

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy
1(7), 2017

Oikonomos European Research Association
Vilnius, Lithuania, 2017

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
1(7), 2017

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” – научный рецензируемый журнал, зарегистрированный в Литовской Республике. В журнале публикуются исследования по экономике и смежным дисциплинам. Основными тематическими направлениями журнала являются: история и теория концепции ордолиберализма и социального рыночного хозяйства, христианская социально-экономическая мысль, современное экономическое развитие стран Восточной Европы и постсоветского пространства, теория и практика корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства.

**Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).
Договор № 721-11/2015 от 12.11.2015.**

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Константин Голубев (главный редактор) – доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор Белорусского государственного экономического университета (Минск, Беларусь);

Юлия Чайковская (выпускающий редактор) – кандидат экономических наук (Минск, Беларусь);

Сергей Лукин – доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного университета (Минск, Беларусь);

Ромас Лазутка (Romas Lazutka) – доктор экономических наук, профессор Вильнюсского университета (Литва);

Петр Пыш (Piotr Pysz) – доктор экономических наук, профессор Высшей школы финансов и управления в Белостоке (Польша), Колледжа бизнеса и технологий (Фехта, Германия);

Михаил Румянцев – доктор экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Данила Расков – кандидат экономических наук, доцент Факультета свободных искусств и наук (Смольный институт) Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Михал Мошински (Michał Moszynski) – PhD in Economics, Университет Николая Коперника в Торуня (Польша);

Вольфганг Зендер (Wolfgang Sender) – PhD in Political Science, директор Белорусского представительства Фонда им. Конрада Аденауэра (Вильнюс, Литва).

ПЕРЕВОД: Светлана Носова
ISSN 2351-616X

Решение о публикации присланных статей принимается Редакционным советом на основании научной ценности статьи, ее соответствия тематическому профилю журнала и положительной рецензии.

© OIKONOMOS

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
1(7), 2017

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” is a scientific journal with peer reviews, registered in the Republic of Lithuania. The Journal publishes research articles on economics and related spheres. The main areas for publication are: history and theory of ordoliberalism and social market economy, Christian social and economic teaching, contemporary economic development of Eastern European and post-Soviet countries, theory and practice of corporate social responsibility and social entrepreneurship.

The journal is included in the Russian Science Citation Index (RISC). Contract № 721-11/ 2015 from 11.12.2015.

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

The Journal was founded and is published by the
“Oikonomos European Research Association”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

EDITORIAL BOARD

Konstantin Golubev (Editor in Chief) – Doctor of Economics, Candidate of Theology, Professor of Belarus State Economic University (Minsk, Belarus);

Yuliya Chaikouskaya (Executive Editor) – Candidate of Economics (Minsk, Belarus);

Siarhei Lukin – Doctor of Economics, Professor of Belarusian State University (Minsk, Belarus);

Romas Lazutka – Doctor of Economics, Professor of Vilnius University (Lithuania);

Piotr Pysz – Doctor of Economics, Professor of University of Finance and Management in Białystok, (Poland), College of Business and Technology (Vechta, Germany);

Mikhail Rumiantsev – Doctor of Economics, Associate Professor of Saint-Petersburg State University (Russia);

Danila Raskov – PhD in Economics, Associate Professor of Faculty of Liberal Arts and Sciences (Smolny College) of Saint-Petersburg State University (Russia);

Michał Moszynski – PhD in Economics, Nicolaus Copernicus University in Toruń (Poland).

Wolfgang Sender – PhD in Political Science, Resident Country Director of Konrad Adenauer Foundation for Belarus (Vilnius, Lithuania).

TRANSLATION: Sviatlana Nosava

ISSN 2351-6178

Publication decisions are made by the Editorial Board and are based on the article’s scientific value, its relevance to the Journal’s mission, and positive peer reviews.

© OIKONOMOS

СОДЕРЖАНИЕ

Христианская социально-экономическая мысль

Майкл Нотон	6
Корпорация как трудовое сообщество: понимание фирмы в католической социальной традиции	

Социально-экономические идеи христианских общественных деятелей и ученых

Александр Дубянский	38
Социальные идеи и деятельность Т. Мора.	

Структура современной экономики и проблемы формирования социального рыночного хозяйства

Галина Турбан	53
Развитие международной торговли услугами как фактор экономического роста стран	

Экономические аспекты развития Республики Беларусь

Ирина Шанюкевич, Виктор Шанюкевич	67
Развитие лизинга жилья в Республике Беларусь	

Корпоративная социальная ответственность

Константин Белоусов	76
Институционализация социальной ответственности бизнеса в социальной рыночной экономике	

Экономическое развитие на постсоветском пространстве

Светлана Павловская	84
Некоторые подходы к исследованию торговой интеграции в рамках Евразийского экономического союза	

CONTENTS

Christian Social and Economic Thought

Michael Naughton	6
The corporation as a community of work: understanding the firm within the Catholic Social Tradition	

Social and Economic Ideas of Christian Public Figures and Scientists

Alexander Dubyanskiy	38
Social ideas and activities of Thomas More	

The Structure of the Modern Economy and Problems of the Formation of the Social Market Economy

Galina Turban	53
Development of international service trade as a factor of economic growth of countries	

Economic Aspects of Development of the Republic of Belarus

Irina Shaniukevich, Viktor Shaniukevich	67
Development of housing leasing in the Republic of Belarus	

Corporate Social Responsibility

Konstantin Belousov	76
Institutionalization of social business responsibility in social market economy	

Economic Development in the Post-Soviet Space

Svetlana Pavlovskaya	84
Some approaches to the study of trade integration within the Eurasian Economic Union	

МАЙКЛ НОТОН

КОРПОРАЦИЯ КАК ТРУДОВОЕ СООБЩЕСТВО: ПОНИМАНИЕ ФИРМЫ В КАТОЛИЧЕСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ТРАДИЦИИ

Перевод с английского Сергея Лукина и Вадима Дудкина,
научная редакция перевода доктора экономических наук
Сергея Лукина

Статья посвящена католическому взгляду на корпорацию как трудовое сообщество. В ней показывается коренное отличие этого подхода от концепций акционеров и стейкхолдеров. Автором предлагается тройственная модель организационной; жизни, основанная на идентичности, миссии и руководстве.

Ключевые слова: корпорация, сообщество, труд, католический, организация.

УДК 241.13

Майкл Нотон (Michael Naughton) является директором Института Джона Риана по изучению католической социальной мысли Центра католического образования Университета св. Фомы Аквинского в г. Сент-Пол, Миннесота, США. Он также является профессором теологии и бизнеса этого университета.

Лукин Сергей Владимирович (lukin@bsu.by), доктор экономических наук, зав кафедрой международного менеджмента, Белорусский государственный университет, г. Минск, ул. К.Маркса, 31, к. 118. +375297051582

Дудкин Вадим Леонидович (vdudkin@mail.ru), аспирант кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета. Беларусь, г. Минск, ул. К. Маркса, 31. +375173286007

«Отличительное свойство труда заключается прежде всего в том, что он, труд, объединяет людей, и именно в этом социальная сила труда, сила, созидающая сообщество. В конечном счете это сообщество должны тем или иным образом составить как трудящиеся, так и те, кто располагает или владеет средствами производства»¹.

Папа Иоанн Павел II

Беспрестанные разоблачения неблагоприятных действий менеджеров в коммерческих (Enron, WorldCom, Arthur Andersen, Tyco, Vivendi Universal, Parmalat) и в некоммерческих организациях, таких как United Way, Красный Крест и Католическая Церковь, показали, что те, кто ру-

¹ Папа Иоанн Павел II. *Laborem Exercens* [Энциклика о человеческом труде] ¶ 20 (St. Paul ed. 1981) [далее — *Laborem Exercens*]. Цит. по: <http://www.claret.ru/laborem.html>.

ководит такими организациями, не уделили должного внимания тому, что Иоанн Павел II назвал «силой, созидающей сообщество»². Они либо проигнорировали, либо неудовлетворительно ответили на ряд важных вопросов применительно к сообществу: какова наша цель как организации? Что удерживает нас вместе? Какие общие ценности, обеспечивающие наше единство, мы разделяем? Что является тем целым, которое связывает части? За этими вопросами стоит извечный вопрос множественности и единства: как мы превращаем множество людей в единую команду? Как мы убеждаем многих работать, как один, ради блага, которое хоть и распространяется на весь коллектив, но выходит за его рамки?

Перечисленные выше вопросы фундаментальным образом создают проблему для менеджеров и управляющих в отношении понимания ими труда и предназначения организаций: контролируют ли они некую совокупность интересов, конкурирующих с интересами, которые представляют они сами? Организация — это некий престижный анклав индивидуальных интересов, где каждый отдельно взятый человек преследует собственные интересы и использует других, чтобы получить то, что ему «причисляется»³? Или эти менеджеры и члены правлений направляют сообщество на пути к совместному благу, которое они смогут разделить? Является ли корпорация трудовым сообществом, члены которого стремятся к созидающим подлинным сообществам общим благам, истинное развитие которого основывается на служении находящимся вне его⁴?

Ответы руководителей организаций на эти вопросы обусловлены теми или иными философскими и богословскими системами, часто без осознания этого самими руководителями. Эти системы обнаруживают себя тогда, когда начинают выдвигаться объяснения человеческой мотивации, природы личности, конечного результата труда и сущности собственности/капитала. В современной, либеральной перспективе эти вопросы часто возникают из очень практического вопроса, особенно в отношении к коммерческим организациям: в чьих интересах управляется корпорация? Или, еще точнее, «кто должен получать выгоду от усилий»⁵? В современной либеральной экономической жизни на эти вопросы отвечают одним из двух способов.

2 Там же.

3 Robert N. Bellah et al., *Habits of the Heart* 72 (1985).

4 Philip J. Chmielewski, S.J., *Bettering Our Condition: Work, Workers and Ethics in British and German Economic Thought* 188 (1992). В католической социальной традиции имеется много превосходных работ о корпорации как трудовой общине. См., напр., Mark A. Sargent, *Competing Visions of the Corporation in Catholic Social Thought*, 1 *J. Catholic Soc. Thought* 561, 573 (2004); Scott Fitzgibbon, "True Human Community": *Catholic Soc. Thought, Aristotelean Ethics, and the Moral Order of the Business Company*, 45 *St. Louis U. L.J.* 1243 (2001); Robert G. Kennedy, *The Virtue of Solidarity and the Purpose of the Firm*, in *Rethinking the Purpose of Business: Interdisciplinary Essays from the Catholic Social Tradition 2* (S.A. Cortright & Michael J. Naughton eds., 2002); см. также *Dignity of Work: John Paul II Speaks to Managers and Workers* (Robert G. Kennedy, Gary Atkinson & Michael Naughton eds., 1994) [далее — *Dignity of Work*] (сборник многочисленных бесед Иоанна Павла II с менеджерами и рабочими, где он постоянно использует термины «трудовая община» и «сообщество личностей»).

5 Adolf A. Berle, Jr. & Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* 293 (Harvest Books rev. ed. 1968) (1932).

В соответствии с первой точкой зрения, корпорация как «акционерное общество» отдает предпочтение акционеру как центральному игроку в этой корпорации. Управляющие активами не имеют права выбора ценностей. Они управляют ресурсами на службе ценностям акционеров. В этом «акционерном обществе», этом средоточии средств производства, фирма служит местом обмена результатов и затрат, где менеджеры осуществляют выбор среди множества вариантов использования благ в целях максимизации доходов акционеров. Предполагается, что менеджеры выявляют наилучшие способы обеспечения этих доходов, но у них практически отсутствует право голоса в отношении самих целей своей деятельности. Здесь фирма в основном рассматривается как «механизм управления»⁶. Менеджмент направляет ресурсы фирмы на достижение интересов акционеров, которыми в нормальных условиях публичных компаний является максимизация богатства акционеров⁷.

В соответствии со второй точкой зрения, корпорация как «общество интересов» способствует сбалансированному посредничеству между различными заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) в рамках корпорации, такими как сотрудники, клиенты, поставщики, местное сообщество и акционеры. В своей классической работе о корпорации Берль и Минз утверждали, что «“контроль” крупных корпораций должен эволюционировать в чисто нейтральную технократию, балансирующую различные претензии со стороны различных групп в обществе и назначающую каждому часть потока доходов на основе государственной политики, а не частной корысти»⁸. Менеджмент отвечает за равновесие конкурирующих интересов различных групп, участвующих в корпорациях. При существовании в корпорации различных типов интересов, последние по большей части понимаются в терминах внешних благ, таких как денежное богатство. Здесь фирма в основном рассматривается как уравновешивающий механизм. Менеджмент осуществляет арбитраж конфликтующих требований и интересов различных заинтересованных сторон в фирме, сохраняя ее в состоянии «баланса», который рассматривается как оптимальное состояние фирмы⁹.

Эти два видения корпорации в значительной степени отражают то, что дал нам американский корпоративный либерализм. В то время как они отвечают по-разному на вопрос, кто получает прибыль, они содержат несколько предпосылок относительно корпорации и тех, кто к ней принадлежит:

- Homo Ecomonus: человек является в основном «максимизатором интереса»;

6 S. Venkataraman, Stakeholder Value Equilibration and the Entrepreneurial Process, in *Ethics and Entrepreneurship* 45, 47 (2002).

