основе «информационного фактора» и в последующем в повышении ее уровня за счет преумножения преимуществ и нивелирования угроз, порождаемых информационными технологиями, все три его формы должны эффективно выполнять все свои функции, как явные, так и латентные.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В связи с особо важной ролью и функциями в экономике и обществе конкуренция на различных ее уровнях, в различных формах и видах издавна является объектом исследований экономистов. Те или иные аспекты, связанные с конкуренцией, рассматриваются практически всеми экономическими школами, начиная от меркантилистов до ведущих представителей современного неоинституционального направления.

При этом накопленное творческое наследие ведущих школ и направлений экономической мысли свидетельствует о превалировании в области их изучения микроуровня экономики, в то время как явное усиление интереса экономистов к изучению конкуренции на макроуровне анализа начинается только со второй половины XX в. (хотя, конечно же, следует оговориться, что сам этот уровень появился достаточно давно – еще в XIV в. в рамках становления школы меркантилизма).

К настоящему моменту из двух возможных видов макроконкуренции: конкуренции в рамках отдельной национальной экономики и межстрановой конкурентной борьбы, последняя остается исследованной в несколько меньшей мере и требует углубления теоретических взглядов в связи с изменением многих социально-экономических процессов в мире.

В частности, начавшаяся еще в конце XX в. глобализация, внесла существенные коррективы в понимание сути макроэкономического конкурентного преимущества, процессов его создания и эффективного использования за счет повышения значимости использования фактора «информация». С одной стороны, глобализация и информатизация на практике подтвердили правильность ряда теорий мирового порядка, предложенных в рамках геополитического и геоэкономического подходов к изучению закономерностей распределения и перераспределения сфер влияния различных государств в многомерном мировом пространстве. А, с другой стороны, они явно усилили позиции стран – разработчиков информационных технологий в сложившихся к настоящему моменту центрах влияния в мировой экономике.

Между тем принятые сегодня методы оценки места и роли страны в структуре мирового порядка, основывающиеся на анализе целого комплекса объективных показателей и соответствующих межстрановых сопоставлений: методики оценки уровня национальной конкурентоспособности, предложенные во второй трети XX в. специалистами таких международных структур, как Всемирный Экономический Форум (ВЭФ) и Институт Развития менеджмента (IMD), не позволя-

ют увидеть главное – полярность мирового пространства. Безоговорочное лидерство США в современном геоэкономическом пространстве нивелируется целой совокупностью включаемых в анализ макроэкономических показателей, в которых непосредственно информации уделено минимальное внимание.

Специалисты, оценивающие уровень конкурентоспособности стран, в настоящее время, по сути, занимаются анализом конечного результата работы фактора «информация» и технологий, связанных с ней, по различным направлениям (в области образования, состояния конкурентной среды и условий спроса, в области технологической готовности, работы по созданию инноваций и др.), не вдаваясь в подробности того, что данные направления фактически «пропитаны» ими. Другими словами, они оценивают «следствие», не занимаясь поиском «причины». Критиковать данную ситуацию было бы неправильным, поскольку работа аналитиков и заключается в констатации имеющихся фактов, а не поиске причин, повлекших их. Чего нельзя сказать непосредственно о теоретической сфере. Наверное, уже пора признать, что в современной экономике функции, которые могут и должны выполнять информация и информационные технологии, не ограничены чисто технической стороной и имеют первостепенное значение в плане формирования конкурентоспособности на всех уровнях экономического анализа.

Именно информационные технологии дают сегодня возможность:

- использования огромных массивов данных в режиме реального времени;
- приращения знаний, повышения квалификации в режиме он-лайн;
- получения (оказания) огромного массива услуг дистанционно;
- расширения творчества за счет замены бумажных процессов электронными и высвобождения времени для обдумывания;
- повышения гибкости производственных процессов, ускорения роста их производительности за счет снижения производственных, управленческих затрат и затрат времени (развитие виртуальных корпораций, вхождение в сетевую экономику);
- снижения транспортных издержек и связанных с ними загрязнений окружающей среды;
- приращения прибыли как за счет снижения издержек производства и роста производительности труда и, соответственно, эффекта масштаба, так и за счет ограниченного выпуска инновационной продукции.

При этом самым важным, на наш взгляд, преимуществом является возможность разработчикам информационных технологий оказывать влияние на потребителей соответствующей продукции. Речь идет как о простых «технических» характеристиках потребителей (их производительность труда, квалифи-

кация, гибкость и восприимчивость, мобильность и др.), так и о возможности корректировать их сознание. Данный вид преимуществ особую значимость получает на макро- и мегауровне проявления, а также весьма варьирует в зависимости от уровня социально-экономической зрелости национальной экономики, генерирующей и использующей соответствующие технологии.

Немаловажным, на наш взгляд, является то, что современные информационные технологии не только генерируют новые позитивные возможности в решении различных производственных и социальных проблем, но и создают новые угрозы, как для их непосредственных пользователей, так и для экономики и общества других стран (что, безусловно, негативно сказывается на конкурентоспособности соответствующих субъектов). В частности, активное использование (или, наоборот, недоучет) информационных технологий может иметь своим следствием:

- возникновение «цифрового неравенства»;
- появление и распространение компьютерной преступности, технических сбоев в действующих информационных системах общества;
- нанесение вреда психике человека, использование «доступной» информации личного характера во вред человеку;
- появление угрозы обеспечению конституционных прав и свобод гражданина на доступ к открытой информации, на использование данной информации в интересах осуществления не запрещенной законом деятельности; соблюдению демократических принципов и свободы слова;
- появление угрозы развязывания «кибервойны» и «сетевой» войны;
- появление угрозы потери для многих стран мира национальной экономической безопасности и культурной независимости в ходе межстрановой конкурентной борьбы.

Последняя угроза заслуживает наибольшего внимания, поскольку в силу своей технической и социально-экономической природы информационные технологии, способны оказывать разрушающее действие на состояние экономики и общества конкурирующей стороны. Если в случае развязывания традиционных военных конфликтов, основным средством навязывания противнику своей воли и установления контроля над его экономическими, техническими и прочими значимыми ресурсами является физическое уничтожение материальных объектов и значительной части его населения; то в случае использования соответствующих технологий подавление воли и способности противника к сопротивлению может обеспечиваться путем разрушений его информационных систем и, главное, путем воздействия на сознание людей, их отношение к происхо-

дящим и намечаемым против данных стран действиям, на информацию об окружающем мире.

Фактически, именно воздействие на сознание людей со стороны разработчиков информационных технологий, как следствие – угроза потери контроля государства над сознанием всего сообщества в целом, управление нацией «со стороны» представляют на сегодняшний день главный уровень стратегической опасности для любой национальной экономики, поскольку в данном случае становится возможным полное уничтожение любого национального хозяйства «руками» его собственного населения.

Столь значимые следствия использования (или недоучета) информации и технологий, связанных с ней, обуславливают необходимость более глубокого изучения природы данных факторов конкурентной борьбы.

Что касается теории, то к настоящему времени категория «информация» как одно из фундаментальных понятий в науке, и информационные процессы, происходящие в материальном мире, живой природе и человеческом обществе уже достаточно глубоко исследованы учеными: выделяется масса подходов к выявлению их сути, видов, свойств, определена природа информационного взаимодействия. В науках, предметом изучения которых непосредственно является «информация» – кибернетика и информатика, ученые на основе теории кодирования, алгоритмов и автоматов занимаются исследованиями в области способов получения, хранения, передачи и обработки данного фактора, а также его влияния на сверхсложные системы (человеческое общество, экономика, живой организм, человеческий мозг).

Между тем, несмотря на богатую теоретическую базу, на практике зачастую происходит подмена понятий связанных с информацией. Такие категории, как «информационный ресурс», «информационный продукт» (товар), «данные», «знания» и «информационные технологии», очень часто трактуются как синонимичные понятия, что затрудняет корректное выявление их роли в развитии экономики и общества. Важно понимать, что в основе формирования и последующего развития столь актуального в XXI в. постиндустриального информационного общества лежит не просто информация, а более сложные категории, наиболее значимыми из которых являются информационные технологии и знания. Считается, что именно они стали ядром очередного технологического уклада, смена которого произошла в последней трети XX в.

Кроме того, по мнению специалистов, эти категории в настоящее время следует рассматривать в качестве элементов человеческого и интеллектуального капиталов, активно участвующих в современной хозяйственной деятельно-

сти и обладающих способностью обеспечивать долговременное приращение важных полезностей экономического, социального, культурного и политического плана. В структуре человеческого капитала в наиболее общей форме они учитываются в статьях «образование», «повышение квалификации», «поиск экономической значимой информации», в информационном обслуживании. В свою очередь, в интеллектуальном капитале они, в принципе, являются базой.

Несмотря на критику данных категорий, возникающую в связи с терминологической некорректностью сочетания терминов «человеческий» и «интеллектуальный», с одной стороны, и «капитал», с другой стороны, они все более обогащаются в теоретическом плане, идет активная работа по поиску методик их оценки.

Научный интерес представляет сопоставление теоретических выкладок о содержании информационного общества и ситуации, сложившейся на практике. Согласно основным признакам общества, основанного на информационных технологиях и знаниях, ведущей страной в мировом информационном пространстве должны быть США: именно они первыми стали использовать соответствующие технологии в промышленном производстве, явились разработчиками главных программных продуктов, создали мировую информационную сеть и др.

Однако анализ принятых в настоящее время показателей уровня развития информационного общества в странах мира свидетельствует о том, что безоговорочного лидерства США по данному направлению нет. Кроме того, по качеству человеческого капитала, данная страна по итогам 2013 г. не вошла даже в десятку сильнейших, заняв только 16-е место.

Исходя из усиления роли информации в развитии экономики и общества, перехода стран к информационному типу развития, мы полагаем, что информационная составляющая должна быть усилена в действующих методиках оценки уровня конкурентоспособности стран.

Наряду с человеческим и интеллектуальным капиталами, главные элементы которых в той или иной степени сегодня учитываются при оценке уровня национальной конкурентоспособности, в структуру богатства развитых стран мира также следует включить и информационный капитал (внеся соответствующие коррективы в методики оценки уровня их конкурентоспособности).

Под данной общенаучной категорией предлагается понимать создаваемую субъектами экономики и отдельными ее гражданами, а также эффективно используемую ими на базе доступных объектов информационной инфраструктуры совокупность информационных продуктов, которые способствуют росту полезности их пользователям.

При работе с данной формой капитала следует учитывать различия в ее проявлении на разных уровнях экономического анализа: индивидуальном, корпоративном, страновом, общемировом. Во-первых, более высокие уровни информационного капитала не будут представлять собой простую сумму соответствующих капиталов, расположенным уровнями ниже. Они будут складываться из иного объема и качества информационных продуктов и более широкой сети объектов информационной инфраструктуры, нежели чем индивидуальные информационные капиталы, что приведет к увеличению возможностей преумножения и роста их эффективности. А во-вторых, организация работы более высоких уровней информационного капитала усложняется в силу расширения круга их собственников, что, на наш взгляд, не вступает в противоречие с экономической природой капитала.

Исходя из роста эффективности информационного капитала по мере усложнения уровня экономического анализа, а также учитывая происходящие качественные изменения в характере разворачивающейся конкурентной борьбы «за выживание» на уровне мирового хозяйства в целом и национальных экономик в частности, мы полагаем, что наибольшую роль в развитии экономики страны будет играть, безусловно, страновой (национальный) информационный капитал.

Под национальным информационным капиталом, по мнению автора, следует понимать все создаваемые субъектами национальной экономики и отдельными ее гражданами на базе функционирующей в стране информационной инфраструктуры, (а также доступных элементов мировой информационной инфраструктуры) информационные продукты, которые, способствуя росту полезности их пользователям, повышают уровень национальной конкурентоспособности.

При этом, в структуре национальных информационных капиталов стран, стремящихся производить сколько-нибудь самостоятельную внутреннюю и внешнюю политику, представляется оправданным и целесообразным выделять в качестве составляющих такие три формы, как национальный научный, национальный духовный (моральный) и национальный информационный капитал «первичных потребностей» человека. Представляется, что первые две формы будут носить в плане прироста национальной конкурентоспособности принципиальное значение, в то время как третья будет являться своего рода константой и выполнять относительно равное для экономик, находящихся на разных уровнях экономического развития, значение.

Первая составляющая, на наш взгляд, включает в себя национальное «научное знание», совокупность национальных учреждений и материальных средств научного обслуживания, а также национальные научные кадры.

Вторая составляющая представлена совокупностью национальных информационных продуктов; их производителей, хранителей и передатчиков, обеспечивающих сохранение и приумножение в данной стране национальной (страновой) идеологии, национального (странового) самосознания, преданности граждан национальным (страновым) духовным ценностям; материально – вещественной части информационной инфраструктуры. Другими словами, национальный духовный (моральный) информационный капитал включает в свой состав всю национальную «информационную цепочку», призванную поддерживать, обогащать и совершенствовать духовный и идеологический потенциал нации.

В свою очередь, третья компонента национального информационного капитала включает в себя совокупность производителей, хранителей и передатчиков национальных информационных продуктов, получивших к настоящему моменту статус аксиом, необходимых для жизнедеятельности всего взрослого населения планеты, а также материально-вещественную часть информационной инфраструктуры.

Для того чтобы национальный информационный капитал эффективно выполнял свою роль, заключающуюся в формировании базиса национальной конкурентоспособности на основе «информационного фактора» и в последующем в повышении ее уровня за счет преумножения преимуществ и нивелирования угроз, порождаемых информационными технологиями, каждая из названных трех форм национального информационного капитала должна выполнять определенные функции.

Среди всей их возможной совокупности, для национального научного информационного капитала ведущей будет являться явная функция ускорения инновационного прогресса, стимулирования роста наукоемкости экономики и общества. Базовой функцией духовного национального информационного капитала – функция сохранения, обогащения и поддержки духовного и идеологического потенциалов нации, играющих стратегически важную роль при сохранении государственного суверенитета в условиях глобализации мировой экономики. В свою очередь, ведущей функцией национального информационного капитала «первичных потребностей» человека мы назвали латентную функцию снятие неопределенности о состоянии окружающей среды и создание условий для прогнозирования.

Среди общих функций рассматриваемого капитала к числу особо важных в условиях глобализации необходимо отнести защитную функцию, проявляющуюся как в явной, так и в латентной формах. Данная функция заключается в сохранении, преумножении и защите научного и культурного потенциала стра-

ны, ее ЧК, предотвращении угрозы втягивания страны в информационно-экономическую конкурентную борьбу, сведении к минимуму ее последствий.

В заключении необходимо отметить, что, в силу происходящих в мировой экономике изменений, на государственном уровне необходимо больше внимания уделять вопросам формирования и совершенствования своего национального информационного капитала и учитывать его при определении уровня национальной конкурентоспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения : учебник / Е. Ф. Авдокушин. – М. : Экономистъ, 2004. – 366 с.
2. Австрийская школа в политической экономии: Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф. : пер. с нем. / сост. В. С. Автономов. – М. : Экономика, 1992. – 493 с.
3. Алексеева И. Ю. Возникновение идеологии информационного общества / И. Ю. Алексеева // Информационное общество. – 1999. – № 1. – С. 30–35.
4. Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова [Электронный ресурс]. Проект «Прикладная информатика в экономике» : сайт. – Барнаул. – Режим доступа: <http://wiki.mvtom.ru>.
5. Анисимов С. Ф. Человек и машина: философские проблемы кибернетики / С. Ф. Анисимов. – М. : Наука, 1958. – 167 с.
6. Антология экономической классики : в 2 т. / сост. и авт. предисл. И. А. Столяров. – М. : Эконов, 1993. – Т. 1. – 475 с.
7. АРКТОГЕЯ. Философский портал [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.arcto.ru/article/23>.
8. Астратова Г. В. Информационный капитал и его оценка / Г. В. Астратова, Э. П. Бурнашева, В. С. Шуплецова ; Компания маркетинг. исслед. // Библиотека Ключевых показателей Эффективности. – Режим доступа: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=325>.
9. Атоян В. Р. Интеллектуальный капитал и его роль в инновационном обществе / В. Р. Ятоян, В. Ю. Лопухин // Российское предпринимательство. – 2010. – № 9, вып. 2 (167). – С. 10–14.
10. Афонцев С. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 10. – С. 30–39.
11. Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов / О. С. Ахманова. – М. : Сов. энцикл., 1969. – 607 с.
12. Ашмарин И. И. Человеческий потенциал России / И. И. Ашмарин // Библиотека учебной и научной литературы : сайт. – Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/ashmarin_chelovecheskiy/01.aspx.
13. Базы данных ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.un.org>.
14. Бартенев С. А. История экономических учений : учебник / С. А. Бартенев. – М. : Экономист, 2004. – 456 с.

15. Беккер Г. Человеческий капитал (глава из книги) / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 11. – С. 107–119 ; № 12. – С. 26–104.
16. Бесплатная библиотека Источник знаний [Электронный ресурс] : сайт / Образоват. сеть Знание. – Режим доступа: <http://uchebnik-besplatno.com/>.
17. Библиотека Гумер. Политология [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Article/tir_evrsov.php.
18. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. О. В. Буклемишева. – 4-е изд. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.
19. Бобылов Ю. Гостайн невидимая сила / Ю. Бобылов // Экономические стратегии. – 2004. – № 5–6. – С. 105.
20. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Больш. Рос. энцикл., 1998. – 1456 с.
21. Бонгард М. М. Проблемы узнавания / М. М. Бонгард. – М. : Наука, 1967. – 321 с.
22. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / О. В. Братимов [и др.] ; Ин-т проблем глобализации. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 344 с.
23. Брюне А. Геополитика меркантилизма: новый взгляд на мировую экономику и международные отношения : пер. с фр. / Антуан Брюне, Жан-Поль Гишар. – М. : Нов. хронограф, 2012. – 232 с.
24. Буланов В. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала / В. Буланов, Е. Катайцева // Общество и экономика. – 2011. – № 1. – С. 13–22.
25. Бурдые П. Социальное пространство и генезис «классов». Социология политики / П. Бурдые. – М. : Sociolgos, 1998. – С. 55–97.
26. Бухвальд Е. М. Проблемы воспроизводства общественного богатства (социально-экономический аспект) / Е. М. Бухвальд, Л. И. Нестеров. – М. : Наука, 1984. – 135 с.
27. Валлерстайн И. Россия и капиталистическая мир-экономика / И. Валлерстайн // Свободная мысль. – 1996. – № 5. – С. 41–42.
28. Валянский С. Понять Россию умом / С. Валянский, Д. Калюжный. – М. : Эксмо : Алгоритм, 2002. – 543 с.
29. Вершинин М. С. Политическая коммуникация в информационном обществе / М. С. Вершинин. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2001. – С. 9.
30. Винер Н. Кибернетика и общество / Н. Винер ; под общ. ред. Э. Я. Кольмана ; пер. Е. Г. Панфилова. – М. : Иностран. лит., 1958. – 96 с.
31. Воробьев Г. Г. Информационная культура управленческого труда / Г. Г. Воробьев. – М. : Экономика, 1971. – 106 с.

32. Всемирный экономический форум [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/>.
33. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – 2-е изд., испр. – М. : Эксмо, 2004. – 480 с.
34. Глушков В. М. О кибернетике как науке (глава из книги) / А. И. Берг // Кибернетика, мышление, жизнь. – М. : Мысль, 1964. – 511 с.
35. Гойло В. Интеллектуальный капитал / В. Гойло // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 11. – С. 68–77.
36. Головацкая Н. Г. Образовательный потенциал – национальное богатство общества / Н. Г. Головацкая // Известия Академии наук СССР. Сер. Экономическая. – 1984. – № 4. – С. 44.
37. Горев В. П. Конструктивная конкуренция / В. П. Горев. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2002. – 144 с.
38. Горев В. П. Факторы формирования конкурентного преимущества на макро- и микроуровне / В. П. Горев. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2002. – 164 с.
39. Данилов А. К новой парадигме управления мировыми процессами / А. К. Данилов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 41–46.
40. Доклад всемирного экономического форума о развитии человеческого капитала в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_HumanCapitalReport_2013.pdf.
41. Доллан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель : пер. с англ. / Э. Дж. Доллан, Д. Линдсей ; под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. – СПб. : Автокомп, 1992. – 496 с.
42. Дятлов С. А. Интернет-технологии и дистанционное образование / С. А. Дятлов, А. В. Толстопятенко // Информационное общество. – 2000. – № 5. – С. 29–35.
43. Дятлов С. А. Информационная модель трансформации экономических систем / С. А. Дятлов. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1996. – 18 с.
44. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1996. – 142 с.
45. Елчанинова О. В. Роль социальной информации и математических методов в выработке управленческих решений (глава из книги) / О. В. Елчанинова // Научное управление обществом. Вып. 3. – М., 1969.
46. Ершова Т. В. Информационное общество – это мы! / Т. В. Ершова. – М. : Ин-т развития информ. о-ва, 2008. – 512 с.