7 См. Michael C. Jensen & Kevin J. Murphy, CEO Incentives—It’s Not How Much You Pay, But How, *Harv. Bus. Rev.*, May-June 1990. На с. 138 приводится классический пример такого рода максимизационного менталитета применительно к компенсациям управляющих.

8 Berle & Means, примечание 5, с. 312-13.

9 Некоторые разновидности теории стейкхолдеров рассматривают фирму как «сплетение контрактов». Helen Alford, Barbara Sena & Yuliya Shcherbinina, *Philosophical Underpinnings and Basic Concepts for a Dialogue Between CST and CSR on the “Good Company”* 2 (Oct. 2005) (неопубликованная лекция, имеется в архивах Ave Maria Law Review) (об основаниях для привлечения католической социальной мысли к проблематике корпоративной социальной ответственности), доступно по ссылке: <http://www.stthomas.edu/cathstudies/cst/conferences/thegoodcompany/default.html>.

- позитивизм: цели управления задаются менеджером либо финансовыми интересами владельцев собственности, либо преобладающими требованиями государственной политики и/или совокупности заинтересованных сторон;

- инструментальная рациональность;

- материализм: корпорация является совокупностью материальных активов в интересах акционеров или различных связанных с нею заинтересованных сторон.

Именно в этом широком контексте я и собираюсь исследовать, как католическая социальная традиция понимает корпорацию. Это понимание распространяется как на коммерческие, так и на некоммерческие корпорации, хотя основное внимание в этой статье будет уделено первым. Важно с самого начала отметить разницу между поднимаемыми вопросами. Либерализм начинается с вопроса: «В чьих интересах корпорация должна управляться?»¹⁰ Этот вопрос предполагает индивидуалистическое, договорное мировоззрение. Католицизм начинается с вопроса: «Является ли корпорация сообществом людей?» и отвечает утвердительно, исходя из радикально иной трактовки человека, его труда, собственности и организаций, которые он образует с другими людьми¹¹. Основываясь на религиозной концепции, которая принимает всерьез наше происхождение и нашу судьбу, католицизм, как и многие другие религиозные традиции, имеет общинное мировоззрение, непосредственно бросающее вызов четырем предпосылкам, указанным выше¹²:

- Homo Donator/Receptor. Человек реализуется, давая и получая от других, потому что его индивидуальность была создана по образу и подобию Троичного Бога. Люди, в частности, акционер, могут действовать ради «блага, которое может быть совместным, — ради общего блага», объединяясь в значимые и понятные формы взаимозависимости¹³;

- естественный и божественный закон: поскольку люди могут действовать ради общего блага, источник этого блага находится не просто в финансовых интересах акционеров, интересах государства или утилитарных предпочтениях стейкхолдеров. Источник блага находится в совместных отношениях между людьми, по образцу общих отношений, обнаруживаемых в общей природе Бога¹⁴;

- мораль и общинная рациональность: поскольку корпоративный акт может быть понят как, по существу, акт ради блага, которое может быть общим, рациональность акта понимается в глубоко нравственном

10 Berle & Means, примечание 5, с. 293.

11 См Fitzgibbon, примечание 4 (демонстрация различия между этими двумя мировоззрениями в более философском ключе).

12 Областью дальнейших исследований могло бы стать изучение этих трех моделей в рамках немецкого социологического различия между Gemeinschaft (община) и Gesellschaft (общество). Либерализм, лежащий в основе общества акций и интересов, будет иметь место в описании Gesellschaft, тогда трудовая община будет соответствовать описанию Gemeinschaft. Такая область исследований обеспечит свежие категории для дебатов о различии между акционерами и стейкхолдерами. Джон Финнис, однако, не считает, что контраст между сообществом и обществом будет настолько полезным. John Finnis, *Natural Law and Natural Rights* 135, 156-57 (1980).

13 См. S.A. Cortright, Ernest S. Pierucci & Michael J. Naughton, *A Social Property Ethic for the Corporation in Light of Catholic Social Thought*, LOGOS, Fall 1999, с. 138, 140.

14 См. Helen J. Alford, O.P., & Michael J. Naughton, *Managing as If Faith Mattered: Christian Social Principles in the Modern Organization* 38-69 (2001).

и духовном ключе, а не только в инструментальном¹⁵. Джеймс Гордли утверждал, что католицизм «имеет этическое основание, которого нет в моделях акционеров и стейкхолдеров: он основан не на том, что каждая группа хочет для себя, но на том, что нормативно хорошо для этой группы и для других»¹⁶;

• призывание: это приводит к заключению, что корпорация не может быть сведена только к материальной реальности. Такой материализм отрицает фундаментальные предпосылки христианской веры и не может руководить решениями людей на протяжении той трети или более времени, когда они не спят. Корпорация как форма собственности имеет социальную природу, в коей и должно трактоваться призывание менеджеров и сотрудников.

Эти предпосылки в отношении корпорации были рассмотрены в католическом социальном учении. В 1931 году Пий XI начал оценивать значение корпорации явно, а Пий XII посвятил несколько эссе этому вопросу в 1940-х и 1950-х годах, в частности, в свете немецких законов об участии рабочих в управлении предприятием¹⁷. В нашем очерке о католическом социальном учении и развитии понимания им корпорации Жан-Ив Кальвез, и я утверждали, что, начиная с Пия XI, наблюдалось ясное развитие традиции, которая трактует корпорацию не как сообщество акций или долей, а как «трудовое сообщество»¹⁸. Иоанн Павел II во время своего понтификата развил эту идею трудового сообщества глубже, чем любой другой папа Римский. Эта сообщество должно быть организовано таким образом, чтобы лица, участвующие в бизнесе, могли расти и развиваться. В другом месте Хелен Алфорд, и я утверждали, что этот католический взгляд на корпорацию резко контрастирует с моделями акционеров и стейкхолдеров¹⁹.

В этой статье я хочу на основе работы, проделанной мною с отцом Кальвезом и сестрой Алфорд, углубить такое понимание трудового сообщества и исследовать два взаимозависимых смысла общения, которые служат его формированию. В первом разделе статьи я исследую богословие общения. Католическая социальная мысль — богословски обоснованная традиция. Ее главным вкладом является понимание Бога, обосновывающее тринитарную модель человеческой личности

¹⁵ Kennedy, примечание 4, с. 53.

¹⁶ James Gordley, *Virtue and the Ethics of Profit Seeking*, in *Rethinking the Purpose of Business*, примечание 4, с. 65, 78.

¹⁷ Папа Пий XI, *Quadragesimo Anno* [Энциклика о реконструкции социального порядка] 91-93, перепечатано в Claudia Carlen, I.H.M., *The Papal Encyclicals*, at 415, 430; см. Pius XII, *Address to Catholic Employers: Address to 400 Delegates to the Ninth International Congress of the International Union of Catholic Employers* (May 17, 1949), 47 *Catholic Mind* 446, 446-48 (1949); *To Italian Employers: Address by His Holiness to the Italian Catholic Association of Employers* (Jan. 31, 1952), in 50 *Catholic Mind* 569, 569-72 (1952); Pope Pius XII, *Small Business in Today's Economy: An Address of Pope Pius XII to the Catholic Association of Small and Medium-Sized Businesses* (Oct. 8, 1956), 3 *The Pope Speaks* 405 (1957) [далее — *Small Business in Today's Economy*].

¹⁸ См. Jean-Yves Calvez & Michael J. Naughton, *Catholic Social Teaching and the Purpose of the Business Organization: A Developing Tradition*, in *Rethinking the Purpose of Business*, примечание 4.

¹⁹ См. Alford & Naughton, примечание 14, с. 38-69; Helen Alford, O.P., & Michael J. Naughton, *Beyond the Shareholder Model of the Firm: Working Toward the Common Good of a Business*, in *Rethinking the Purpose of Business*, примечание 4, с. 27.

и влияние этой модели на действия человека в рамках корпорации²⁰. Решающее значение в этом богословском вкладе, однако, имеет то, как особенности богословского общения формируют структуру в рамках организационной жизни. Другими словами, как это богословское общение, отраженное в жизни Троицы, проявляется в организационном общении, то есть трудовом сообществе? Для некоторых это может показаться причудливым богословским упражнением с небольшим практическим значением. Но, как отметил Роберт Баррон, «ложный культ приводит к ложным социальным установлениям»²¹. Общее впечатление на Западе таково, что религия и богословие в лучшем случае не имеют никакого отношения к корпоративной жизни, а в худшем — как правило, стимулируют некомпетентность и неэффективность. Но подобный взгляд сам по себе является ложным культом, поклонением идолу *techné*, неспособному объединить людей в сообщество. Эта статья предлагает тезис о том, что тринитарное понимание нами Бога и самих себя описывает то, как должна выглядеть образцовая корпоративная жизнь²².

Во втором разделе статьи я описываю тройственную модель организации, которая опосредует конкретные реалии организационной жизни и богословскую реальность того, что каждый человек создан по образу и подобию Троичного Бога. Эта тройственная модель предлагает то, что Роберт Гринлиф назвал «богословием учреждений», в котором корпорация должна быть сконструирована, чтобы служить обществу в целом таким образом, чтобы люди росли и развивались²³. Как я уже упоминал выше, трудовое сообщество только тогда является аутентичным, когда оно служит тем, кто находится вне его, развивая при этом тех, кто находится в нем. Как и Роберт Гринлиф, я не верю, что идея трудового сообщества или «корпорации как служанки» может быть устойчивой без особого богословия учреждений²⁴. Хотя это богословие может иметь различные основания, я считаю, что тринитарная перспектива дает нам глубокий источник мудрости, поскольку открывает нам глубочайший социальный характер нашей человеческой природы, характер, который всегда действует в наших трудовых организациях, хотя и может оставаться неявным или подавленным.

20 Я уже доказывал, что невозможно поддерживать или развивать это богословское общение без духовного общения, которое, как я поясню, мощно воплощено в доктрине и практике Евхаристии. Из-за недостатка места я не могу подробно остановиться на этом здесь; см. на эту тему, в основном, «Церковь и икономия» (Jean-Yves Calvez & Andrei Zubov eds., 2006) (опубликовано на русском и французском языках).

21 Reverend Robert E. Barron, *Augustine's Critique of Rome: A Theological Reflection on Violence and Non-Violence*, Address at John Carroll University (Mar. 16, 2005), in *PRISM*, Summer 2005, с. 6, 8.

22 См. Lyman P.Q. Johnson, *Faith and Faithfulness in Corporate Theory* (2005) (неопубликованная рукопись, имеется в архивах Ave Maria Law Review) (изучение практических последствий взаимосвязи веры с корпоративной правовой теорией).

23 Robert Greenleaf, *Seeker and Servant: Reflections on Religious Leadership* 191 (Anne T. Fraker & Larry C. Spears eds., 1996).

24 Там же, с. 191-200.

I. Богословие общения: движущая сила отдавания и получения

«Великие проблемы, затрагивающие сегодня культуру, имеют место вследствие желания отделить общественную и частную жизнь от истинной шкалы ценностей. Никакая экономическая или политическая модель не будет полностью служить общему благу, если она не основана на фундаментальных ценностях, которые соответствуют истине о человеческой личности...

Системам, которые поднимают экономические соображения на уровень единственного определяющего фактора бытия в обществе, суждено, в силу их собственной внутренней динамики, повернуться против человека»²⁵.

Папа Иоанн Павел II

Может показаться странным, что Католическая Церковь проявляет такой интерес к современной корпорации. Тем не менее, если вера включает в себя всего человека, то не должно казаться странным, что вера будет пересекаться с корпорацией и некоторым образом оказывать на нее формирующее воздействие. Для многих из нас двумя наиболее важными институтами в нашей жизни являются наша семья и организация, в которой мы работаем. Хотя они не являются единственными институтами, которые влияют на нас, они часто являются двумя местами, где мы или спасем, или погубим наши души. Учение Церкви о труде руководствуется ее заботой о наших душах, а потерять наши души на работе мы можем через разделенную жизнь, через разделение видения и требований нашей веры с их следствиями для нашего труда. Документ II Ватиканского Собора *Gaudium et Spes* как раз отмечает, что одна из современных проблем представляется сегодня более серьезной, чем была в прошлом: разрыв между религиозной и профессиональной жизнью.

«Заблуждаются и те люди, которые, напротив, считают, что могут полностью погрузиться в земные занятия, которые, дескать, вполне чужды религиозной жизни, ибо она, по их мнению, заключается лишь в отпращивании культа и в исполнении некоторых нравственных обязательств. Этот разрыв между исповедуемой верой и повседневной жизнью многих людей следует считать одним из самых тяжелых заблуждений нашего времени... Поэтому не следует превратно противопоставлять друг другу, с одной стороны, профессиональную и социальную деятельность, а с другой — религиозную жизнь. Пренебрегая своими временными обязанностями, христианин пренебрегает своими обязанностями по отношению к ближнему и даже к Богу, подвергая опасности свое вечное спасение»²⁶.

²⁵ Dignity of Work, примечание 4, с. 50-51.

²⁶ Второй Ватиканский Собор, *Gaudium et Spes* [Пастырская конституция о Церкви в современном мире] ¶ 43 (1965), перепечатано в *The Sixteen Documents of Vatican II* 513, 554-55 (Nat'l Catholic Welfare Conference trans., St. Paul ed. 1967) [далее — *Gaudium et Spes*]. Цит. по: *Документы II Ватиканского Собора*. — М.: Паолине, 2004. — С. 490.

Алистер Макинтайр сравнивает современную социальную жизнь с «театром с набором смежных сцен, на которых разыгрывается несколько очень различных морально-философских драм, причем от актеров требуется переключаться со сцены на сцену, от персонажа к персонажу, часто с поразительной быстротой».

Ставки в этом расколе или разделении высоки. Когда работа отделена от нашей веры, мы отрицаем образ, по которому были созданы, и это — начало отрицания нашего конечного спасения. Одна из первых проблем, с которыми мы вынужденно сталкиваемся в католической оценке личности в корпорации, заключается в вопросе о том, как богословское и духовное понимание жизни формирует ее изнутри. Поскольку по образу Божию создан весь человек целиком, Дух пронизывает все аспекты личности, в том числе ее труд²⁷.

Целостный взгляд на личность представляет трудность для нас, живущих в современных либеральных обществах, где религиозная жизнь выносится за скобки жизни общественной. Мы не только различаем, но и отделяем и разделяем государственное и частное, разум и откровение, веру и работу, тело и душу, дух и материю, Церковь и государство. Это вынесение за скобки происходит по многим причинам. Одна из причин связана с благонамеренным, но в конечном итоге ложным желанием вести, казалось бы, более спокойную жизнь, что ведет людей к описанию экономических и политических явлений через маргинализацию Бога, веры, любви и даже социальных принципов, приводя к наименьшему общему знаменателю, с которым соглашаются все, а именно, частным индивидуальным предпочтениям и интересам. Это описание реальности с выносом чего-то за скобки, как правило, обращает внимание на первичность личности и ее автономию; сей акцент подрывает социальную и общинную природу людей, и, следовательно, ее богословские основания²⁸. Это приводит к такому пониманию корпоративной жизни, охарактеризованному выше в корпоративных моделях акционеров и стейкхолдеров, которое принципиально оторвано от религиозных убеждений большинства людей в Соединенных Штатах.

Тем не менее, в библейском и, в частности, католическом сакраментальном видении мира божественное не может быть вынесено за скобки. Бог — основа бытия, а не какой-то маргинальный персонаж, который ныряет в жизнь и выныривает из нее во время наших личных кризисов. В книге Бытия высота творения обнаруживается в человечестве, которое создано по образу Бога, образу Троицы, где общение лиц в любви описывает то, что мы подразумеваем под Богом. Поскольку мы созданы по образу Бога, мы созданы по духовному и моральному тринитарному образцу²⁹. Этот тринитарный прототип, как указал Иоанн Павел II, «принесет нашему видению мира новый критерий для его интерпретации»³⁰.

Alasdair MacIntyre, *Corporate Modernity and Moral Judgment: Are They Mutually Exclusive?*, in *Ethics and Problems of the 21st Century* 122, 127-28 (K.E. Goodpaster & K.M. Sayre eds., 1979).

27 См. *Laborem Exercens*, примечание 1, ¶ 9.

28 См. Servais Pinckaers, O.P., *The Sources of Christian Ethics* 38-39 (Mary Thomas Noble, O.P., trans., 1995) (1985).

29 См. Gordon C. DeMarais, *The Ecclesial Nature of the New Movements in the Catholic Church: An Exposition and Application of the Communion Ecclesiology of J-M R. Tillard* 17 (May 28, 2003) (неопубликованная магистерская диссертация, Университет св. Фомы) (имеется в архивах Archbishop Ireland Memorial Library, Университет св. Фомы).

30 Папа Иоанн Павел II, *Sollicitudo Rei Socialis* [Энциклика о социальных вещах] ¶ 40 (St. Paul ed. 1987) (курсив убран) [далее — *Sollicitudo Rei Socialis*]; см. также Amelia J. Uelmen, *Toward a Trinitarian Theory of Products Liability*, 1 *J. Cath. Soc. Thought* 603, 624-26 (2004) (размышления о тринитарном вкладе *Sollicitudo Rei Socialis* в католическую социальную мысль и ее применении к ответственно-

Ключом к этой модели является динамика отдавания и получения в сообществе и насыщенные этой силой отношения. Троица раскрывает перед нами совершенное сообщество отдавания и получения, дара и восприимчивости, служащее для нас образцом социальных отношений, который помогает увидеть, как выглядим мы и другие при самом лучшем варианте³¹. Конечно, наши понимание и подражание этому совершенному сообществу несовершенны и всегда будут омрачены нашей собственной греховностью. Мы никогда не воплотим его в совершенстве; но если мы не намерены погубить себя на работе, мы должны начать усваивать этот образец дара и восприимчивости в наших рабочих взаимоотношениях³².

А. Отдавание

Важная характеристика образа Божия в нас заключается в нашем динамическом импульсе отдавать, и, в частности, отдавать себя другим. Как объяснил Иоанн Павел II, «именно в этом [отдавании] заключается основная структура личного и человеческого существования. Человек существует не просто «в мире», не просто «в себе»; он существует «в отношениях», «в самоотдаче». Только через бескорыстное отдавание себя человек может достичь полного открытия самого себя»³³. Теологически эта модель отдавания выражается в жертвенном общении Лиц Троицы, которое является основой наших отношений с другими людьми. Наша ориентация как людей, созданных по образу Божьему, выражается в стремлении отдавать себя другим, в результате чего мы создаем сообщества, которые способствуют нашему росту и росту других. Образ Бога как Троицы в нас «показывает, что [мы] не можем полностью найти себя, кроме как через искреннее самопожертвование»³⁴, не только в браке, но и в нашей работе. Значение того, кем мы являемся, не может быть изолировано от наших отношений с другими, особенно наших отношений в сообществах и институтах, в которых мы находимся. Это не реальность, которую мы можем отрицать, это не выбор, который мы можем просто сделать, — если только мы не желаем отрицать самих себя. Так что нас не должно удивлять, что именно люди, наиболее связанные со своей работой, рассматривают ее в качестве вклада в служение другим.

Два примера могут проиллюстрировать эту тему отдавания, и показать какими мы созданы. Первый можно увидеть в простом акте дарения цветка. Кьяра Любич, основательница движения фокколяров, объясняет: «[Когда] у меня есть цветок и я его отдаю, я, конечно, себя его лишаю, и в этом лишении себя я теряю какую-то часть себя (это не-бытие); в действительности, поскольку я отдаю этот цветок, во мне возрас-

сти за качество продукции).

31 Мирослав Вольф объясняет, что моделирование Троицы, по образу которой мы созданы, следует понимать по аналогии, а не буквально. «Как сотворенные существа, люди могут соответствовать несотворенному Богу только тварным образом», и, в частности, грешным тварным образом. Miroslav Wolf, “The Trinity Is Our Social Program”: The Doctrine of the Trinity and the Shape of Social Engagement, 14 *Modern Theology* 403, 405 (1998).

32 Lorna Gold, *The Sharing Economy: Solidarity Networks Transforming Globalisation* 61-62 (2004) (описание этого тринитарного образца через три богословских принципа: kenosis, agape, and perichoresis).

33 Karol Wojtyla, *Sign of Contradiction* 132 (Seabury Press 1979) (1977).

34 *Gaudium et Spes*, примечание 26, ¶ 24; см. также Папа Иоанн Павел II, *Centesimus Annus* [Энциклика о столетней годовщине *Rerum Novarum*] ¶ 41 (St. Paul ed. 1991) [далее — *Centesimus Annus*].

тает любовь (это бытие)³⁵. Как гласит южноафриканская поговорка, «человек становится человеком через других людей»³⁶. Мы становимся в большей степени «людьми» именно отдавая другим, и, в частности, когда это отдавание отражает «одаренность» и «целостность» сообщества. Человек становится человеком внутри сообщества не просто как часть целого, но как целое в целом; сообщество является истинным сообществом, только если оно состоит из ответственных личностей, которые отдают, служа находящимся за пределами сообщества, что является основой развития находящихся внутри него³⁷.

Другой пример объясняет последствия неотдавания и содержится в истории, которую Льюис Хайд рассказывает в книге «Дар», где он рассуждает об экономике дарения³⁸. Хайд объясняет, что, когда американские индейцы впервые столкнулись с пуританами в серии встреч, сопровождавшихся обменом дарами, они были сбиты с толку собственничеством тех в отношении получаемых даров³⁹. Индейцы ожидали, что их английские гости вернут свои дары, чтобы сохранить их в обращении. Идея поддержания даров в движении равным образом озадачила английских первопроходцев, которые дали индейцам уничижительное прозвище «индейские дарители»⁴⁰. Тем не менее, индейцы понимали, что существует естественный закон, регулирующий дары: когда дар не является общим, он развращает держателя. Тот, кто делает дар поводом для эгоистического накопления, изымая его из обращения, развращается самим даром. Существует естественный и даже божественный закон, гласящий в том духе, что «мы на самом деле навечно становимся тем, чему мы себя предали»⁴¹. Очевидно, практика индейцев не является сознательно тринитарной, но в религиозном мировоззрении, мировоззрении, основанном на порядке мироздания, конечно, с рядом исключений, мы встречаемся с реальностью одаренности, где «чем больше ты отдаешь, тем больше ты реализуешься, тем больше твое бытие; так как вы имеете то, что вы даете, то, что вы даете, обуславливает ваше бытие»⁴².

Но здесь мы сталкиваемся с серьезной проблемой, связанной с понятием дара в нашем опыте дарения, в частности, отдавания в грешном мире, полном людей с беспорядочными желаниями: что позволяет давать подлинно, таким образом, при котором мы не истощили бы себя, таким образом, чтобы мы не отдали себя слишком дешево, таким образом, чтобы мы «нашли себя»? Мы чувствуем, что не каждый вид отдачи является подлинным и часто способ, которым мы отдаем, может

35 Chiara Lubich, *Toward a Theology and Philosophy of Unity*, in *An Introduction to the Abba School: Conversations from the Focolare's Interdisciplinary Study Center* 33 (2002).

36 См. Daisy L. Machado, *Brite Divinity School, Presentation at the Pendle Hill Forum: Economic Justice and Gender: A Borderlands Perspective* (Apr. 7, 2003), <http://www.pendlehill.org/frames%20lectures/2002-2003/Daisy%20Machado.htm> (последнее обращение: 12.12.2005) (цитирует Donald W. Shriver, Jr., *The Taming of Mars: Can Humans of the Twenty-First Century Contain Their Propensity for Violence?*, in *God and Globalization: Religion and the Powers of the Common Life* 140, 156 (Max Stackhouse & Peter Paris eds., 2000)).

37 Chmielewski, примечание 4, с. 188.

38 Lewis Hyde, *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property* 3-4 (Vintage Books 1983) (1979).

39 Там же.

40 Там же.

41 John F. Kavanaugh, S.J., *Last Words*, *America*, Jan. 21-28, 2002, at 23, 23.

42 Gold, примечание 32, с. 62.

препятствовать росту, который должен прийти с отдачей⁴³. Отдавание самих себя, будучи присущим нашему устройству, может, тем не менее, иметь изъяны, связанные с чувством обиды, прагматическими соображениями и другими недостатками. Есть много руководителей в сфере бизнеса и других профессионалов, которые отдают себя своей компании и работе, но истощают себя в этом процессе или отчуждаются от семьи, общины и Бога. Бизнесмены, которые жертвуют ради акционеров, максимизируя их доходы, могут обнаружить, что такое отдавание не несет потенциала для их развития.

Б. Восприимчивость

Наше отдавание должно характеризоваться получением, способным руководить нашим отдаванием и делать его зрелым. Мы созданы не только для того, чтобы отдавать и работать, но чтобы и получать, и отдыхать, и именно эта восприимчивость имеет определенное первенство в нашей благотворительности. Дэвид Шиндлер обсуждает это первенство в следующем смысле: «Когда мы впервые осознаем свое бытие как тварное, как дар жизни, принятие этого позволяет нам видеть наше делание и имение, и производство как способы отдавания, которыми они и призваны быть»⁴⁴. В частности, получение, сформированное восприимчивостью к Божьей любви к нам, обладает способностью помочь нам удержаться от соблазна отдавать себя только достижению измеряемых и функциональных результатов ради нашего личного успеха. Современный человек, особенно предприниматель, который всегда находится под давлением необходимости достичь чего-то, может подавить эту восприимчивость, этот покой. Он больше не испытывает соблазна подходить к «миру с точки зрения [восприятия] созерцания и изумления, но [лишь] в качестве измеряющего, взвешивающего и действующего субъекта»⁴⁵, создавая то, что Йозеф Пипер называет менталитетом «тотальной работы»⁴⁶.

Таким образом, наша тринитарная модель характеризуется не только нашей склонностью отдавать и творить, но и нашим получением, способствующим пробуждению созерцательного мироощущения, не «вступающего во владение реальностью, но вместо этого принимающего ее как дар, открывая во всем отражение Творца и видя в каждом человеке Его живой образ»⁴⁷. Джон Хоги придумал термин *receiving* («получательство»), чтобы еще более подчеркнуть нашу врожденную нужду в восприимчивости⁴⁸. Он объясняет, что «наиболее важные для человека достижения начинаются в сердце Бога, но должны быть воплощены в действия через человеческие сердца». Примат «получательства» — это

43 См. там же, с. 61-62.