47. Залиханов М. Экономическая политика в эпоху глобализации / М. Залиханов // Национальный банковский журнал. – 2004. – Февраль. – С. 12–16.
48. Збигнев Бжезинский: жизнь в политике, основные идеи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marsia.ru/359/519/4144/5260>.
49. Зубко Г. В. Структурирующие схемы в древнем мифе / Г. В. Зубко // Мир психологии. – 2010. – № 3. – С. 77–78
50. Институт геополитики профессора Дергачева. Сетевой проект «Аналитический и образовательный портал» [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/21/07.html>.
51. Интернет издание о высоких технологиях – Internet World Stats [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.internetworldstats.com/list2.htm>.
52. Информационно-консалтинговый центр по электронному бизнесу [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.e-commerce.ru/>.
53. Информационные революции и информационные технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://imcs.dvgu.ru/lib/eastprog/revolutions_and_technologies.html.
54. Информационные технологии в бизнесе / под ред. М. Желены. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с.
55. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура : пер. с англ. / М. Кастельс ; науч. ред. О. И. Шкаратан. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
56. Кастлер Г. Возникновение биологической организации / Г. Кастлер ; под ред. Л. А. Блюменфельда. – М. : Мир, 1967. – 89 с.
57. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. Н. Н. Любимова ; под ред. Л. П. Куракова. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
58. Классики кейнсианства : в 2 т. / Р. Харрорд, Э. Хансен. – М. : Экономика, 1997.
59. Кондаков Н. И. Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. – М. : Наука, 1976. – 720 с.
60. Кондратьев В. Макроэкономические проблемы конкурентоспособности России / В. Кондратьев // МЭиМО. – 2001. – № 3. – С. 54–60.
61. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : избр. тр. / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 768 с.
62. Корогодин В. В. Информация и феномен жизни / В. В. Корогодин. – Пушино : АН СССР, 1991. – 200 с.

63. Корчагин Ю. А. Эффективность национального человеческого капитала: методика измерения [Электронный ресурс] / Ю. А. Корчагин // Центр исследований региональной экономики. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=119>.
64. Корчагин Ю. А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? [Электронный ресурс] / Ю. А. Корчагин // Центр исследований региональной экономики. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=books&art=5>.
65. Костина А. В. Тенденции развития культуры информационного общества: анализ современных информационных и постиндустриальных концепций [Электронный ресурс] / А. В. Костина // Знание. Понимание. Умение. – 2009. – № 4. – Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2009/4/Kostina_Information_Society.
66. Костюк В. Н. Об экономическом фундаменте информационного общества [Электронный ресурс] / В. Н. Костюк, Г. Л. Смолян, Д. С. Черешкин // Информационное общество. – 2000. – № 5. – Режим доступа: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/bb80ed146359f9d7c32569ed004663f0>.
67. Кочетов Э. Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства : учеб. для вузов / Э. Г. Кочетов. – М. : БЕК, 1999. – 462 с.
68. Кушлин В. И. Наука как компонент социально-экономической динамики / В. И. Кушлин // Наука в России: современное состояние и стратегия возрождения. – М., 2004. – С. 176.
69. Леонтьев В. В. Экономические эссе: теории, исследования, факты и политика : пер. с англ. / В. В. Леонтьев ; предисл. С. С. Шаталина, Д. В. Валового. – М. : Политиздат, 1990. – 414 с.
70. Лесков Л. В. Виртуальные миры XXI в. / Л. В. Лесков // Мир психологии. – 2010. – № 3. – С. 80–90.
71. Лукиных Т. Н. Информационные революции и их роль в развитии общества [Электронный ресурс] / Т. Н. Лукиных, Г. В. Можаяева. – Режим доступа: http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/3/luk_moz.htm.
72. Макарова Г. Н. Национальный информационный капитал в условиях глобализации / Г. Н. Макарова, М. А. Балашова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2006. – 232 с.
73. Марков В. Н. Человек в информационном пространстве и информационный мир человека / В. Н. Марков // Мир психологии. – 2010. – № 3. – С. 20.
74. Маркс К. Капитал / К. Маркс ; пер. с нем. С. А. Алексеева ; в обработ. Ю. Борхардта. – 2-е изд. – М. ; Л. : Гос. изд-во, 1926. – 432 с.

75. Маршалл А. Принципы политической экономии ; пер. с англ. / А. Маршалл ; под ред. С. М. Никитина. – М. : Прогресс, 1984. – 352 с.
76. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
77. Международные экономические отношения : учеб. для вузов / В. Е. Рыбалкин [и др.]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 605 с.
78. Михайлов А. И. Основы информатики / А. И. Михайлов, А. П. Черный, Р. С. Гиляревский. – М. : Наука, 1968. – 753 с.
79. Мовсесян А. Г. Мировая экономика : учебник / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 655 с.
80. Национальная психологическая энциклопедия [Электронный ресурс] : сайт / Нац. энцикл. служба. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/881/word/frustracija>.
81. Некипелов Д. С. Глобализация и информационно-коммуникационные технологии (проблемы развивающихся и постсоциалистических стран) / Д. С. Некипелов // Труд за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 3–21.
82. Новейшая история стран Европы и Америки. XX век : учеб. для студ. вузов : в 3 ч. / под ред. А. М. Родригеса, М. В. Пономарева. – М. : ВЛАДОС, 2004. – Ч. 3: 1945–2000. – 265 с.
83. О ситуации в России [Электронный ресурс] // Альманах «Восток». – 2005. – № 3. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_825.htm.
84. Орлова Т. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды / Т. Орлова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 4. – С. 109–120.
85. Панарин И. Н. Информационная война и мир / И. Н. Панарин, Л. Г. Панарина. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 384 с.
86. Панарин И. Технология информационной войны / И. Панарин. – М. : Изд-во КСП+, 2003. – 320 с.
87. Паршев А. Почему Америка наступает / А. Паршев. – М. : АСТ : Астрель, 2002. – 370 с.
88. Первый социальный словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://webotvet.ru/articles/opredelenie-usluga.html>.
89. Перегудов Ф. И. Введение в системный анализ / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – М. : Высш. шк., 1989. – 367 с.
90. Петти В. Экономические и статистические работы ; пер. с англ. / В. Петти ; предисл. Д. Розенберга. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 323 с.

91. Политнаука. Политология в России и мире [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.politnauka.org/person/wallerstein.php>.
92. Портер М. Международная конкуренция. Конкурент. Преимущества стран : пер с англ. / М. Портер ; под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 825 с.
93. Почепцов Г. Информационные войны / Г. Почепцов. – М. : Рефл-бук : Ваклер, 2000. – 574 с.
94. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 103–120.
95. Проскулин С. А. Международная безопасность и постиндустриальное общество / С. А. Проскулин, В. Р. Меренский // Социально-политический журнал. – 1998. – № 4. – С. 31.
96. Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. Радаев // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 5–16.
97. Ракитов А. И. Новый подход к взаимосвязи истории, информации и культуры: пример России / А. И. Ракитов // Вопросы философии. – 1994. – № 4. – С. 14–34.
98. Рейтинг: 100 стран-лидеров в интернете [Электронный ресурс] // CNews-аналитика. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/telecom2011/articles/articles1.shtml>.
99. Реферат по книге Ф. Броделя «Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cased.ru/doc_x_190_cased.html.
100. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения : избранное : пер. с англ. / Д. Рикардо ; науч. ред. и сост. П. Н. Клюкин. – М. : ЭКСМО, 2007. – 954 с.
101. Роберт И. В. Информация и информационное взаимодействие, их место и роль в современном образовании / И. В. Роберт // Мир психологии. – 2010. – № 3. – С. 54–67.
102. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции ; пер. с англ. / Дж. Робинсон ; общ. ред. И. М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
103. Ровенский З. Машина и мысль / З. Ровенский, А. Уемов, Е. Уемова. – М. : Госполитиздат, 1960. – 143 с.

104. Розин В. М. Информационные технологии как условие становления информационного общества, информационного субъекта, «информационного тела» / В. М. Розин, Л. Г. Голубкова // Мир психологии. – 2010. – № 3. – С. 67–75.
105. Россия в рейтинге развития электронного правительства ООН 2012. Развитие информационного общества и электронного правительства [Электронный ресурс] // Информационный обзор ЦТЭП НИУ ИТМО. – 2012. – Вып. 4. – Режим доступа: [http://www.egov-center.ru/files/reviews/eGov_Review_2012_04_Rating %20UN.pdf](http://www.egov-center.ru/files/reviews/eGov_Review_2012_04_Rating%20UN.pdf).
106. Сайко Э. В. Информация в пространстве-времени социальной эволюции и формировании современного человека / Э. В. Сайко // Мир психологии. – 2010. – № 3. – С. 3–12.
107. Самуэльсон П. Экономика : пер. с англ. / П. Самуэльсон. – М. : ВНИИСИ : МГП «Алгон», 1992. – 332 с.
108. Саночкин В. В. Что такое информация / В. В. Саночкин // Эволюция. – 2006. – № 3. – С. 125–129.
109. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
110. Седов В. И. Богатство и бедность / В. И. Седов. – М. : Мысль, 1983. – 254 с.
111. Сен-Симон К. Избранные сочинения : пер. с фр. / К. Сен-Симон. – М. : АН СССР, 1949. – Т. 2. – 485 с.
112. Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 64–79.
113. Сергеев Е. Ю. Международные экономические отношения : курс лекций / Е. Ю. Сергеев. – М. : Маркетинг, 2000. – 327 с.
114. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий / А. Сидоров // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 86–90.
115. Сисмонди Ж.-Ш.-Л. С. Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению / Ж.-Ш.-Л. С. Сисмонди ; пер. под ред. Ф. И. Михалевского. – М. : Гос. соц.-экон. изд-во, 1937. – 242 с.
116. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>.
117. Яндекс. Словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>.
118. Словарь иностранных слов. – 7-е изд., перераб. – М. : Рус. яз., 1980. – 624 с.