44 David L. Schindler, *Christology and the Imago Dei: Interpreting Gaudium et Spes*, 23 *Communio* 156, 179 (1996). В подобном же ключе рассуждал Герберт Альфонсо: Herbert Alphonso, S.J., *The Personal Vocation: Transformation in Depth Through the Spiritual Exercises* 37-38 (1990).

45 Joseph Ratzinger, *Theological Highlights of Vatican II* 162 (Werner Barzel trans., Paulist Press 1966) (объясняет, что эта напряженность между подарком и восприимчивостью обнаруживается в доктринах творения и искупления).

46 См. Josef Pieper, *Leisure: the Basis of Culture* 64-66 (Alexander Dru trans., St. Augustine's Press 1998) (1948).

47 Папа Иоанн Павел II, *Evangelium Vitae* [Энциклика о ценности и нерушимости человеческой жизни] ¶ 83 (St. Paul ed. 1995) (цитируется: Быт. 1:27; Пс. 8:5).

48 John Haughey, S.J., *The Primacy of Receiving: Interdisciplinary Essays on the Meaning of Business from the Catholic Social Tradition, in Business as a Calling* 1, 2 (Michael Naughton & Stephanie Rumpza eds., 2005), <http://www.stthomas.edu/cathstudies/publications/businessasacalling.htm>.

урок, наиболее трудный для восприятия современной культурой»⁴⁹. В то время как наше желание достичь, внести вклад и отдать отражает нашу творческую склонность как существ, сотворенных по образу Божию, мы склонны переоценивать и расстраивать эту склонность именно потому, что многие из нас сформировались в культуре успеха в атлетизме, карьеризме и прочих видах достижений.

Вот почему понимание бизнеса никогда не будет правильным, если оно не сопровождается духовностью, в корне своем созерцательной и восприимчивой, способствуя тому, что Иоанн Павел II назвал «духовностью общения»⁵⁰. Бизнесмены имеют мало шансов для развития трудовой общины, если они не основываются на духовной общности, которая способствует развитию рецептивных склонностей к молчанию, молитве и преклонению; такое сообщество формирует глубокие отношения, которые отражают образ, по которому они созданы. То, что мы узнаем от Троицы, приходит не только из богословского дискурса творения, описывающего характеристики отдавания в труде, но и от воспринимающего участия в жизни Троицы, готовности получать только то, что Бог может дать⁵¹. Или, говоря простым, но, надеюсь, не чрезмерно упрощенным языком, мы никогда не поймем правильно труд, если не поймем правильно отдых. Без такой духовной восприимчивости, спокойствия и пронизательности руководители в сфере бизнеса, скорее всего, примут на вооружение преобладающие модели акционеров и стейкхолдеров⁵².

Человек, который участвует в троичной жизни Бога, помещает эту реальность дара-и-восприимчивости как общения в качестве «основной категории интерпретации как природы Бога, так и изначального Божьего замысла в отношении человечества и мира»⁵³. Эта интерпретационная категория дара-и-восприимчивости рассматривает человека в первую очередь не как *homo economus*, т. е. производителя и потребителя, но как *homo donator/receptor*, дающего/принимающего. Эта последняя антропологическая ориентация является особенно актуальной в тех условиях, где мы живем с другими, а именно в корпорациях, институтах и организациях. Наш образ Бога-Троицы отражается не только в наших индивидуальных душах, но также и в том, как мы живем с другими и в том, как мы должны организовывать наши корпорации⁵⁴. Другими словами, наша духовная природа выражается в нашей социальной природе через корпоративный опыт. Корпорации являются важнейшими местами, где мы отдаем и получаем от других. Если мы хотим понять, как мы отражаем образ Божий, мы должны исследовать, что это отражается в корпорации, в которой живем. Основанные на совместной реально-

49 Там же.

50 Папа Иоанн Павел II, *Novo Millennio Ineunte* [Апостольское послание к началу нового тысячелетия] ¶ 43 (St. Paul ed. 2000).

51 Дэвид Шиндлер объясняет, что «теистически окрашенный контекст» личности рассматривает образ Божий в человеке, прежде всего, в смысле креативности и конструктивности. Schindler, примечание 44, с. 159.

52 См. Vera Araújo, *Personal and Societal Prerequisites of the Economy of Communion: Toward a Multi-Dimensional Economic Culture*, in *The Economy of Communion* 21, 27 (Luigino Bruni ed., Lorna Gold trans., New City Press 2002) (1999) (цитирует Chiara Lubich, *Writings* September 2, 1949, in Judith Povilus, *United in His Name—Jesus in our Midst in the Experience and Thought of Chiara Lubich* 67 (New City Press, 1981).

53 DeMarais, примечание 29, с. 18.

54 См. Dennis P. McCann, *Business Corporations and the Principle of Subsidiarity*, in *Rethinking the Purpose of Business*, примечание 4, с. 169, 177-79.

сти Троицы, на которой основан наш Божий образ, наши отношения в рамках институтов, в которых мы живем, предоставляют возможность связать нас таким образом, чтобы лучше отразить Троицу. Поскольку Бог есть Лица в отношении, наши отношения в институтах, в которых мы живем, должны быть таковы, чтобы эти институты процветали, отражали сей тринитарный образец отдавания и получения, так как это есть образ, по которому мы были созданы⁵⁵.

В организационном отношении задачей для нас является ответ на вопрос, как соотносить этот тринитарный образец дара и восприимчивости с производством и потреблением, в которых люди проводят большую часть времени своего бодрствования. Эта модель отдавания и получения, как правило, рассматривается вне системы производства и потребления. Мы склонны видеть наши отдавание и получение в условиях частных и индивидуальных обменов через семью, волонтерство, благотворительность и другие каналы, не связанные с работой. Это может быть одной из причин того, почему существует соблазн свести корпоративную социальную ответственность к филантропии. Тем не менее, в тринитарном богословии деятельность по отдаванию и получению не может быть так легко изолирована или приватизирована. В своем понимании трудового сообщества, желающего быть подлинным, мы должны принять всерьез эту категорию дара и восприимчивости в производственной деятельности самой организации. Это именно то, что мы пытаемся сделать в таком понятии, как «трудовое сообщество»: всерьез учесть этот аспект дара и восприимчивости в условиях человеческого труда⁵⁶.

II. Организация общения: тройственная модель

«Существовать и действовать в мире является для верующих-мирян не только антропологической и социологической реальностью, но также особым образом реальностью богословской и церковной. В их ситуации пребывания в мире Бог проявляет Свой замысел и сообщает им особое призвание “искать Царства Божия посредством ведения мирских дел и устройства их согласно плану Бога”»⁵⁷.

Папа Иоанн Павел II

⁵⁵ Эта динамика отдавания/получения, при правильном тринитарном подходе, имеет результатом *perichoresis* — взаимопроникновение, в котором принятие в дар самого себя и восприятие Божьей любви препятствуют поглощению одного другим, так как каждое Лицо Троицы есть «целое», состоящее из «целых». Термин *perichoresis* традиция Церкви использует для «описания вида единства, в котором множественность [Троицы] сохраняется, а не стирается». Volf, примечание 31, с. 409.

⁵⁶ Папа Иоанн Павел II указывает: «Отчужденным оказывается то общество, которое в своих формах социального устройства, производства и потребления все более затрудняет осуществление этого дара и установление этой межчеловеческой солидарности». *Centesimus Annus*, примечание 34, ¶ 41. Цит. по: <http://www.ioannpavel.ru/wp-content/uploads/2010/05/Centesimus-annus.pdf>.

⁵⁷ Папа Иоанн Павел II, *Christifideles Laici* [Постсинодальное апостольское увещание о призвании и миссии верных мирян в Церкви и мире] ¶ 15 (U.S. Catholic Conference ed. 1988) (цитирует документ Второго Ватиканского Собора *Lumen Gentium* [Догматическая конституция о Церкви] ¶ 31 (1964), перепечатано в *The Sixteen Documents of Vatican II* 107, 143 (Nat'l Catholic Welfare Conference trans., St. Paul ed. 1967)). Цит. по: Апостольское обращение «*Christifideles laici*» Его Святейшества Папы Римского Иоанна Павла II о призвании и миссии мирян в Церкви и мире. — Доступно по ссылке: <http://cathmos.ru/content/ru/section-2009-06-24-18-26-54.html>.

В свете современной проблемы разделения жизни, описанной в начале первого раздела, для многих христиан было бы затруднительно описать какую бы то ни было связь между своей верой в Троицу и тем, как они понимают современную корпорацию и как бы они управляли ею⁵⁸. Это не должно нас удивлять. Большинство бизнесменов, например, получили образование и сформировались в лоне теории фирмы, основанной на воззрении на человека как максимизатора выгоды и корпорацию как сплетение контрактов, что отражается в корпоративных моделях акционеров и стейкхолдеров⁵⁹. Многие христиане, как часто считается, склонны думать о своей вере персонально и частным образом, а не институционально и публично. Тем не менее, если Троица является фундаментальной категорией для интерпретации Божьего замысла в отношении человечества не только в том, как мы поклоняемся, но и в том, как мы трудимся в условиях организаций, перед нами остается очень непростой вопрос: какая теория или видение фирмы лучше всего отражает эту тринитарную модель⁶⁰?

Задачей этого раздела настоящей статьи является исследование понимания организации, теории фирмы, основанной на богословской реальности и, более конкретно, на тринитарной перспективе, раскрывающей, что же на самом деле происходит в организации. Если мы сотворены по образу Троичного Бога, чье отдавание и получение образуют идеальное общение Лиц, как же этот образ формирует трудовые коллективы, в которых мы проводим так много времени нашего бодрствования? В этом разделе будет рассмотрена модель корпорации, которая согласуется с тринитарной антропологией. Это не означает, что данная организационная модель является тринитарной и не означает, что нужно придерживаться троичного богословия, чтобы эту модель принять. Ключевым моментом здесь является, скорее, то, что эта модель организации является достаточной для того, чтобы в ней работало троичное богословие, в отличие от моделей с акционерами и стейкхолдерами, описанных выше.

Эта связь между богословием общения и организационным общением, могущим иметь результатом трудовое сообщество, может привести к возможным оплошностям, которые либо дискредитируют Евангелие, либо искажают организационное общение — опасности, которые нельзя недооценивать⁶¹. Если я прав в том, что секуляризация, свойственная моделям акционеров и стейкхолдеров, искажает организационное общение, то существуют также и подводные богословские камни с другой стороны. Чтобы избежать подобных оплошностей, мы должны основываться на том, как на самом деле работают организации.

⁵⁸ См. выше примечания к сноскам 1-24.

⁵⁹ После скандалов в деловом мире вокруг состояния бизнес-образования был написан ряд провокационных статей. Sumantra Ghoshal, *Business Schools Share the Blame for Enron*, *Fin. Times*, July 18, 2003, at 19; Amitai Etzioni, *Profit Without Honor: When It Comes to Ethics, B-Schools Get an F*, *Washington Post*, Aug. 4, 2002, at B04; Robert J. Shiller, *How Wall Street Learns to Look the Other Way*, *N.Y. Times*, Feb. 8, 2005, at A25.

⁶⁰ Хотя это разделение существует, многие христиане ведут себя интуитивно в этой парадигме отдавания и получения, но часто не в состоянии сформулировать ее как тринитарную.

⁶¹ Следует отметить, однако, что преобладающей проблемой в организациях, и особенно в корпорациях сегодня является не навязчивое богословствование, а всепроникающая секуляризация, крайне индивидуалистичная и материалистичная.

Тем не менее, одна из вещей, которые мы замечаем довольно быстро, заключается в том, что они работают по-разному. Southwest Airlines и Mondragon работают совершенно по-иному, нежели Northwest Airlines и General Electric⁶². Хотя организации работают в очень разных системах ценностей, мы хотим обратить внимание на ту базовую структуру бытия организации, которая позволяет выявить, как эти системы ценностей действуют в различных измерениях организации.

Один из способов получения картины работы организаций и формирующих их ценностей заключается в описании организации с точки зрения трех больших измерений, каждое со своими собственными проблемами, заботами и стейкхолдерами, но скрепленных определенной всеобъемлющей целью. Эта тройственная модель организационной жизни, которая первоначально выросла из Greenleaf Center, описывается в трех взаимосвязанных и взаимозависимых измерениях идентичности, миссии и руководства⁶³. Такое описание организации поможет разработать некую форму «мышления на среднем уровне»⁶⁴, которое может подключить для практиков их веру к организационной жизни, помогая им более ясно увидеть, как различные измерения их организационной жизни могут конкретно подключаться к их религиозным убеждениям. Модель также поможет навести мосты путем установления таких связующих терминов, как идентичность, миссия и руководство, которые одновременно объясняют конкретный организационный контекст и указывают на лежащие в его основе моральные и духовные реалии.

В области идентичности основное внимание направлено вовнутрь, на тех, кто работает в организации. Это характер, культура и качество жизни в организации. Идентичность организации обнаруживается во взаимодействии различных сотрудников, что создает уникальную культуру или личность в коллективной жизни организации⁶⁵.

В здоровой организации в сферу ее забот входит создание среды, которая отражает ее глубочайшие принципы, и создание условий на рабочем месте, которые помогают ее сотрудникам развиваться. Этот процесс включает в себя множество вопросов, таких как дизайн рабочих мест, компенсации, найм, увольнение, оценка, продвижение и обучение/развитие, и как эти аспекты моделируют приверженность принципам организации и устраняют зазоры между принципом и политикой.

В то время как идентичность концентрируется на внутренней среде, сфера миссии ориентирована вовне на тех, кого организация обслуживает⁶⁶. То есть на том, как организация влияет на мир вокруг нее, особенно с точки зрения потребителя или клиента. Или, по словам Питера Друкера, миссией бизнеса является «создание потребителя»⁶⁷. Миссия

62 Например, Southwest и Mondragon шире участвуют в рабочих процессах и больше стремятся к равенству оплаты труда. Их структура собственности включает сотрудников не только потому, что это было хорошим стратегическим решением, но и потому, что у них было желание создать трудовую общину.

63 См. David Specht & Dick Broholm, *Threefold Model of Organizational Life: Testimonies and Queries for Seeing Things Whole*, in *Seeing Things Whole* (2001), http://www.stthomas.edu/cathstudies/cst/mgmt/publications/seeingthingswhole/STW02_Specht.pdf.

64 См. *Catholic Social Thought: Twilight or Renaissance?* C. xv (J.S. Boswell et al. eds., 2000).

65 См. Specht & Broholm, примечание 63, с. 2.

66 Там же, с. 2-3.

67 Peter F. Drucker, *The Practice of Management* 37 (1954).

организации раскрывается в том, как она производит товар или оказывает услугу в качестве «блага», потребного другим. Чтобы организация выявляла и удовлетворяла потребность или желание клиента, необходима высокая степень креативности, понимания, координации, усилий и непрерывное развитие на постоянной основе для понимания клиента и рынка⁶⁸. Миссией организации, способной на создание трудовой общины, будет таковая, при которой продукт или услуга организации отвечает потребностям мира вокруг нее. Э. Ф. Шумахер объясняет, что эта миссионерская функция труда позволяет человеку «преодолеть свой врожденный эгоцентризм путем объединения с другими людьми для решения общей задачи... производства товаров и услуг, необходимых всем нам для достойной жизни»⁶⁹. А трудовое сообщество, в таком случае, является подлинным, только когда оно служит потребностям тех, кто находится вне его, что является основой развития находящихся в нем.

Сфера руководства концентрируется на том, «как организация [обеспечивает и] использует свои ресурсы (человеческие, финансовые, и материальные)» так, чтобы становиться сильнее в будущем⁷⁰. Хороший руководитель рассматривает себя в качестве доверительного управляющего, наследника богатства, роль которого заключается не только в том, чтобы сохранить то, что ему было дано, но и приумножить такое богатство, и не просто для собственной выгоды, но, чтобы сделать компанию более сильной в будущем. Важнейшим измерением этого руководства, хотя, конечно, не единственным, является управление прибылью. Имеет ли организация достаточный уровень рентабельности? Тщательно ли она осуществляет мониторинг своих ресурсов для поддержания устойчивой жизнеспособности, таких как текущие денежные средства и инвестиции, денежные потоки от будущих операций, дополнительные заимствования и привлечение средств? Еще один важный аспект, тесно связанный с руководством, — это эффективность процессов организации. Эффективна ли она в использовании ресурсов? Стремится ли постоянно к улучшению качества обслуживания? Проявляет ли она креативность, чтобы делать больше с меньшими затратами? Сокращает ли отходы? Без адекватного уровня рентабельности и эффективных процессов организация не сможет укрепляться и в конечном итоге потеряет надежду на дальнейшее развитие. В то время как прибыль и эффективность являются необходимыми условиями для хорошего руководства, они не являются достаточными. Руководство в своей основе связано с использованием и распределением человеческих, материальных и финансовых ресурсов так, чтобы это способствовало общему благу. Двумя решающими вопросами в рамках руководства являются управление и собственность.

Пересечение этих трех измерений можно увидеть в создании компании. Возьмем конкретный пример. Когда Дейл Меррик, Боб Вальштедт и Ли Джонсон основали Reell Precision Manufacturing в Сент-Пол, штат Миннесота, они начали формировать идентичность компании четырьмя взаимодополняющими целями:

- зарабатывать на жизнь,
- расти лично и профессионально,

68 См. Michael Novak, *Toward a Theology of The Corporation* 44 (rev. ed. 1990) (1981).

69 E.F. Schumacher, *Good Work* 118 (1979).

70 Specht & Broholm, примечание 63, с. 4.

- иметь возможность поставить семью на первое место,
- интегрировать свою веру и труд⁷¹.

Этих целей им было нелегко достичь на прежнем месте работы (крупная производственная фирма на Среднем Западе). В то время как у них были разные причины покинуть эту фирму, реальность в целом была такова, что успешные руководители на их прежнем месте работы слишком часто платили отчуждением от семьи, если хотели, чтобы их карьера развивалась. Боб Вальштедт, один из основателей, мог наблюдать, что «чем выше человек забирался по иерархической лестнице в компании, тем меньше времени у него оставалось на наиболее важные вещи. Он уже слышал о неприятностях, которые руководители имели с несчастными супругами и мятежными детьми. Это было не то будущее, которое он планировал для себя. У него были особенно хорошие отношения с собственным отцом, и он знал, что это было важно для него на протяжении всей его жизни. Он мечтал иметь подобные отношения со своими сыновьями и дочерьми. Но это было не единственной проблемой. В ходе всех своих интенсивных усилий, направленных на то, чтобы сделать все возможное и невозможное для удовлетворения потребностей клиентов компании, Боб чувствовал, что сам он исчезает. Он становится «сотрудником компании» и теряет чувство собственной идентичности в этом процессе»⁷².

Эти трое мужчин находились в поисках работы, которая была бы полноценной, и хотели распространить этот тип работы на своих сотрудников. Если они трое ищут безопасности, роста и интеграции, разве другие сотрудники не хотят того же самого? Так они начали строить организацию, идентичность которой воплощала бы эти цели⁷³.

Еще одна причина, по которой основатели Reell оставили эту большую производственную компанию на Среднем Западе, заключалась в том, что они не могли выполнить свою миссию. Они находились под интенсивным организационным, временным и финансовым (прибыль) давлением, которые мешало им гордиться своей работой в качестве инженеров. Финансовое давление приводило к чрезмерному прагматизму в отношениях с клиентами, нанося ущерб их миссии в отношении последних. Они хотели гордиться своим продуктом, предоставляемым клиентам, который требовал адекватных исследований и разработок для непрерывного совершенствования.

С точки зрения стратегического управления, им, конечно, следовало получать прибыль и создавать качественный продукт через эффективные процессы, чтобы не только выжить, но и стать сильнее, чтобы создать еще более сильную идентичность и миссию. Их представление о

71 Более подробное обсуждение этой компании см. в работе: Business Ethics: Policies and Persons 151-66 (Kenneth E. Goodpaster, Laura L. Nash & Henri-Claude de Bettignies eds., 4th ed. 2006) (1985) [далее — Business Ethics].

72 Deborah Savage, Case Study No. 1 (Sept. 2000) (неопубликованная рукопись, имеется в архивах Ave Maria Law Review).

73 Папа Пий XII в выступлении на Международном конгрессе Католической ассоциации малого и среднего бизнеса объяснил, что предприниматель и менеджер «предвидит, приказывает и руководит, принимая ответственность за свои решения. Его природная одаренность... находит применение в осуществлении функций лидера и служит основой развития его личности и радости творчества... Разве руководитель предприятия откажет своим подчиненным в том, что так высоко ценит сам?» Small Business in Today's Economy, примечание 17, с. 407.

прибыли лучше всего раскрывается в их приветственном обращении к новым сотрудникам:

«Мы не определяем доходы в качестве цели компании, но признаем, что разумная рентабельность необходима для ведения бизнеса и полной реализации нашего потенциала. Мы рассматриваем прибыль во многом так же, как можно относиться к еде в личной жизни. Вы, наверное, не считаете пищу или процесс ее поедания целью своей жизни, но признаете, что она необходима для поддержания здоровья и сил, чтобы достичь вашей реальной цели»⁷⁴.

III. Трудовое сообщество: моральное упорядочение целого

Итак, что же эта тройственная модель, проиллюстрированная на примере Reell, говорит о жизни организации и как она относится к динамике отдавания и получения, которую мы обсудили в первом разделе настоящей статьи? Модель подчеркивает напряженность между тремя измерениями, их слишком частое расстройство и острую необходимость направить эти три аспекта к более глубокой, трансцендентной цели.

А. Напряженность

Динамизм организационной жизни не только учитывает все три измерения — идентичность, миссию и руководство, но и признает и понимает «предсказуемую и оправданную напряженность между» этими тремя измерениями⁷⁵. Именно из-за этих нескольких измерений и их различной соответствующей подотчетности организационная жизнь всегда будет сталкиваться с некоторой степенью напряженности между ними. Именно здесь модель стейкхолдеров ставит на повестку дня определенный реализм в отношении организационной жизни. Люди имеют доли и интересы в организации, которые неизбежно будут конфликтовать и находиться в состоянии напряженности с другими, и менеджеры и другие руководители должны находить пути, чтобы разрешать эти конфликты и снимать напряженность⁷⁶. Основной вопрос заключается в том, что генерирует эта напряженность: сильные моральные узы человеческой общности или слабые штаммы взаимной корысти? Является ли напряженность креативной, производящей способы видения благо, которые включают частное благо, но выходит за его рамки, или же она является расчетливой игрой с нулевой суммой?

Б. Расстройство

В то время как эти организационные измерения часто конфликтуют друг с другом, организации и их лидеры испытывают соблазн разрешить напряженность, переоценивая один или два измерения за счет третьего, что приводит к расстройству в организации. Кеннет Гудпастер описывает это расстройство с точки зрения организационной болезни под названием телеопатия⁷⁷, словом, являющимся комбинацией греческих корней «цель» (telos) и «болезнь» (pathos), Телеопатия является назначением ограниченного числа целей в качестве высших с исключе-

⁷⁴ Business Ethics, примечание 71, с. 159.

⁷⁵ Specht & Broholm, примечание 63, с. 1.

⁷⁶ См., напр, Yves R. Simon, Philosophy of Democratic Government 52 (1951).

⁷⁷ См. Kenneth E. Goodpaster, Ethical Imperatives and Corporate Leadership, in Ethics in Practice: Managing the Moral Corporation, 212, 217 (Kenneth R. Andrews ed., 15th ed. 1989) (1955).

нием других целей, что ведет к искажению замысла⁷⁸. Чтобы избежать телеопатии, нужно устоять перед соблазном определять успех организации по эффективности в одном измерении — идентичности, миссии или руководстве.

Наиболее вероятный источник расстройтва бизнеса, хотя, конечно, не единственный, — это преувеличенное внимание к руководству за счет идентичности⁷⁹. При организационном руководстве, имеющем потенциал создания трудового сообщества, ресурсы будут использоваться на службе миссии и идентичности фирмы таким образом, чтобы пополняться в будущем. Тем не менее, на практике в бизнесе постоянно присутствует соблазн переоценки ограниченной цели богатства и его создания по сравнению с другими измерениями, например, идентичностью и ростом сотрудников. Телеопатия имеет место, когда предприятия и их лидеры рассматривают максимизацию богатства как высший побудительный мотив к действиям⁸⁰. Богатство, как и секс, власть, слава, еда и питье, портит, главным образом, в случае переизбытка и нуждается, поэтому, в ограничении извне; ограничением владения богатством является возможность служения общему благу и справедливое распределение такого богатства.

Именно отсюда мы можем заключить, почему взгляд на корпорацию как на «сообщество акционеров» (модель акционеров) так ущербен. Потому что корпорация как сообщество акционеров сводит все отношения к акционерному капиталу, она пренебрегает «цельностью» человеческих отношений, когда дело доходит до сотрудников, клиентов, поставщиков и местного сообщества. Она разбивает эти отношения на части и не принимает их за то, что они есть, а именно за «целое»⁸¹. В этом сообществе акционеров различные другие стейкхолдеры не считаются полноправными членами. Wal-Mart, например, упрекали в подобном расстройстве. Она стремится максимизировать прибыль для акционеров, предлагая клиентам самые низкие цены. Это достигается снижением затрат на оплату труда и закупочных цен до самого низкого уровня, какой только возможен⁸². Работник связан с фирмой только из-

78 Там же, с. 217; см. тж. The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Business Ethics 627-28 (Patricia H. Werhane & R. Edward Freeman eds., 1997).

79 Папа Иоанн Павел II назвал этот беспорядок «экономизмом» (или расстройством руководства). Laborem Exercens, примечание 1, ¶ 13. Другими формами расстройства являются «консюмеризм» (расстройство миссии, когда во главу угла ставится потребитель) и «правообладание» (нарушение идентичности, при котором основное внимание уделяется правам работников, а о наличии у них обязанностей забывается).

80 Goodpaster, примечание 77, с. 217.

81 Важно отметить, что само слово «католическая» означает не только все-ленская, но в греческом языке *katholikos* означает «по целому» (*kath* или *kata* — «по», *holos* — «целый»). Видение вещей в целом означает, особенно с точки зрения веры, больше, чем балансирование существующих различных интересов каждой из различных сторон организации, как описано выше в модели стейкхолдеров. «Видение вещей в целом» означает, скорее, выход за рамки балансирования интересов к упорядочению различных части организации в интегрированное целое, основанное на жизни Троицы. Как и наша собственная работа по преодолению личной раздробленности, эта работа никогда полностью не завершается и отнюдь не легка, но является важной характерной чертой христианского призвания в труде.