119. Словарь русского языка / под ред. Н. Ю. Шведовой. – 12-е изд., стереотип. – М. : Рус. яз., 1978. – 846 с.
120. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Л. : Гос. соц-экон. изд-во, 1935. – Т. 1. – 371 с.
121. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 4-е изд. – М. : Сов. энцикл., 1989. – 1632 с.
122. Сообщество менеджеров [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: http://old.executive.ru/news/piece_8483/.
123. Справочные материалы по информационным технологиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itteach.ru>.
124. Стратонович Р. Л. Теория информации / Р. Л. Стратонович. – М. : Сов. радио, 1975. – 424 с.
125. Сухарев О. Интеллектуальный капитал и инновации в контексте модернизации экономики / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2011. – № 3. – С. 39–42.
126. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов ; учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 144 с.
127. Тишков Ю. С. Информация как ресурс экономики и знаний / Ю. С. Тишков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 3–6.
128. Тоффлер А. Футуршок / А. Тоффлер. – СПб. : Лань, 1997. – 464 с.
129. Турунок С. Г. Информационно-коммуникативная революция и новый спектр военно-политических конфликтов / С. Г. Турунок // Полис : полит. исслед. – 2003. – № 1. – С. 24–38.
130. Урсул А. Д. Информация : методологические аспекты / А. Д. Урсул. – М. : Наука, 1971. – 293 с.
131. Урсул А. Д. Эволюция. Космос. Человек : (общие законы развития и концепция антропокосмизма) / А. Д. Урсул, Т. А. Урсул. – Кишинев : Штиница, 1986. – 266 с.
132. Уэбстер Ф. Теории информационного общества : пер. с англ. / Ф. Уэбстер ; под ред. Е. Л. Вартановой. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
133. Фернан Бродель [Электронный ресурс] // Люди. Peoples.ru. – Режим доступа: <http://www.peoples.ru/science/history/braudel/>.
134. Феськова Т. Ю. Интеллектуальный капитал: понятие и основные формы проявления [Электронный ресурс] / Т. Ю. Феськова // Бизнес, менеджмент и право. – 2007. – № 2 (15). – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=564.

135. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 590 с.
136. Философский энциклопедический словарь / под ред. С. С. Аверинцевой, Э. А. Араб-Оглы, Л. Ф. Ильичева. – М. : Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.
137. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Доринбуш, К. Шмалензи. —М. : Дело, 1992. – 380 с.
138. Фокин С. Конкурентоспособность стран мира [Электронный ресурс] / С. Фокин. – Режим доступа: <http://georpub.narod.ru/student/fokin/2/1.htm>.
139. Фридмен М. Количественная теория денег : пер. с англ. / М. Фридмен. – М. : Эльф-Пресс, 1996. – 131 с.
140. Фурье Ш. Избранные сочинения / Ш. Фурье ; под общ. ред. А. Дворцова. – М. : Гос. соц.-экон. изд-во, 1954. – 462 с.
141. Халилов В. М. Голливуд и проблема насилия / В. М. Халилов // США – Канада. Экономика. Политика. Культура. – 2002. – № 8. – С. 103–110.
142. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хатнингтон. – М. : АСТ, 2003. – 603 с.
143. Харкевич А. А. О ценности информации (глава в книге) / А. А. Харкевич // Проблемы кибернетики. Вып. 4. – М. : Физматгиз, 1960. – С. 53–72.
144. Хейне П. Экономический образ мышления : пер. с англ. / П. Хейне. – 2-е изд., стереотип. – М. : Дело : Gatallaxu, 1993. – 704 с.
145. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru>.
146. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости : пер. с англ. / Э. Чемберлин ; под ред. Ю. Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1996. – 349 с.
147. Черковец В. Категория «человеческий капитал» в общей экономической теории: исторический взгляд и содержательное определение / В. Черковец // Российский экономический журнал. – 2009. – № 7-8. – С. 88–107.
148. Чернавский Д. С. Синергетика и информация: динамическая теория информации / Д. С. Чернавский. – М. : Наука, 2001. – 244 с.
149. Чернов А. А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы / А. А. Чернов. – М. : Дашков и К, 2003. – 232 с.
150. Черносвитов П. Ю. Закон сохранения информации и его проявление в Культуре / П. Ю. Черносвитов. – М. : Либроком, 2009. – 296 с.

151. Черняк Ю. И. Информация и управление / Ю. И. Черняк, А. И. Берг. – М. : Наука, 1974. – 184 с.
152. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. – 862 с.
153. Эйген Э. Игра жизни : пер. с нем. / Э. Эйген, Р. Винклер. – М. : Наука, 1979. – 99 с.
154. Экономическая безопасность / Н. Е. Барикаев [и др.]. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 295 с.
155. Экономическая и национальная безопасность : учебник / под ред. В. И. Видяпина [др.]. – М. : Экзамен, 2004. – 766 с.
156. Экономическая теория / под ред. И. Д. Афанасенко [и др.]. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 542 с.
157. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учебник / Я. С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 480 с.
158. CNN Money. Fortune. Global 500 [Electronic resource]. – Access mode: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/index.html.
159. Hutten E. H. The ideas of physics / E. H. Hutten. – Edinburg-London : Oliver&Boyd, 1967.
160. Imd world competitiveness yearbook [Electronic resource]. – Access mode:cfm.
161. Jantsch T. The Self-Organizing Universe: Scientific and Human Implications of Emerging Paradigm of Evolution / T. Jantsch. – Oxford etc. : Pergamon Press, 1980.
162. Jean Carlo. Geopolitica. Laterza / Carlo Jean. – Roma : Bari, 1995. – P. 137–144.
163. School Nogma [Electronic resource]. – Access mode: <http://fizika-student.ru/>.
164. Schultz T. Capital Formation By Education / T. Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – Vol. 68. – P. 15–83.
165. The IT Industry Competitiveness Index 2011 [Electronic resource]. – Access mode: <http://globalindex11.bsa.org/country-table/>.
166. Thurow L. Investment in Human Capital / L. Thurow. – Belmont, 1970. – P. 15.
167. United Nations Development Programme. Human Development Reports [Electronic resource]. – Access mode: <http://hdr.undp.org/en/>.
168. United Nations E-Government Development Database [Electronic resource]. – Access mode: <http://unpan3.un.org/egovkb/datacenter/CountrySummary.aspx>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Сравнительная характеристика наиболее значимых теорий мирового порядка

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
Геополитический подход			
Ф. Ратцель (Наро- доведение, 1882– 1888; Антропогео- графия, 1882–1891; Законы простран- ственного роста госу- дарств, 1896; Поли- тическая география, 1897; Море как ис- точник могущества народов, 1900 и др.)	1. Предпринял попытку изучить политику того или иного государства, исходя из его географического положения. 2. Стал первым ученым, который утверждал, что <i>пространство</i> есть наиболее важный политико- географический фактор. Был убежден, что про- странство – это не просто территория, занимаемая государством и являющаяся одним из атрибутов его силы. <i>Пространство само есть политическая сила</i> . Оно представляет собой те природные рамки, в которых происходит экспансия народов. 3. Рассматривал государство как <i>живой организм</i> , укорененный в почве, борющийся за свое су- ществование. Попытался перенести в социальную область закономерности развития животного и растительного мира. В частности, он рассматривал земной шар как единое целое, неразрывной частью которого является человек. Считал, что человек должен приспособливаться к своей среде точно так же, как это свойственно флоре и фауне. Отказался от концепции «нерушимости границ», поскольку государство рождается, растет, умирает, подобно живому существу. Следовательно, его простран- ственное расширение и сжатие являются естествен- ными процессами, связанными с его внутренним жизненным циклом	1. Собственная большая территория. 2. Проведение экспансионистской по- литики, направленной на расширение жизненного пространства, в том числе и за счет развития военно-морских сил. Ввел термин « <i>мировая держава</i> », под которой понимал большие страны, с максимальной географической экспан- сией, выходящей постепенно на плане- тарный уровень. 3. Успешность приспособления госу- дарства к условиям среды. « <i>Нормальным</i> » государством считал такое, которое наиболее органично со- четает географические, демографиче- ские и этнокультурные параметры на- ции	Многополярный Страны бассейна Ти- хого океана – «Океа- на будущего»: Анг- лия, США, Россия, Китай, Япония

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
Ю.Р. Чёллен (Введение в географию Швеции, 1900; Великие державы, 1910; Государство как форма жизни, 1916 и др.)	1. Ввел понятие «геополитика», определив ее как учение о государстве – географическом организме, воплощенном в пространстве. 2. Определил государство не только как географический, но и биологический организм, стремящийся к расширению, чувствующее и мыслящее существо. Считал, что государства, аналогично людям (и животным), подчиняются законам борьбы за существование и естественного отбора. Подобно организмам, они рождаются и растут, достигают наивысшей силы, дряхлеют и умирают. 4. Сформулировал пять сторон жизни государства, существующих в неразрывном единстве: географическое пространство, народ, хозяйство, общество, управление. 5. Утверждал, что если слабые государства притягиваются, включаются в политическую и экономическую жизнь сильных, более жизнеспособных государств, то более мощные и живучие постоянно расширяют свое жизненное пространство. Для этого у них есть три пути: колонизация, слияние, завоевание	1. Создание вокруг себя политических и хозяйственных «комплексов» с привлечением слабых государств. 2. Развитие собственной аграрной и индустриальной сферы в целях сохранения своей силы и жизнеспособности Государства должны быть самодостаточными, чтобы в случае необходимости (войны, агрессии) обеспечить себя всем нужным	Многополярный Сложившиеся лидеры: Британская, Российская империи, США. Новые быстрорастущие державы: Германия и Япония
Х.Д. Маккидер (Географическая ось истории, 1904; Демократические идеалы и реальность, 1919; Земной шар и достижение мира, 1943 и др.)	1. В отличие от большинства своих соотечественников, придавал большее для геополитического положения государства значение земной массе, чем морскому могуществу. 2. В начале XX в. ввел понятие «Хартленд» – «Сердцевинная земля» или «великая природная крепость» людей суши, под которой понимал Центральную часть Евразии.	1. Усиление мощи своего государства за счет установления контроля над Восточной Европой «Кто контролирует Восточную Европу, тот командует Хартлендом; Кто контролирует Хартленд, тот командует Мировым островом (то есть Евразией и Африкой); Кто контролирует Мировой	Биполярный США (внешний полумесяц) СССР (Хартленд)