82 В последние несколько лет появилось много статей, сравнивающих трудовые практики Wal-Mart и Costco и подчеркивающих тот факт, что практики Wal-Mart и Sam's Club являются не какой-то механистической силой, но ценност-

вне через контракт, как еще одна входящая ресурсная единица, нанятая теми, на кого возложены функции управления этим сообществом акционеров. Таким образом, сотрудники всегда рассматриваются в качестве деталей, инструментов обеспечения благосостояния акционеров. С точки зрения тройственной модели, Wal-Mart преуспела с точки зрения миссии и руководства, но ошиблась с точки зрения идентичности.

Модель акционеров не может создать трудовое сообщество, опирающееся на взаимосвязанные измерения, в которых сотворены люди. Сотрудникам придется тяжело, если они будут отдавать себя компании, когда руководство находится только в режиме получения от них. Такие компании, сформированные на основе модели акционеров, отражают во многих отношениях «анонимное общество», общество вещей (например, капитала и акций), которое перемещается по всему миру в безличных отношениях в поисках самой высокой доходности, дистанцируясь от забот сообществ, в которых оно пребывает лишь мгновение⁸³. Этот тип организационной жизни создает фундаментальное препятствие для формирования трудового сообщества и реализации человеком своего призвания, как образа Божия. Даже в экономических институтах это общение не должно быть таким, что ценность человека поглощается коллективом и используется в качестве инструмента максимизации богатства, но таким, в котором личность человека будет развиваться, а не отчуждаться.

Это не означает, что инструментальная ценность фирмы (например, рентабельность, эффективность и производительность) не имеет значения. Но это лишь один из аспектов организации, а именно руководство. Игнорировать очевидно прагматический характер труда — значит игнорировать необходимость выживания организации, что приводит к плохому менеджменту. Дело здесь в том, что для того, чтобы инструментальная рациональность не доминировала в организационной практике, когда люди сводятся к простым деталям, руководители и управляющие, а также все сотрудники нуждаются в более широком видении для ограничения и упорядочения инструментальных тенденций в экономической жизни. Это означает, что они должны видеть вещи в их цельности. Если мы проводим от трети до половины времени нашего бодрствования, относясь к людям, как к деталям, преследуя цель обогащения акционеров или наши собственные частные интересы, мы начинаем отрицать «образ», по которому созданы для подлинных и живительных связей⁸⁴.

ной установкой. См. Christine Frey, *Costco's Love of Labor: Employees' Well-Being Part and Parcel of Success*, *Seattle Post-Intelligencer*, Mar. 29, 2004, at C1; *International Brotherhood of Teamsters, Costco: The Only Company Wal-Mart Fears*, Nov. 24, 2003, http://www.teamster.org/04news/hn_040211_6.htm.

83 См. Jeff Gates, *The Ownership Solution* 2-15 (1998).

84 В рекламе консалтинговой компании Accenture Тайгер Вудс говорит: «Чтобы сделать больше, иногда нужно видеть меньше. Дерзай. Будь Тигром». Accenture, *Print Advertising*, http://www.accenture.com/Global/About_Accenture/Company_Overview/Advertising/PrintAdvertising.htm#blocking (последнее обращение: 14.01.2006). Хотя, безусловно, такое заявление несет в себе определенную степень реализма, оно также отражает одну из основных причин столь широкого распространения телеопатии. Если бы перед нами стояла задача дать рекламу тройственной модели, мы могли бы заявить следующее: «Чтобы быть больше, иногда нужно видеть вещи цельными. Дерзай. Будь Человеком».

В. Порядок

Болезнь телеопатии можно вылечить только с помощью рецепта целостности, что требует упорядочения частей в направлении целого, или, используя тринитарную терминологию, целых в направлении к целому. Это влечет за собой упорядоченную нравственную жизнь в организации. В то время как существует законная и предсказуемая напряженность среди трех измерений, метафора балансировки трех измерений и различных стейкхолдеров недостаточно прочна, чтобы создать систему, устойчивую к телеопатии, то есть модель стейкхолдеров не имеет моральных ресурсов для создания устойчивой трудовой общины. Балансирование интересов или долей приведет в результате к напряженности в отношениях между различными стейкхолдерами, каждый из которых, в конечном итоге почувствует, что находится, так сказать, не на той стороне уравнения⁸⁵.

Чтобы создать трудовую общину, организация и те, кто в ней работает, должны (а) признать более глубокие нравственные и духовные принципы, лежащие в основе каждого из трех измерений, и (б) направить это более глубокое понимание трех измерений к большей трансцендентной цели через взаимодополняемость трех измерений организации. Это признание не устранит напряженности между различными стейкхолдерами, но будет способствовать творческой напряженности, создающей организационные условия, которые увеличивают вероятность появления трудового сообщества. Несколько слов о каждом из этих двух пунктов по порядку.

Г. Более глубокое понимание в рамках католической социальной традиции

Как упоминалось выше, три термина — идентичность, миссия и руководство — могут служить терминами, вдохновляющими на то, чтобы воспринимать работу в более широком моральном и духовном контексте, и одновременно заставлять руководство организации учитывать конкретные измерения организационной жизни. Католическая социальная традиция выработала принципы «пробуждения целостности», которые углубляют моральное и духовное понимание организационной жизни и поднимают его до тринитарного видения⁸⁶. Чем глубже понимаются эти измерения, тем более вероятно, что соблазны телеопатии могут быть преодолены, и тем более основательным становится понимание того, почему бизнес должен интерпретироваться и управляться как трудовое сообщество.

Возьмем, к примеру, идентичность — организационное измерение, которое католическая социальная традиция выразила лучше, чем остальные два⁸⁷. Двумя важными принципами этой традиции, которые связаны особым образом с этой стороной организации, являются «достоинство труда и его субъективное измерение» и «субсидиарность»⁸⁸. Эти два принципа помогут нам понять важность труда и то, как он дол-

⁸⁵ См. Robert K. Greenleaf, *The Institution as Servant* 7 (1972).

⁸⁶ См. Aline H. Kalbian, *Integrity in Catholic Sexual Ethics*, 24 *J. Soc'y Christian Ethics* 55 (2004).

⁸⁷ Дальнейшее обсуждение принципов миссии и руководства см. в работе: Michael Naughton, *Catholic Social Tradition: Teaching, Thought and Practice*, in *Seeing Things Whole*, http://www.stthomas.edu/cathstudies/cst/mgmt/publications/seeingthingswhole/STW10_Naughton.pdf [далее — Naughton, *Catholic Social Tradition*].

⁸⁸ См. Alford & Naughton, примечание 14, с. 36-37.

жен быть структурирован в организации. Вначале о принципе достоинства труда. Когда мы работаем, мы изменяем и преобразуем внешние объекты за пределами себя. Тем не менее, работа человека — это деятельность, которая не заканчивается на объектах. Работник, будь то менеджер, врач, учитель или дворник, меняет не только мир, но изменяет также и себя как субъекта. Поскольку мы изменяемся через нашу работу, и поскольку это изменение будет способствовать или росту, или подавлению нашего достоинства, мы должны задавать направления нашей работе. Вот почему Папа Римский Иоанн Павел II объясняет, что «первичный элемент, определяющий ценность работы, ее причина, или субъект, и есть сам человек», так что «работа “для человека”, а не человек “для работы”»⁸⁹. Поскольку организации оказывают мощное формирующее воздействие на людей, все в рамках организационной сферы должно оцениваться с точки зрения того, защищает ли оно человеческое достоинство или принижает его.

Хотя мало кто будет отрицать достоинство или ценность человека, этот принцип стал настолько банальным, что редко напоминает о той трансцендентной тайне, на которой это достоинство основано, а именно, что человек создан по образу и подобию Бога-Троицы. Проявляется также тенденция не пробуждать чувство конкретного обязательства, которое эта тайна предполагает, а именно, приоритета людей над вещами, труда над капиталом, личности над технологией, и что руководители организаций должны стремиться к развитию людей, связанных с организацией. Вследствие происхождения и предназначения каждого человека, его жизнь сама по себе является ценной и священной, и, следовательно, никогда не следует рассматривать ее просто как инструмент для реализации какого-то организационного плана.

Именно этот принцип достоинства труда и его субъективное измерение приводят к принципу субсидиарности, объясняющему, что организации должны быть структурированы таким образом, чтобы делегировать управление на самый низший из возможных уровней, предоставляя первенство отдельным лицам и небольшим группам, которых затрагивают конкретные решения⁹⁰. Принятие решений, относящихся к более низкому уровню, не должно узурпироваться на более высоком уровне. Субсидиарность происходит от латинского *subsidio*, что означает «помощь или резерв»⁹¹. Организации должны быть структурированы таким образом, чтобы помогать людям развиваться. Если организация должна стать трудовым сообществом, сотрудники должны играть активную роль в том, чтобы она ею стала. Они должны иметь обычные структурные возможности обладать правом голоса в своей работе и участвовать в принятии решений, которые влияют на условия их труда. Это право на участие несет в себе обязанность активного слушания и поддержания четкого разграничения полномочий и подотчетности⁹². В качестве орга-

⁸⁹ *Laborem Exercens*, примечание 1, ¶ 6. Цит по: <http://www.claret.ru/laborem.html>.

⁹⁰ См. McCann, примечание 54; Michael Lower, *Subsidiarity and Employee Participation in Corporate Governance*, 2 J. Cath. Soc. Thought 431 (2005).

⁹¹ См. Lower, примечание 90, с. 441.

⁹² Стивен Бейнбридж утверждает, что католическое социальное учение и, в частности, представление Иоанна Павла II об участии страдает от недостаточной богословской и моральной аргументации, а также от отсутствия эмпирических доказательств. См. Stephen M. Bainbridge, *Corporate Decisionmaking and the Moral Rights of Employees: Participatory Management and Natural Law*, 43 Vill. L. Rev. 741 (1998).

низационного принципа субсидиарность определяет уровень, на котором власть, ответственность и подотчетность лучше всего служат организационной цели построения трудового сообщества.

Д. Отношения между тремя измерениями

Когда каждое из трех измерений — идентичность, миссия и руководство — описаны более подробно⁹³, они создают условия для того, чтобы организация стала трудовым сообществом, именно потому, что они начинают подключаться к более глубоким антропологическим реалиям человека как созданного по образу Божию. Эти подробно описанные организационные измерения также создают видение их взаимодополняемости, которая становится принципом упорядочения для содействия цели организации⁹⁴. Для того, чтобы эти три измерения находились в отношениях взаимодополняемости, следует признать, что каждому измерению не хватает чего-то, что есть в другом. «Таким образом, дополнять значит восполнять дефицит, который существует в другом»⁹⁵. Вклады каждого из организационных измерений ни идентичны, ни равны, но каждый необходим для успеха организации. В трудовом сообществе люди участвуют различными способами и с конкретными обязанностями, будь то обеспечение необходимого капитала для деятельности компании или участие в такой деятельности своим трудом. Любая попытка создать организационное видение, которое не признает этой взаимодополняемости между тремя организационными измерениями и соответствующими стейкхолдерами, приведет к искажению отношений и неудаче в создании трудового сообщества.

Эта взаимодополняемость не убирает напряженности между тремя измерениями в организационной жизни, но подталкивает нас, в отличие от моделей акционеров и стейкхолдеров, к тому, чтобы точнее определить то единство, которое скрепляет организацию. Отсутствие такового определения, как я утверждал в начале этой статьи, является одной из причин различных корпоративных скандалов⁹⁶. Здесь может быть уместным привести аналогию с семьей. В то время как многие люди признают взаимодополняемость мужчины и женщины, слишком часто вклад жены рассматривается как дополнение к мужу, как помощь ему. В то время как мужья и жены должны служить друг другу, цель брака и семьи не может быть сведена к служению мужа или жены; в противном случае устанавливается гнетущая иерархия. Должно иметь место взаимное подчинение ради общей великой цели⁹⁷.

Аналогичным образом, цель организации не может быть сведена к максимизации акционерного капитала или соответствию желаниям и потребностям клиентов или удовлетворению сотрудников. В модели ак-

⁹³ См. Naughton, *Catholic Social Tradition*, примечание 87.

⁹⁴ Папа Иоанн Павел II использовал это понятие взаимодополняемости применительно к мужу и жене и мирянам и священнику. В речи, обращенной к епископам, он объясняет, что «Церковь нуждается в более глубоком и творческом чувстве взаимодополняемости между призванием священника и призванием мирян». Zenit News Agency, *Laity Must Not Be Clericalized Nor Clergy Laicized, Says Pope*, (May 9, 2002), доступно по ссылке: <http://www.zenit.org/english/visualizza.phtml?sid=20368>; Pope John Paul II, *The Theology of the Body: Human Love in the Divine Plan* (1997); Christopher West, *Theology of the Body Explained* (2003).

⁹⁵ Kalbian, примечание 86, с. 61.

⁹⁶ См. выше примечания к сноскам 1-24.

⁹⁷ См. Папа Иоанн Павел II, *Mulieris Dignitatem* [Апостольское Послание о достоинстве и призвании женщины] ¶ 24 (St. Paul ed. 1988) [далее — *Mulieris Dignitatem*].

пионеров, например, с ее этикой максимизации сотрудники в итоге видят себя не членами сообщества, но как расходные материалы в анонимном акционерном обществе⁹⁸. Это стало совершенно очевидно в эпоху глобализации, когда сотрудники набираются через «аутсорсинг» без чувства взаимного служения ради большего блага. Папа Иоанн Павел II сказал совершенно недвусмысленно, что целью бизнеса не может быть «просто производство прибыли, но и само существование этого предприятия как общности людей, которые по-разному стремятся к удовлетворению своих основных потребностей и составляют особую целостность на службе всего общества»⁹⁹. И то, что создает сообщество людей, является отражением Троицы в общении людей — движущей силой отдавания и получения, связывающей людей в одно целое.

Цель корпорации состоит в том, чтобы упорядочить три ее измерения в отношениях взаимодополняемости, когда создается подлинное трудовое сообщество, вносящее свой вклад в общее благо. Питер Хеслам поясняет, что, когда Джордж Кэдбери, набожный квакер, принял вместе с братом семейный шоколадный бизнес в 1861 году, «он вел бизнес ни как самоцель, ни как путь к индивидуальному богатству, а как средство служения человечеству и движения к Царству Божьему»¹⁰⁰. Когда взаимодополняемость трех измерений направляется к общему благу, и, таким образом, вносит свой вклад в такое служение и такое движение, возникает подлинное трудовое сообщество. Благо этого сообщества разделяют сотрудники, клиенты, поставщики и владельцы, а также более широкое сообщество. Может показаться странным, что шоколадная компания в состоянии вносить свой вклад в общее благо, но если проследить процесс от сбора какао-бобов до потребления шоколада, то можно увидеть, что в него вовлечено множество людей люди в самых разных странах. Цели тех, кто контролирует этот процесс, будут в значительной степени определять, создается общее благо или нет.

Важно уделить здесь внимание тому, чтобы объяснить, чему способствует это упорядочение принципа взаимодополняемости. Понятие взаимодополняемости между тремя организационными измерениями идентичности, миссии и руководства основано на признании того факта, что взаимодействие между тремя измерениями создает нечто большее, чем каждое измерение может достичь в одиночку. Это не дробная взаимодополняемость $1/3 + 1/3 + 1/3 = 1$, и не численная взаимодополняемость $1 + 1 + 1 = 3$ ¹⁰¹. Это, скорее, взаимодополняемость неотъемлемая, где синергия сил, объединенная в кооперативный, но дифференцированный союз создает нечто новое. Результат больше суммы входящих частей, поэтому цель организации не должна сводиться к одному из трех ее измерений. Это происходит именно потому, что сочетание этих измерений создает новую силу в мире, которая, при правильном направлении, способствует общему благу и Царству Божьему. Вот почему цель организации является «трансцендентной»: это реальность, которая не может быть измерена дробно или численно, но, скорее, — и вновь,

98 См. выше примечания 75-76.

99 Centesimus Annus, примечание 34, ¶ 35. Цит. по: <http://www.ioannpavel.ru/wp-content/uploads/2010/05/Centesimus-annus.pdf>.

100 Peter Heslam, *George and the Chocolate Factory, Connecting with Culture*, Feb. 9, 2005, <http://www.licc.org.uk/culture/george-and-the-chocolate-factory>.

101 См. Prudence Allen, R.S.M., *Person and Complementarity in Fides et Ratio*, in *The Two Wings of Catholic Thought* 36, 67 (David Ruel Foster & Joseph W. Koterski, S.J., eds., 2003).

при правильном направлении — ощущается в динамическом взаимодействии работающих вместе человеческих существ, созданных по троичному образу Божию.

Итак, что же творится в этой взаимодополняемости? Если она не может быть измерена, неужели взаимодополняемость действительно создала нечто новое? Новым являются отношения, акты общения между людьми, связанными корпорацией. Здесь может пригодиться аналогия. Когда мы говорим об Отце, Сыне и Святом Духе, мы не говорим о них как о совокупности личностей, но как о сообществе Лиц в отношениях, которые мы называем Троицей¹⁰². Аналогичным образом, наше бытие находится в наших отношениях с другими людьми и с Богом. Когда люди работают друг с другом и когда работа хороша, они создают отношения, которые имеют потенциал способствовать росту тех, кто находится в таких отношениях, и эти отношения более четко изображают динамику отдавания-получения в Троице. В правильно упорядоченной корпорации складываются отношения между людьми, которые способствуют процветанию каждого человека.

Именно поэтому общее благо имеет столь большое значение в описании природы организаций. Определяющей чертой общего блага в католической социальной традиции, которая устанавливает его в оппозиции к любой форме либерализма или утилитаризма, является то, что оно достигается «теми, кто преследует его... [как] общие цели, желания и действия»¹⁰³. Наши троичная и социальная природа обуславливают то, что мы развиваемся по-настоящему только через участие в правильных отношениях с другими в ряде институтов: семье, школе, церкви, дружестве и на работе. Если мы не направляем преследование нами личного и частного блага к совместной жизни в отношениях с другими, объективно мы не остаемся нейтральными, но оказываемся изолированными лишь нашими частными интересами, отрекшись троичного образа, по которому были созданы.

Фома Аквинский объяснил, что, «человеческая воля в своем желании частного блага не будет правой, если не будет соотносить его с общим благом как с целью»¹⁰⁴. Когда мы начинаем направлять наши частные блага к общему благу, мы начинаем устанавливать отношения, которые являются реальным общением, а не просто контрактами или взаимно корыстным обменом. Эти отношения являются общением личностей, изображающим, хотя и очень смутно, общение Лиц в Троице¹⁰⁵.

102 См. Robert Barron, *Augustine's Critique of Rome: A Theological Reflection on Violence and Non-Violence*, Address to John Carroll University's Institute of Catholic Studies (Mar. 16, 2005), in *Prism*, Summer 2005, с. 6, 7.

103 Simon, примечание 76, с. 49.

104 Фома Аквинский. Сумма теологии. Часть II-I, вопрос 19, раздел 10. Цит. по: Фома Аквинский. Сумма теологии. Часть II-I. Вопросы 1—48. — Киев: Ника-центр, 2006. — С. 260. Фома Аквинский указывает: «Общее благо многих божественней, чем благо индивида. По этой причине подвергнуть опасности собственную жизнь ради духовного или преходящего блага своей страны является добродетельным актом. И коль скоро люди совместно участвуют в военных действиях ради защиты общественного блага, то помогающий соратнику солдат помогает ему не как отдельному индивиду, а ради благосостояния всей своей страны, и потому нет ничего несообразного в том, что [при подобных обстоятельствах] незнакомец может быть предпочтен кровному родственнику». — Там же. Часть II-II, вопрос 31, раздел 3. Цит. по: Фома Аквинский. Сумма теологии. Часть II-II. Вопросы 1—46. — Киев: Ника-центр, 2011. — С. 399.

105 См. *Dignity Of Work*, примечание 4, с. 14.

Мы одариваем друг друга «связями» или знаками, направленными на установление «общения», такими как добродетели солидарности, справедливости, лояльности, доверия, терпения и так далее¹⁰⁶. Хотя эти добродетели и являются, в первую очередь, качествами, внутренне присутствующими личности, тем не менее, когда они реализуются в сотрудничестве с другими в рамках корпорации, они создают узы общения, общение личностей в корпоративной жизни, которой те живут; то есть они начинают формировать «трудовое сообщество»¹⁰⁷. Именно в этих актах общения мы отражаем образ Божий. Я изображаю Бога, как добродетель, в качестве Личности, но «мы» также изображаем Бога как сообщество, наиболее интимно — в браке, наиболее глубоко — в Церкви, наиболее конкретно — в нашей работе¹⁰⁸.

Это приводит меня к довольно странному положению, до которого, начиная писать эту статью, я и не предполагал дойти. Корпорация, как любой институт, создается по образу Божию. Это утверждение, в частности, в свете последних корпоративных скандалов, кажется кощунственным, так как по видимости профанирует сакральное; тем не менее, в традиции Церкви всегда существовала радикальная идея о том, что творческая деятельность Бога запечатлена во всем творении. Конечно, всякий раз, когда мы говорим о Троице, мы рассуждаем по аналогии и должны быть осторожны, моделируя Троицу так, чтобы она соответствовала нашим идеям. Тем не менее, трудно уйти от мысли, что Троица отражает в некотором роде институт, то есть стабильную структуру социального взаимодействия, и что наш образ Троицы проявляется не только с точки зрения нашей личности, но и в нашей личности в отношениях с другими людьми¹⁰⁹. Богословы рассуждают о том, как институты Церкви и семьи могут изображать Троицу, и причина этого в том, что Троица — это общение лиц. Но если работа является тем местом, где люди проводят большую часть своего времени, не можем ли мы аналогичным образом говорить о корпорации как общении личностей, изображающем общение Лиц Троицы? Конечно, ни одна корпорация не отражает это общение совершенным образом и многие искажают этот образ до неузнаваемости, но, когда корпорации находятся на должном уровне, когда их идентичность, миссия и руководство понимаются как взаимодополняющие элементы, и когда они способствуют общему благу, их трудовая община отражает общение Лиц в Троице.

Заключение

В заключение позвольте сосредоточиться на том, возможно ли измерение отдавания, сформулированное в этой статье, в сегодняшней рыночной экономике, и какую роль измерение восприимчивости играет в развитии устойчивого трудового сообщества.

А. Отдавание в работе

¹⁰⁶ Jonathan Boswell, *Community and the Economy* 25 (1990); Simon, *supra* note 76, at 65-66; Robert C. Solomon, *The Corporation as Community: A Reply to Ed Hartman*, *Bus. Ethics Q.*, July 1994, с. 271, 276 (1994).

¹⁰⁷ См. *Sollicitudo Rei Socialis*, примечание 30, ¶ 32.

¹⁰⁸ См. Wilfred Bockelman, *Culture of Corporate Citizenship: Minnesota's Business Legacy for the Global Future* (2000); Center for Ethical Business Cultures, <http://www.cebcglobal.org> (последнее обращение: 16.06.2006).

¹⁰⁹ Miroslav Volf, *After Our Likeness: The Church as the Image of the Trinity* 235 (1998).

После этого изложения католического, тринитарного и общинного видения организации читатель может спросить: «Замечательно, но на какой планете вы живете? Какие компании отражают такое видение?» Это предполагает, что идея «трудовой общины» непрактична в нашей рыночной системе. Специально для тех, кто придерживается корпоративной модели «акционерного общества» или акционеров, существует презумпция того, что любое понимание сущности корпорации, кроме «максимизации богатства акционеров», является просто идеалистическим и несостоятельным. Чтобы ответить на это возражение, мы просто должны взглянуть на все корпорации. Мы должны признать эмпирически, что сегодня работают все три видения корпорации: акционеры — акционерное общество; стейкхолдеры — общество интересов; трудовое сообщество¹¹⁰. Хотя «публичная корпорация, котирующаяся на бирже» будет ближе к модели акционерного общества, частные корпорации могут соответствовать любому из этих трех типов.

Одну из самых интересных форм трудового сообщества можно найти в практике «экономики общения» движения фокьяров¹¹¹. В рамках этой модели существует порядка восьмисот предприятий по всему миру, основанных на католическом, общинном понимании корпорации¹¹². Другим видом предприятия, следующего модели трудового сообщества, являются кооперативы. Mondragon Cooperatives, например, вдохновлялись и руководствовались видением о. Дона Хосе Марии Аррисмендиарреты, чьи богословие и философия труда коренятся в католической социальной традиции¹¹³. Mondragon — это комплекс предприятий в баскской области с более чем 30 000 рабочих и годовым объемом продаж, превышающим 6 миллиардов долларов¹¹⁴. В США есть огромное число компаний (в основном, малые и средние предприятия, находящиеся в частной собственности, некоторые — во владении работников), которые просто невозможно объяснить с помощью моделей акционерного общества и стейкхолдеров¹¹⁵. Эти компании строят несовершенные, но подлинные трудовые сообщества либо через глубоко религиозное мировоззрение, либо через сильную гуманистическую и общинную ориентацию.

Дело здесь в том, что существуют трудовые сообщества, которые эффективны, прибыльны и устойчивы. Вопрос не в том, функционирует трудовая община или нет¹¹⁶; вопрос, в состоянии ли предприниматели, работодатели и менеджеры преодолеть культурные предубеждения экономического либерализма, пронизывающие сегодняшние бизнес-школы, корпорации и поп-культуру, и решить, что они могут создавать трудовые сообщества, которые будут способствовать росту людей.

Конечно, упомянутые выше компании не котируются на бирже. Как объясняет Марк Сарджент, «самый большой вызов для этого понимания [трудового сообщества]... заключается в нахождении способа

110 См. выше примечания к сноскам 1-24.

111 См. Gold, примечание 32, с. viii.

112 Там же.

113 См. David Herrera, *Laborem Exercens, "Traditional" Organizations and the Democratic Mondragon Model*, in *Work as Key to the Social Question: The Great Social and Economic Transformations and the Subjective Dimension of Work* 235, 235 (2002).

114 Там же.

115 Примеры таких частных компаний: Reell Precision Manufacturing, Ouimet Industries, Herman Miller, Service Master.