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	<p>3. После окончания Второй мировой войны внес серьезные коррективы в свою модель: геополитическая карта мира стала состоять из трех основных частей:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «осевой зоны», которая включает в себя бассейны рек Северного Ледовитого океана, а также два моря – Каспийское и Аральское; • «внешнего полумесяца», в состав которого вошли территории США, государств Африки, южнее Сахары, Австралии, Океании, Японии; • «внутреннего полумесяца», который оказался зажат двумя предыдущими частями. В его состав вошли Китай, Юго-Восточная Азия, Индия и т.д. 	остров, тот командует миром».	
<p>Н. Дж. Спикмэн (Американская стратегия в мировой политике, 1942; География мира, 1944 и др.)</p>	<p>1. Создал концепцию «сдерживания», основой которой явилась идея «Римленда» как ключевой территории в мировой политике, в состав которого были включены приморские евразийские государства (внутренний полумесяц по теории Х.Д. Маккинтера)</p> <p>2. Считал, что Римленд сформировался не под давлением «кочевников суши», а наоборот, континентальные пространства получали энергетические импульсы с морских побережий (береговой зоны). Контроль над этой гигантской дугой, окаймляющей территорию Евразии, мог нейтрализовать влияние «Хартленда».</p> <p>3. Предложил геостратегию наступления «атлантистов» на Континент, получившую название «Анаконда», посредством создания форпостов в береговой зоне Евразии, установления контро-</p>	<p>1. Возможность и успешность осуществления контроля за Римлендом «Кто контролирует Римленд, тот контролирует Евразию, а кто контролирует Евразию, тот контролирует судьбы всего мира».</p>	<p>Биполярный</p> <p>США, СССР</p> <p>США должны вступить в союз с Великобританией, чтобы противостоять Германии и Японии в стремлениях к совместному контролю над Римлендом</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	ля и удушения береговых зон приморских стран Африки и Азии, включая Индию и Китай, особо подчеркивая роль силы в установлении политического порядка.		
К. Хаусхофер (Большая Япония, 1913; Геополитика Тихого океана, 1924; Границы в их географическом и политическом значении, 1927; Геополитика панидей, 1931; Континентальный блок, 1941 и др.)	<p>1. В основу своей идеи положил понятие «жизненного пространства», причем задачу каждого государства он видел в его расширении.</p> <p>2. Доказывал необходимость экономической самодостаточности (автаркии), культурной экспансии и поглощения небольших государств, которые, будучи неспособными проводить самостоятельную внешнюю политику, лишь дестабилизируют международные отношения.</p> <p>3. Являясь приверженцем континентальной теории геополитики, сформулировал идеи «континентального блока» (своеобразного «евразийства»), по оси «Берлин – Москва – Токио», который должен был объединить государства Евразии, такие как Испания, Италия, Франция, Германия, Россия и Япония – будучи Восточным противовесом и альтернативой Западному англосаксонскому миру: Британской империи и США.</p> <p>4. Считал, что новый европейский порядок должен стать основой мировой политической системы, формирующейся на панидах или панрегионализме, которые обеспечивают идеологический базис для развития региона.</p> <p>5. Выделял наряду с европейским, панамериканское и восточно-азиатское геополитические пространства, сформировавшиеся к 40-м гг. XX в. и</p>	<p>1. Территориальная принадлежность страны к континентальному государству</p> <p>2. Возможность успешно проводить экспансионистскую политику</p> <p>Считал, что Геополитическое будущее планеты зависит от результатов борьбы двух тенденций: сможет ли англо-американская экспансия вдоль параллелей победить сопротивление восточно-азиатской экспансии вдоль меридианов. При этом Восточная Азия вынуждена будет на основе собственных социокультурных особенностей укреплять геополитическую независимость путем создания на периферии буферных зон безопасности.</p> <p>Предсказывал геополитическую экспансию США по оси Запад – Восток, что «создает основу для самой серьезной угрозы для мира, так как она несет в себе возможность порабощения Соединенными Штатами всей планеты»</p>	<p>Многополярный</p> <p>Британская империя, США, СССР, Япония, Германия</p> <p>Британская империя близка к упадку и мировое лидерство постепенно должно перейти к Германии</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	<p>изменившим существующее мировое «силовое поле». Считал, что эти регионы со своей особой панидеей развиваются по меридиональным направлениям: пан-Америка, включая Латинскую, во главе с США; Великая Восточная Азия с Океанией во главе с Японией; пан-Европа с Африкой во главе с Германией; «стратегия теплых морей» СССР.</p> <p>6. Выделил в Евразии три ареала: Западный (Евроафрика), Осевой (собственно Евразия) и Восточный (тихоокеанский)</p>		
К. Шмитт (Политическая теология, 1922; Земля и море, 1942; Номос Земли, 1950 и др.)	<p>1. Ратовал за решения, которые «с нормативной точки зрения рождаются из Ничего». Заключенная в решении сила не имеет иного фундамента, кроме воли к власти. Законодательная система не в состоянии обеспечить формально-достоверное основание деятельности. Только волевое решение «авторитета» способно преодолеть пропасть между всеобщностью закона и конкретной ситуацией по установлению порядка.</p> <p>2. Выступал против идеи «правового государства» и противопоставлял либеральной теории «прав человека» фундаментальную идею «прав народа».</p> <p>3. Считал недопустимым стремление к насильственной универсализации, к втискиванию наций и государств в клетки утопических концепций «единого и однородного человечества», лишённого всяких органических и исторических различий.</p> <p>«Народ существует политически только в том слу-</p>	<p>1. Отказ от универсализма в управлении государством, при главенствующей роли волеизъявления народа</p> <p>2. Сохранение своей национальной идентичности, в том числе путем политического разделения на «наших» и «ненаших» во внешнем окружении</p> <p>Огромную роль здесь играет «политическое воображение», «идеологическое творчество». Нации должны уметь отливать свои бездонные и сверхценные интуиции в четкие интеллектуальные формулы, в ясные идеологические проекты, в убедительные и неотразимые теории. Истинно национальная элита не имеет права оставить свой народ без Идеологии, которая выражала бы не только то, что он чувствует и думает, но и</p>	<p>Многополярный</p> <p>С противопоставлением теллурократических и талассократических держав: Европа, Россия, Азия против США, Англия</p> <p>Однако на фоне сложившейся концепции «прав личности», которая вытеснила собой концепцию «прав народа», «прав государства» мировой порядок стремится к ус-</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	<p>чае, если он образует независимую политическую общность и если он при этом противопоставляет себя другим политическим общностям, как раз во имя сохранения своего собственного понимания своей специфической общности».</p> <p>4. Развил теорию «тотальной войны» и «ограниченной войны», так называемой «войны форм». Тотальная война является следствием универсалистской утопической идеологии, отрицающей естественные культурные, исторические, государственные и национальные различия народов. Такая война чревата уничтожением человечества. Она предполагает участие в конфликте не только военных, но и мирного населения. Это – самое страшное зло. «Война форм» – неизбежна, так как различия между народами и их культурами неистребимы. Но эта война предполагает участие в ней только профессиональных военных и может регулироваться определенными юридическими правилами, которые некогда в Европе носили название Jus Publicum Europaeum (Европейский Общественный Закон). «Война форм» – наименьшее зло. Теоретическое признание ее неизбежности, предохраняет народы от «тотализации» конфликта и от «тотальной войны».</p> <p>5. Сформулировал доктрину «Больших Пространств», организованных по принципу гибких политических структур имперско-федерального типа, что должно компенсировать многообразие их национальных, этнических и государственных</p>	<p>то что он не чувствует и не думает, но чему в тайне даже от самого себя истово поклоняется в течении тысячелетий. И если идеологией оказалось не вооружено государство, ей обязательно надо вооружить его Партизана.</p> <p>3. Умение принимать Решение в «исключительных обстоятельствах», основываясь на соединении множества разнородных органических факторов, относящихся как к традиции, историческому прошлому, культурным константам, так и к спонтанному волеизъявлению, героическому преодолению, страстному порыву, внезапному проявлению глубинных экзистенциальных энергий.</p> <p>4. Умение и возможность к интеграции в рамках теллурократической империи</p>	<p>тановлению «Воинственного мира» или американского Нового Мирового Порядка, который в движении к «тотальному миру» ведет планету к новой «тотальной войне»</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	волеизъявлений, служить своего рода беспристрастным арбитром и регулятором возможных локальных конфликтов, «войны форм». Подчеркивал, что «Большие Пространства» для того, чтобы быть органичными и естественными образованиями, с необходимостью должны представлять собой сухопутные территории, теллурократические образования, континентальные массы.		
Ж. Тириар (Евро-советская империя от Владивостока до Дублина, 1984 и др.)	<p>1. Доказывал, что «существование бесклассового общества может быть гарантировано лишь сверхмощью Государства».</p> <p>2. Строил свою политическую теорию на принципе «автаркии больших пространств» Ф. Листа. Считал, что полноценное стратегическое и экономическое развитие государства возможно только в том случае, если оно обладает достаточным геополитическим масштабом и большими территориальными возможностями. Применив этот принцип к актуальной ситуации, пришел к выводу, что мировое значение государств Европы будет окончательно утрачено, если они не объединятся в единую империю с СССР, противостоящую США. Обосновывал данную интеграцию двумя факторами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принадлежностью СССР к той же Европе. Хочет того или нет, СССР является европейской державой. На Дальнем Востоке геополитические границы Европы совпадают с границами России: Владивосток – это такой же европейский город, как Дублин или Рейкьявик; 	<p>1. Создание Европы советской, а не Европы русской, поскольку последняя – это Европа оккупированная, советская же Европа – это Европа интегрированная.</p> <p>Приемлемыми условиями евро-советского гражданства будут полное равенство граждан, свободное передвижение их по Европе, полное отсутствие дискриминации в отношении доступа к руководящим постам в армии, промышленности и органах управления обществом.</p> <p>2. Дальнейшее укрепление сильных сторон СССР:</p> <ul style="list-style-type: none"> – высокое качество Советской армии, ее мощь, дисциплинированность; – материалистический характер советского общества – благоприятное географическое положение СССР с его почти законченными геополитическими контурами. 	Биполярный Запад (США), Евразийский континент (Объединенная с СССР Европа)

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	<p>– взаимодополняемостью соответствующих экономик. СССР обладает недостаточно используемыми природными ресурсами. Европе же не хватает некоторых видов природных ресурсов и ее промышленный потенциал используется не в полную силу.</p> <p>3. Считал, что огромную роль при формировании будущей евро-советской империи сыграет осознание СССР своих негативных сторон и последующая борьба с ними:</p> <p>– экономика и промышленность, парализуемые догматизмом и бюрократией;</p> <p>– искаженный, даже извращенный материализм, не имеющий больше ничего общего с наукой, идея, изжившая себя;</p> <p>– ущербные концепции (так как, в них полностью отсутствует идея империи).</p> <p>– наивность некоторых советских руководителей, уверовавших в мирное сосуществование; угасание энтузиазма в СССР, разочарование молодежи</p>	Чтобы перейти из категории «глубинной страны» в категорию «мирового острова», СССР не хватает лишь Западной Европы	
3. Бжезинский (Советский блок: объединение и конфликт; Между двух веков: роль Америки в технотронную эру; Большой провал: рождение и смерть коммунизма)	<p>1. Рассматривает геополитику как теорию позиционной игры на «мировой шахматной доске».</p> <p>2. Разработал несколько вариантов перехода к единому мировому порядку во главе с США, поскольку видел эту страну в качестве единственной оставшейся мировой империи.</p> <p>3. Сформулировал принципы евразийской геополитики, смоделировал возможные варианты поведения стран и их союзов в будущем, дал рекоменда-</p>	<p>1. «Америка занимает доминирующие позиции в четырех имеющих решающее значение областях мировой власти:</p> <p>в военной области она располагает не имеющими себе равных глобальными возможностями развертывания;</p> <p>в области экономики остается основной движущей силой мирового разви-</p>	Однополярный США

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
<p>в XX веке, 1988; Вне контроля: глобальная суматоха накануне XXI века; Великая шахматная доска</p> <p>Господство Америки и его геостратегические императивы, 1997; Выбор: Мировое господство или глобальное лидерство, 2004 и др.)</p>	<p>дации по сохранению единственной мировой сверхдержавы.</p> <p>Например, США следует улучшать взаимоотношения со странами «третьего мира», с развивающимися государствами, обладающими значительными запасами природных ресурсов и большим по численности населением, которые в будущем могли бы способствовать укреплению позиций США в быстро меняющемся мире. Кроме того, США следует распространять «либеральные ценности» во всем мире. Демократия и либеральные ценности необходимостью для любой нации. Они являются критерием для вхождения государства в будущую систему общего надгосударственного правительства</p> <p>Считал, что в отношении Евразии Америка проводит «гуманизированную» геополитику с позиций силы. США не планируют военную колонизацию, они предлагают внедрять демократические ценности и «права человека» на евразийском континенте, а те, кто откажется от такого бескорыстного подарка, могут его получить с помощью силы.</p> <p>4. Изучал и обосновывал перспективность концепции постиндустриального мира, управляющегося или общим руководством или межгосударственными организациями.</p> <p>5. Считал, что создание общемирового надправительственного государства, где не может быть доминирования одного региона, реально. В таком</p>	<p>тия, даже несмотря на конкуренцию в отдельных областях со стороны Японии и Германии (ни одной из этих стран не свойственны другие отличительные черты мирового могущества); в технологическом отношении она сохраняет абсолютное лидерство в передовых областях науки и техники; в области культуры, несмотря на ее примитивность, Америка пользуется не имеющей себе равных притягательностью, особенно среди молодежи всего мира – все это обеспечивает Соединенным Штатам политическое влияние, близкого которому не имеет ни одно государство мира»</p> <p>2. В перспективе, если США хотят сохранить свое лидерство в мире они должны «проводить политику, при которой нам будут доверять другие страны»</p>	

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	государстве будут неотделимы интересы США, Европы, Дальнего Востока. Это государство, основанное на либеральных ценностях, которые являются, по сути, скрепляющим фактором, выйдет на планетарный масштаб. В такой мировой политической системе не может быть стран-доминант, здесь могут быть лишь лидеры. Бжезинский, само собой, рассчитывает, что США возьмет на себя «бремя» необходимого лидерства		
Геоэкономический подход			
Ф. Лист (Национальная система политической экономики, 1841 и др.)	<p>1. Являлся сторонником промышленного и инфраструктурного развития страны, состоявшего, по его мнению, из пять периодов: дикого, пастушеского, земледельческого, земледельческо-промышленного, земледельческо-промышленно-торгового.</p> <p>2. Считал, что расцвет промышленного производства в стране может быть достигнут, в том числе, и на основе грамотной протекционистской политики государства. «Лучшее средство для этого – покровительственные таможенные пошлины. Благодаря им внутренние производители ставятся в одинаковые условия конкуренции с иностранцами; промышленность начинает развиваться и постепенно достигает такого совершенства, что может выдерживать соперничество с заграничной. С этого момента миссия протекционизма должна считаться оконченной; промышленность окрепла, пошлины могут быть сняты».</p> <p>3. Разработал теорию производительных сил, ос-</p>	<p>1. Высокий уровень промышленного развития, достигаемый как за счет введения таможенных пошлин, так и за счет роста наукоемкости производства.</p> <p>2. Развитая транспортная инфраструктура (железные дороги).</p> <p>3. Участие в интеграции при сохранении права проводить политику протекционизма во внешней торговле</p>	<p>Многополярный</p> <p>Страны Западной Европы</p> <p>Подробно рассматривал возможности и перспективы развития Германии</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	<p>новной составной частью которых считал «умственный капитал», определяемый как главный источник богатства нации.</p> <p>4. Наряду с мировым хозяйством, сформулировал представление об «автаркии больших пространств».</p> <p>5. Выступал против крайностей рыночного либерализма, трактующих открытость экономических систем как добро, а изоляционизм – как зло. Считал, что из двух открытых экономик наибольшие выгоды извлекает та, которая первая вступила на это путь и создала развитую рыночную инфраструктуру. Отсюда рождается идея избирательной открытости и протекционизма: «Свободная торговля – наша цель, а воспитательная по характеру пошлина – наш путь». Избирательная открытость может существовать в масштабах крупного экономического континента, объединенного единой таможенной границей. «Автаркия больших пространств» должна включать несколько развивающихся государств</p>		
<p>Дж. Ф. Кеннан (Истоки советского поведения, 1947; Америка и русское будущее, 1951; Россия и Запад при Ленине и Сталине, 1960 и др.)</p>	<p>1. Являлся автором доктрины «единого мира», предусматривающей привлечение Советского Союза в новый мировой порядок, а также одним из главных инициаторов новой американской геополитики.</p>	<p>Отталкиваясь от критики Дж.Ф. Кеннаном СССР, к критериям национальной конкурентоспособности можно отнести:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие согласованной программы действий, которую необходимо осуществлять после прихода к власти. 2. Отказ от установления диктатуры. 3. Отказ от безграничной монополии 	<p>Однополярный США</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
		<p>государства в области экономики. Развитие частного производства и торговли.</p> <p>4. Равное и равномерное развитие экономики.</p> <p>Русские коммунисты должны были бы сгорать от стыда, глядя на свою экономику. Масштабы развития некоторых ее отраслей, например металлургической или машиностроительной, вышли за рамки разумных пропорций по сравнению с развитием других отраслей хозяйства. Перед нами государство, которое стремится в течение небольшого срока стать одной из великих промышленных держав и при этом не располагает приличными шоссейными дорогами, а ее железнодорожная сеть весьма несовершенна.</p> <p>5. Признание внутренней и внешней оппозиции в качестве полезной и оправданной.</p> <p>6. Борьба с физической и нравственной усталостью населения страны, с его разочарованием, скептическим настроением к власти.</p> <p>7. Отказ от практики лагерей принудительного труда и других институтов подавления.</p> <p>8. Отказ от закоренелости политиче-</p>	

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
		ской жизни, омоложение партии и др.	
Ф. Бродель (Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II, 1949; Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., 1979 и др.)	<p>1. Привнес серьезные изменения в мировую историографию, посредством введения понятия времени больших длительностей, новых пространственно-временных границ объекта и субъекта исторического исследования.</p> <p>С помощью этого понятия предметом исторического исследования становятся демографические прогрессии, изменения экономических и социальных конъюнктур, циклические колебания производства, обмена и потребления, т.е. понятия, широко используемые такими социальными науками, как демография, этнология, экономика социология и т.д.</p> <p>Субъектом истории при подобном подходе оказываются не отдельные исторические индивиды, а медленно изменяющиеся во времени структуры – «системы достаточно устойчивых отношений между социальной реальностью и массами».</p> <p>2. Предложил новую методологию синтеза социальных наук на основании выделения структуры социального времени.</p> <p>3. Создал оригинальную модель исторического исследования.</p> <p>Сначала рассматриваются географические, демографические, агротехнические, производственные и потребительские условия материальной жизни, или, как их назвал Бродель – «структуры повседневности» предмета исследования. Это – то, что не изменяется в течение длительного времени, ис-</p>	<p>1. Наполнение, сущность Мир-экономики должно быть представлено в русле истории дипломатии, восприимчивой к выводам географии, экономики и социальным проблемам; чутко коррелирующей с достижениями цивилизации, литературы и искусства.</p> <p>По словам автора, термин «мир-экономика» должен включать три существенных признака:</p> <p>А) Он занимает определенное географическое пространство; у него имеются объясняющие его границы, которые, хотя и довольно медленно, варьируют. Время от времени, через длительные промежутки, происходят неизбежные прорывы этих границ.</p> <p>Б) Мир-экономика всегда имеет полюс, центр, представленный господствующим городом, в прошлом городом-государством, ныне – столицей, (экономической столицей</p> <p>В) Любой мир-экономика состоит из ряда концентрически расположенных зон. Срединную зону образует область, расположенная вокруг центра. Далее, вокруг срединной зоны располагаются промежуточные зоны. И, наконец, следует весьма обширная периферия, ко-</p>	<p>Многополярный</p> <p>Представлен сменяющимися друг друга мир-экономикami</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	<p>числяемого столетиями, и составляет материальные условия существования человека в данной географической и социальной среде. Затем анализируются собственно экономические структуры общества, связанные со сферой обмена (рынки, ярмарки, биржи и кредиты, торговля и промышленность) и возникающие на их основе социальные структуры, начиная от простейших торговых иерархий и заканчивая, если того требует предмет исследования, государством.</p> <p>В последней части исследования показывается, как в результате взаимодействия выявленных ранее структур возникает собственно предмет исследования</p>	<p>торая в разделении труда, характеризующем мир-экономику, оказывается не участницей. а подчиненной и зависимой территорией В таких периферийных зонах жизнь людей напоминает Чистилище или даже Ад. Достаточным же условием для этого является просто их географическое положение.</p> <p>2. Стране с огромными ресурсами проще жить в замкнутом мире-экономике, например: Россия до появления Петра Великого представляла собой мир-экономику, живший своей жизнью и замкнутый в себе.</p> <p>3. Медленно деформируясь миры-экономики отражают глубинную историю мира. Однако, как бы то ни было, похоже, что эта деформация, возникновение, исчезновение и смена центра обычно связаны с продолжительными общими кризисами экономики, поэтому, конечно же, их роль необходимо учитывать, вступая на нелегкий путь изучения макромеханизмов, ответственных за изменение общего хода истории</p>	
П. Дж. Тейлор (Политическая география: мировая экономика, государ-	1. Занимаясь исследованием мировых гегемоний, разработал теорию геоэкономического моноцентризма, которая основывается на понятии «геополитический код», меняющийся на протяжении ис-	На основе исследования геополитической гегемонии государств, заключающейся в абсолютном доминировании в международной системе отно-	Однополярный США (с середины XXв.).

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
ство-нация и локальность, 1985, 1989, 1993 и 2000; Путь современного мира: от мировой гегемонии и к безвыходному положению, 1996; Современность: геоисторическая интерпретация, 1999; Американский век: принуждение и консенсус в перспективе развития американского могущества, 1999 и др.)	<p>тории государства. Код включает национальные интересы, сферу влияния, отношения с соседними странами, т.е. весь географический спектр отношений и способов взаимодействия с внешним миром.</p> <p>2. Изучал британскую специфику в политике, экономике и социологии. Также рассматривал проблемы модернизации и американизации.</p> <p>3. Внес вклад в разработку электоральной (политической) географии. По его мнению, социал-демократические принципы достигают наибольший эффект в странах, находящихся на достаточно высоком уровне экономического развития (мирового «ядра»). В странах «периферии» и «полупериферии» при ограниченности средств на социальную политику и доминирования граждан, не обладающих экономическим достоинством, реально отсутствует система свободы выражения политических взглядов. Голоса бедного электората можно купить</p>	<p>шений в экономической, политической и идеологической сферах, пришел к следующим выводам:</p> <p>1. Гегемония достигается, прежде всего, на основе экономического превосходства. Когда производственная, торговая и финансовая деятельность одного государства становятся более эффективными, чем у других.</p> <p>2. Преимущество над соперниками достигается за счет создания новых монопольных продуктов посредством нововведений и расширения спроса. Это способствует производственному, торговому, а в дальнейшем и финансовому доминированию и государство становится мировым гегемоном</p>	<p>До них в роли мирового гегемона последовательно выступали</p> <p>Голландия (середина XVII в.) и Британия (середина XIX в.)</p>
И. Валлерстайн (Современная мир-система, 1974, 1980, 1989; Анализ мировых систем и ситуация в современном мире, 2001; После либерализма, 2003; Раса, нация, класс. Двусмысленные	<p>1. Опираясь на предложенные Ф. Бродезем принципы комплексного исторического анализа, разработал мир-системную теорию, которая синтезирует социологический, исторический и экономический подходы к общественной эволюции. Мир-система по Валлерстайну может быть трех типов:</p> <p>А) Мир-империя, состоящая из нескольких локальных культур, присоединенных путем завоевания. Например, Древний Египет, Древний Рим,</p>	<p>Исходя из того, что любая Мир-экономика имеет трехуровневую структуру: центр, полупериферия и периферия, странам, стремящимся к центру необходимо:</p> <p>1. Представлять из себя высокоразвитую экономику, извлекающую дополнительные прибыли из всемирного разделения труда (специализация на высокотехнологичной продукции)</p>	<p>имеющий антиевропейскую направленность с привлечением в него в последующем и Китая.</p> <p>В этой ситуации противовесом альянсу США с Японией и Китаем может стать создание российско-</p>

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
идентичности, 2003; Конец знакомого мира: Социология XXI века, 2003; Мир-системный анализ: Введение, 2006; Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация, 2008 и др.)	<p>Россия эпохи крепостного права.</p> <p>Б) Мир-экономика, которую составляют независимые государства-нации. Единственным историческим примером здесь служит Европа от Нового времени до наших дней, которая из континентальной выросла до всемирной капиталистической мир-экономики, включающей существовавшие и существующие социалистические страны.</p> <p>В) Мир-социализм, который представляет, гипотетическую систему, никогда и нигде не осуществленную.</p> <p>2. Выделил три этапа в развитии Мир-экономики.</p> <p>3. Предположил, что XXI век будет веком конфликтов.</p> <p>Окончание холодной войны не стало «концом истории», а привело к обострению старых и появлению новых конфликтов, причины которых кроются не в цивилизационных, а в экономических факторах. Так, он полагал, что уже в начале XXI века можно ожидать вызовов или даже прямых нападений государств бедного и отсталого Юга на богатый Север, а также захватнических войн между самими государствами Юга. Но самая главная угроза, которая может исходить от периферии по отношению к ядру мир-системы, – массовая миграция населения с Юга на Север. Современный пролетариат – население стран Юга – хочет не уничтожить капитализм, а жить при капитализме. Поскольку это невозможно на его родине, масса мигрантов из Африки в Азии стремится в благопо-</p>	2. Недопустимо во внешней торговле ориентироваться на сырьевой экспорт (это – удел стран – периферии), поскольку в данном случае страна становится экономически и политически зависимой от покупателя соответствующей продукции	европейского блока. Россия снова будет востребована в ее традиционной роли – центра геополитического и военного могущества

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	лучные страны Севера. Этот исход уже начался, и он повлечет за собой различные негативные последствия. Обозримое будущее, по крайней мере, до середины XXI века, Валлерстайн видит в мрачных тонах: конфликты, кризисы на периферии и в центре мир-системы неизбежны, пока существует капиталистическая мир-экономика		
С. Хантингтон (Политический порядок в изменяющихся обществах, 1968; Кризис демократии, 1975; Столкновение цивилизаций и перестройка мирового порядка, 1996 и др.)	1. В своих работах отдает предпочтение цивилизационному подходу, предлагая новую парадигму для прогнозирования миропорядка на рубеже XX–XXI вв. Считает, в будущем мир будет формироваться под влиянием взаимодействия семи-восьми главных цивилизаций – западной, конфуцианской, японской, исламской, индусской, славяно-православной, латино-американской и, возможно, африканской. 2. Рассматривает цивилизацию как наивысшее культурное образование, объединяющее людей и обеспечивающее им определенную степень культурной самобытности. Цивилизация определяется как общими объективными элементами, такими как язык, история, религия, обычаи, обществ, институты, так и субъективной самоидентификацией людей. 3. Считает, что наиболее крупные и значительные по своим последствиям конфликты будущего произойдут на своего рода культурных границах, разделяющих различные цивилизации.	1. Цивилизация, претендующая на лидерство должна стремиться к культурной однородности. Опасность представляют из себя государства, населенные большим числом народов, относящих себя к разным цивилизациям, культурам, этносам, а также те, в которых, несмотря на большую степень культурной однородности, существуют весьма острые разногласия по вопросу, к какой цивилизации принадлежат их общества. 2. Необходимо поддерживать экономическую и военную мощь на уровне, необходимом для защиты своих интересов от «посягательств» других цивилизаций. 3. Следует стремиться к более глубокому пониманию религиозных и философских основ построения других альтернативных цивилизаций с целью выявления путей к мирному сосущество-	Однополярный Западная цивилизация (стержневая страна – США)

Автор, его основные труды	Концептуальная основа теории	Структура мирового порядка	
		Ключевые характеристики страны-лидера (или критерии национальной конкурентоспособности)	Полярность мира
	По мнению С.Хантингтона, рост конфликтности во взаимоотношениях между цивилизациями отражает глубинные процессы, происходящие в экономической и культурной сферах. Процессы экономической модернизации и социальных изменений отрывают людей от их корней, ослабляя в то же время национальное государство как важный источник самоидентификации. Во многих частях света эту утрату самобытности пытается восполнить религия, нередко в форме «фундаменталистских» движений. Возрождение религиозных чувств создает базис для сохранения самобытности в форме совместной причастности к какой-либо цивилизации, но иногда этому сопутствует неприязненное отношение к представителям иных культур.	ванию различных цивилизаций.	

Примечание: приложение составлено на основе обобщения источников [7; 16; 17; 48; 50; 83; 91; 99; 116; 133].

2. Определения понятия «информация», собранные в книге Д.С. Чернавского «Синергетика и информация: Динамическая теория информации»

Определение	Источник
Информация есть знания, переданные кем-то другим или приобретенные путем собственного исследования или изучения	Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М., 1966
Информация есть текущие данные о переменных величинах в некой области деятельности, систематизированные сведения относительно основных причинных связей, которые содержатся в знании как понятия более общего класса, по отношению к которому информация является подчиненной	
Информация есть знание о каком-то особом событии, случае или о чем-либо подобном	
Информация – это сведения, содержащиеся в данном сообщении и рассматриваемые как объект передачи, хранения и обработки	Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов. М. : Сов. энцикл., 1966
Информация в обыденном смысле – это сведения, известия, в научно-технических приложениях – то, что имеет на себе сигнал	Перегудов Ф. И., Тарасенко Ф. П. Введение в системный анализ. М.: Высш. шк., 1989
Информация означает порядок, коммуникация есть создание порядка из беспорядка или по крайней мере увеличение степени той упорядоченности, которая существовала до получения сообщения	Hutten E. H. The ideas of physics. Edinburgh-London: Oliver&Boyd, 1967
Информация – это обозначение содержания, полученного из внешнего мира в процессе нашего приспособления к нему и приспособления к нему наших чувств	Винер Н. Кибернетика и общество. М.: ИЛ, 1958
Информация... – одно из свойств предметов, явлений, процессов объективной действительности, созданных человеком управляющих машин, заключающееся в способности воспринимать внутреннее состояние и воздействие окружающей среды и сохранять определенное время результаты его; передавать сведения о внутреннем состоянии и накопленные данные другим предметам, явлениям и процессам	Кондаков Н. И. Логический словарь. М.: Наука, 1971
Информация – объективное содержание связи между взаимодействующими материальными объектами, проявляющееся в изменении состояний этих объектов	Михайлов А. И., Черный А. И, Гиляревский Р. С. Основы информатики. М.: Наука, 1968
Информацией являются все те данные о внешнем мире, которые мы получаем как путем непосредственного воздействия на наши органы чувств окружающих предметов и явлений, так и опосредованным путем через книги, газеты, рассказы других людей	Ровенский З., Уемов Е. Машина и мысль. М., 1960
Информацией называется всякое сообщение или передача сведений о чем-либо, что заранее не было известно	Анисимов С. Ф. Человек и машина: Философские проблемы кибернетики. М., 1958
Информация в самом общем случае – это разнообразие представлений, которые один объект содержит о дру-	Урсул А. Д. Информация. Методологические аспекты. М., 1966

Определение	Источник
гом, это взаимное, относительное их разнообразие. С позиции теории отражения информация может быть представлена как отраженное разнообразие, как разнообразие, которое отражающий объект содержит об отраженном	
Информация есть отражение в сознании людей объективных причинно-следственных связей в окружающем нас реальном мире	Берг А. И., Черняк Ю. И. Информация и управление. М., 1966
Информация – это содержание процессов отражения	Елчанинова О. В. Роль социальной информации и математических методов в выработке управленческих решений // Научное управление обществом. М., 1969. Вып. 3
Информация не тождественна отражению, а есть лишь его инвариантная часть, поддающаяся определению, объективированию, передаче	Урсул А. Д., Урсул Т. А. Эволюция. Космос. Человек (Общие законы развития и концепция антропокосмизма). Кишинев: Штиница, 1986
Информация – это философская категория, рассматриваемая наряду с такими, как пространство, время, материя. В самом общем виде информацию можно представить как сообщение, т.е. форму связи между источником, передающим сообщение, и приемником, его принимающим	Воробьев Г. Г. Информационная культура управленческого труда. М.: Экономика, 1971
Информация (от лат. information – ознакомление, разъяснение, представление, понятие)	Философский энциклопедический словарь. М.: Изд-во БСЭ, 1993
1) сообщение, осведомление о положении дел, сведения о чем-либо, передаваемые людьми	
2) уменьшаемая, снимаемая неопределенность в результате получения сообщений	
3) сообщение, неразрывно связанное с управлением, сигналы в единстве синтаксических, семантических и прагматических характеристик	
4) передача, отражение разнообразия в любых объектах и процессах (неживой и живой природы)	
Информация... – есть план строения клетки и, следовательно, всего организма	Эйген Э., Винклер Р. Игра жизни: пер. с нем. М.: Наука, 1979
Информация есть «инструкция» к самоорганизации в процессе эволюции биологических структур	Jantsch T. The Self-Organizing Universe: Scientific and Human Implications of Emerging Paradigm of Evolution. Oxford etc.: Pergamon Press. 1980
Информация есть некий алгоритм	Корогодин В. И. Информация и феномен информации. Пушино: АН СССР, 1991
Совокупность приемов, правил или сведений, необходимых для построения оператора, будем называть информацией	
Информация есть случайный и запомненный выбор одного варианта из нескольких возможных и равноправных	Кастлер Г. Возникновение биологической организации. М.: Мир, 1967

Примечание: приложение составлено на основе использования материалов [5; 11; 30; 31; 45; 56; 59; 62; 78; 89; 103; 130; 131; 136; 148; 151; 153; 159; 161].

3. Хронология событий, связанных с теорией информации

Год	Произошедшее событие
1872	Л. Больцман представляет свою H-теорема, а вместе с этим формулу $\sum p_i \log p_i$ для энтропии одной частицы газа
1878	Дж.У. Гиббс, определяет энтропию Гиббса: вероятности в формуле энтропии теперь взяты как вероятности состояния целой системы
1924	Г. Найквист рассуждает о квантификации «Интеллекта» и скорости, на которой это может быть передано системой коммуникации
1927	Дж. фон Нейман определяет фон Неймановскую энтропию, расширяя Гиббсовскую энтропию в квантовой механике
1928	Р. Хартли представляет Формулу Хартли как логарифм числа возможных сообщений, с информацией, передаваемой, когда приемник (получатель, ресивер) может отличить одну последовательность символов от любой другой (независимо от любого связанного значения)
1929	Л. Сцилард анализирует Демон Максвелла, показывают, как двигатель Szilard может иногда преобразовывать информацию в извлечение полезной работы
1940	А. Тьюринг представляет deciban как единицу измерения информации в немецкой машине Энигма с настройками, зашифрованными процессом Banburismus
1944	Теория информации Клода Шеннона в основном завершена
1946	Р. Хемминг представляет Код Хемминга для обнаружения ошибок и их исправления
1948	К. Шеннон публикует Математическую теорию связи
1949	К. Шеннон публикует Передачу Информации в виде шумов – пример теорема Найквиста – Шеннона и закон Шеннон – Хартлей
	Рассекречена Теория конфиденциальности систем коммуникации К. Шеннона
	Дж. Голей вводит коды Голея для исправления ошибок методом упреждения
1950	Р. Хемминг вводит коды Хемминга для исправления ошибок методом упреждения
1951	Д. Хаффман изобретает кодирование Хаффмана, метод нахождения оптимальных префиксных кодов для сжатия данных без потерь
	С. Кульбак и Р.Лейблер вводят понятие расстояния Кульбака-Лейблера
1954	И.С. Рид и Д.Е. Мюллер вводят коды Рида – Мюллера
1955	П. Элиас вводит сверточные коды
1957	Ю.Прандж первый обсуждает циклический избыточный код
1959	А. Хоквингем, и самостоятельно в следующем году Р.Ч. Боуз и Д. Камар Рей-Чоудхури, представляют коды Боуза – Чоудхури – Хоквингема (БЧХ-коды)
1960	И. С. Рид и Г. Соломон вводят коды Рида – Соломона
1962	Р. Галлагер предлагает код с малой плотностью проверок на четность; их не использовали в течение 30 лет из-за технических ограничений
1967	Э. Витерби открывает алгоритм Витерби, делающий возможным декодирование сверточных кодов
1968	Э. Берклеамп изобретает алгоритм Берлекэмп – Мэсси; его применение к расшифровке БЧХ-кодов и кода Рида – Соломона, указанный Дж. Мэсси в последующем году
	К. Уоллис и Дэвид М. Бутон издают первый из многих докладов о Сообщениях минимальной длины (СМД) – их статистический и индуктивный вывод
1973	Д. Слепиан и Дж. Уолф открывают и доказывают код Слепиан – Уольфа, кодирующего пределы распределенного источника кодирования
1977	Дж. Райссанен патентует арифметическое кодирование для IBM
	А. Лемпель и Я.Зив развивают алгоритм сжатия Лемпеля – Зива (LZ77)
1982	Г. Андебозк создает Trellis-модуляцию, поднимая скорость аналогового модема старой обычной телефонной службы от 9.6 кбит/сек до 36 кбит/сек
1989	Ф.Катз создает .zip формат, включая формат сжатия DEFLATE (LZ77 + Huffman коди-

Год	Произошедшее событие
	рование); позже это становится наиболее широко используемым алгоритмом сжатия без потерь
1993	К. Берроу, А. Главиукс и П.Ситимашимой вводят понятие Турбо-кодов М. Барроуз и Д. Уилер публикуют теорию преобразования Барроуза – Уилера, которая далее найдет свое применение в bzip2.
Вклад отечественных ученых в теорию информации	
1906–1908	Русский математик А. А. Марков вводит понятие марковской цепи при решении лингвистических проблем
1933	Академиком В.А. Котельниковым была доказана знаменитая теорема отсчетов
1947	В.А. Котельниковым создана теория потенциальной помехоустойчивости. Теория потенциальной помехоустойчивости давала возможность синтеза оптимальных устройств обработки любых сигналов в присутствии помех. Она имела два раздела – теория приема дискретных и аналоговых сигналов
1948–1949	Основы Информационной теории были заложены американским ученым К. Шенноном. В ее теоретические разделы внесен вклад советскими учеными А.Н. Колмогоровым и А.Я. Хинчиным, а в разделы, соприкасающиеся с применениями, – В.А. Котельниковым, А.А. Харкевичем и др.
1950	При сравнении конкретных кодов с оптимальными широко используются результаты Р.Р. Варшамова. Интересные новые границы для возможностей исправления ошибок установлены В.И. Левенштейном и В.М. Сидельниковым
1956	Были нужны работы математического уровня, закладывающие математический фундамент теории информации. Задача была решена известным докладом А.Н. Колмогорова на сессии АН СССР, посвященной автоматизации производства. Первые пионерские работы А.Я. Хинчина были посвящены доказательству основных теорем теории информации для дискретного случая
1957	При исследовании А.Н. Колмогоровым знаменитой проблемы Гильберта о суперпозициях он не только показал возможность представления любой непрерывной функции в виде суперпозиции непрерывных же функций трех переменных, но и создал метод, позволивший его ученику В.И. Арнольду понизить число переменных до двух и тем самым решить упомянутую проблему
1958	А.Н. Колмогоров. Новый метрический инвариант транзитивных динамических систем и автоморфизмов пространств Лебега (ДАН СССР). Очень важные и плодотворные возможности применения понятия энтропии к проблеме изоморфизма динамических систем Доклад И.М. Гельфанда, А.Н. Колмогорова, А.М. Яглома «Количество информации и энтропия для непрерывных распределений»
1965	Вышел первый номер журнала «Проблемы передачи информации», созданного по инициативе А.А. Харкевича
1966	Р. Л. Стратонович, Б. А. Гришанин «Ценность информации при невозможности прямого наблюдения оцениваемой случайной величины»
1968	Р. Л. Стратонович, Б. А. Гришанин «Игровые задачи с ограничениями информационного типа»
Конец 1960-х	В. Н. Вапником и А. Я. Червоненкисом разработана статистическая теория восстановления зависимостей Вапника – Червоненкиса
1972	В. Н. Солев «О среднем на единицу времени количестве информации, содержащейся в одном гауссовском стационарном процессе относительно другого»

Примечание: источник [109].

Научное издание

Балашова Мария Александровна

**ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Издается в авторской редакции

Технический редактор
А.С. Ларионова

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 30.06.14. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 15,3. Тираж 500 экз. Заказ .

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.