116 См. Catherine M. Daily et al., *Corporate Governance: Decades of Dialogue and Data*, 28 Acad. Mgmt. Rev. 371, 375 (2003).

осмысленно говорить о публичной компании с ее крайне изменчивым кругом стейкхолдеров, большинство из которых имеет к ней очень специфическое, безличное и часто временное отношение, как о «сообществе»¹¹⁷. Здесь нам приходится сталкиваться с некоторыми трудными структурными вопросами права, рынков, бюрократии и так далее. Стали ли публичные компании настолько большими и безличными, настолько управляемыми внешними силами разрозненных инвесторов, настолько парализованными правовыми ограничениями, чтобы быть не в состоянии отражать образ трудового сообщества?

Нет никаких сомнений в том, что крупные публичные компании будут сталкиваться с серьезными препятствиями в создании трудового сообщества, изложенными в этой статье. Когда эти компании обезличены, изолированы от сообществ, в которых находятся, и руководствуются финансовыми соображениями, маловероятно, что они будут отражать образ трудового сообщества, и христиане и люди доброй воли должны знать о воздействии таких корпораций на их жизни и души. Но нужно отметить две вещи. Во-первых, мы должны еще раз взглянуть на все публичные компании, и мы найдем, что не все они одинаковы. Существует огромная разница между Medtronic и Тусо. Medtronic, например, до сих пор сохраняет сильную связь со своей миссией «восстанавливать здоровье и продлевать жизнь»¹¹⁸. Со времени своего основания она создала сильную идентичность, так что работники компании ощущают свою причастность к ней¹¹⁹. Руководство компании, особенно ее исполнительный директор Билл Джордж, не сдалось под давлением внешних инвесторов, стремившихся сделать финансовую выгоду ее целью.

Люди, которые работают в корпорациях, могут воплощать подлинные сообщества в своих отделах или подразделениях, даже если компания в целом не отражает принципы такого сообщества. Очевидно, что эта ситуация сложна, но мы живем в падшем мире и должны признать, что ни одна фирма не отражает трудовое сообщество в совершенстве. Мы грешные люди, и ни одно сообщество в этом мире, в том числе Церковь, не являет совершенный образ. Люди обнаруживают себя в ситуациях, далеких от совершенства, хотя и могут иногда находить пути развития условий, в которых могли бы вращивать лучшее в себе и в других; однако если они должным образом не ориентированы на трудовое сообщество, то могут оказаться более сосредоточенными на своих частных интересах, а не на создании уз общения с другими людьми.

Модели акционеров и стейкхолдеров описывают не столько то, как мы выглядим в наихудшем варианте, сколько то, на что мы похожи в нашей посредственности. Они благоприятствуют акционерным обществам, которые генерируют менталитет расчетливости, создающий анклав интересов, а не неповторимое сообщество. Трудовое сообщество, как сказано в этой статье, описывает, как мы выглядим в самом лучшем варианте. Нет сомнений, что это может привести к идеализму, но это модель организационной жизни, которая в состоянии «созидать сообщество», а это созидание вносит значительный вклад в общее благо и приближает нас к Царству Божьему.

¹¹⁷ Sargent, примечание 4, с. 573.

¹¹⁸ Medtronic, Our Mission, <http://www.medtronic.com/corporate/mission.html> (дата обращения: 10.01.2006).

¹¹⁹ См. Bill George, *Authentic Leadership: Rediscovering the Secrets to Creating Lasting Value* (2003).

Б. Восприимчивость

Наконец, важно признать, что полнота общения и, следовательно, наше собственное развитие не будут иметь места в бизнесе или трудовой организации в совершенной мере. Не следует ожидать от временных сообществ, таких как корпорации, большего, чем они могут дать¹²⁰. Это представляет опасность для тех, кто полностью отождествляет свою жизнь с работой, даже если они ценят свою работу в основном из-за благ, которые она доставляет другим. Мы должны быть осторожны, чтобы не переусердствовать, отдавая себя работе. Это насущная проблема для тех, кто находится сегодня в бизнесе и живет профессиональной жизнью. Деловые люди и профессионалы отдают такое огромное количество времени и энергии своим трудовым сообществам, что другие их сообщества, такие как семья, церковь и общественные объединения, страдают от отсутствия внимания.

Кристофер Бартлетт и Сумантра Гошал видят эту проблему как отрицательное явление, которое может обернуться благом: «Такие институты, как церкви, общины, даже семьи, которые когда-то дали людям идентичность, принадлежность, смысл и поддержку, разрушаются. Рабочее место становится основным средством самореализации. Менеджеры должны признавать и реагировать на реальность того, что их сотрудники хотят не просто работать в компании, а хотят принадлежать к организации. Компании могут не только предоставить работу, но и помочь людям в придании смысла их жизни»¹²¹.

Тем не менее, проблема с этой точки зрения заключается в том, что трудовое сообщество не может заменить собой другие, особенно евхаристическую общину и семейную общность. Корпорация сама по себе не имеет ресурсов для того, чтобы «придать смысл жизни людям», не говоря уже о том, чтобы сделать себя подлинным сообществом. Это должно прийти из культуры сообщества, связанного узами любви, которая помогает людям любить ближнего своего, как самого себя, и не просто от случая к случаю или из практических соображений, но как пожизненный проект. Тем не менее, эта способность любить, которая является основой всех подлинных сообществ, не появится без восстановления трансцендентности, восприимчивости, милосердия, вынуждающих нас отойти от личной корысти и узких понятий о благе. Всем нам внутренне присуща способность любить, но любовь наша, как правило, представляет собой кратковременный взрыв благого произволения, исчезающего, когда эмоции сходят на нет. Возможность трудового сообщества в корпорации остается под вопросом без сильной культуры, которая вернет общество в целом к религиозно-нравственному воззрению на человеческую личность как получателя, а не только как дарителя. Решающими культурными институтами здесь являются религия, семья и образование.

Однако какой бы значимой ни стала корпорация, она не может стать ничьим единственным или даже основным сообществом. Это приводит к жизни, полной не самореализации, но трагедии. Организация включает то, что Фома Аквинский называет «преходящим общим благом»¹²². Мы не ошибемся, понимая «преходящее» как «временное» в смысле

¹²⁰ Не следует также ожидать от теологии большего, чем она может дать. Сложность организационной жизни не может быть полностью охвачена богословскими категориями или организационными моделями.

¹²¹ См. Alford & Naughton, примечание 14, с. 64.

¹²² См. Alford & Naughton, примечание 14, с. 64.

«скоротечное и подлежащее замене». Полнота Града Божия превосходит корпорацию. Жизнь, посвященная только корпорации, в конечном счете, приведет к истощению самой жизни. Церковная община указывает на «эсхатологическую реальность, которая превосходит все... человеческие блага»¹²³. Это не означает, что преходящее и экономическое сообщество является «ничтожным» или достойным пренебрежения. Происходящее в этом сообществе важно, потому что влияет на наш вклад в общее благо и, следовательно, в дело нашего спасения, но сообщество само по себе не может выдержать бремени ведения нас к спасению. Или, иначе говоря, наш труд в сообществе связан с нашим спасением, но не тождествен ему. Здесь центром нашей жизни должна стать церковная и евхаристическая община, сообщество, которое в утверждении реального присутствия Христа поможет нам увидеть это присутствие во всех аспектах нашей жизни, включая корпорацию, что заставит нас заниматься построением подлинной трудовой общины.

Я считаю, что только обращение к этому богословскому прочтению человека и сообщества выбьет почву из-под корпоративных моделей акционеров и стейкхолдеров с их ограниченными понятиями блага. Кому-то такое прочтение напомнит нечто в духе политической теократии, но подобная интерпретация будет несправедливой. Богословское понимание трудового сообщества указывает нам на то, что блага корпорации являются не высочайшими благами в жизни человека, а благами ограниченными, которые хороши именно тогда, когда они способствуют общению с другими. Они в этом смысле незаменимы, но недостаточны для реализации такого общения. Это не означает, что каждый бизнесмен должен в полной мере учитывать богословский смысл корпорации; но это означает, что без серьезного богословского осмысления корпорации как сообщества, вследствие утраты нами «способности решать вопросы в пользу общего блага»¹²⁴ мы так и останемся в обществе долей и акций.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Alford, Helen J., O.P., & Naughton, Michael J., *Managing as If Faith Mattered: Christian Social Principles in the Modern Organization*, 2001.
2. Allen, Prudence, R.S.M., *Person and Complementarity in Fides et Ratio*, in "The Two Wings of Catholic Thought" (David Ruel Foster & Joseph W. Koterski, S.J., eds., 2003).
3. Bainbridge, Stephen M., *Corporate Decisionmaking and the Moral Rights of Employees: Participatory Management and Natural Law*, 1998.
4. Barron, Robert E., *Augustine's Critique of Rome: A Theological Reflection on Violence and Non-Violence*, Address at John Carroll University (Mar. 16, 2005), in *PRISM*, Summer 2005.
5. Bartlett, Christopher A. & Ghoshal, Sumantra, *Changing the Role of Top Management: Beyond Strategy to Purpose*, *Harv. Bus. Rev.*, Nov.-Dec. 1994.
6. Berle, Adolf A., Jr. & Means, Gardiner C., *The Modern Corporation and Private Property* (Harvest Books rev. ed., 1968).
7. *The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Business Ethics* (Patricia H. Werhane & R. Edward Freeman eds., 1997).

123 David Hollenbach, S.J., *The Common Good and Christian Ethics* 124 (2002).

124 *Centesimus Annus*, примечание 34, ¶ 47. Цит. по: <http://www.ioannpavel.ru/wp-content/uploads/2010/05/Centesimus-annus.pdf>.

8. Bockelman, Wilfred, *Culture of Corporate Citizenship: Minnesota's Business Legacy for the Global Future*, 2000.
9. *Business Ethics: Policies and Persons* (Kenneth E. Goodpaster, Laura L. Nash & Henri-Claude de Bettignies eds., 2006).
10. Chmielewski, Philip J., S.J., *Bettering Our Condition: Work, Workers and Ethics in British and German Economic Thought*, 1992.
11. Goodpaster, Kenneth E., *Ethical Imperatives and Corporate Leadership*, in *Ethics in Practice: Managing the Moral Corporation*, (Kenneth R. Andrews ed., 1989).
12. Greenleaf, Robert, *Seeker and Servant: Reflections on Religious Leadership* (Anne T. Fraker & Larry C. Spears eds., 1996).
13. Haughey, John, S.J., *The Primacy of Receptivity: Interdisciplinary Essays on the Meaning of Business from the Catholic Social Tradition*, in *Business as a Calling* (Michael Naughton & Stephanie Rumpza eds., 2005)
14. Herrera, David, *Laborem Exercens, "Traditional" Organizations and the Democratic Mondragón Model*, in *Work as Key to the Social Question: The Great Social and Economic Transformations and the Subjective Dimension of Work*, 2002.
15. Heslam, Peter, *George and the Chocolate Factory, Connecting with Culture*, Feb. 9, 2005.
16. Hyde, Lewis, *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property*, Vintage Books, 1983.
17. Jensen, Michael C. & Murphy, Kevin J., *CEO Incentives—It's Not How Much You Pay, But How*, *Harv. Bus. Rev.*, May-June 1990.
18. Kalbian, Aline H., *Integrity in Catholic Sexual Ethics*, 24 *J. Soc'y Christian Ethics*, 2004.
19. Lubich, Chiara, *Toward a Theology and Philosophy of Unity, in An Introduction to the Abba School: Conversations from the Focolare's Interdisciplinary Study Center*, 2002.
20. Machado, Daisy L., *Brite Divinity School, Presentation at the Pendle Hill Forum: Economic Justice and Gender: A Borderlands Perspective*, Apr. 7, 2003.
21. MacIntyre, Alasdair, *Corporate Modernity and Moral Judgment: Are They Mutually Exclusive?*, in *Ethics and Problems of the 21st Century* (K.E. Goodpaster & K.M. Sayre eds., 1979).
22. Pierucci, S.A. Cortright, Ernest S. & Naughton, Michael J., *A Social Property Ethic for the Corporation in Light of Catholic Social Thought*, *LOGOS*, Fall 1999.
23. Pinckaers, Servais, O.P., *The Sources of Christian Ethics*, Mary Thomas Noble, O.P., trans., 1995.
24. Specht, David & Broholm, Dick, *Threefold Model of Organizational Life: Testimonies and Queries for Seeing Things Whole*, in *Seeing Things Whole*, 2001.
25. Venkataraman, S., *Stakeholder Value Equilibration and the Entrepreneurial Process*, in *Ethics and Entrepreneurship*, 2002.
26. Wojtyła, Karol, *Sign of Contradiction*, Seabury Press, 1979.
27. *Второй Ватиканский Собор, Пастырская конституция о Церкви в современном мире, принята в 1965 году // Документы II Ватиканского Собора. — М.: Паолине, 2004.*

MICHAEL NAUGHTON

**THE CORPORATION AS A COMMUNITY OF
WORK: UNDERSTANDING THE FIRM WITHIN
THE CATHOLIC SOCIAL TRADITION**

Author affiliation. Michael Naughton is director of the John A. Ryan Institute for Catholic Social Thought of the Center for Catholic Studies at the University of St. Thomas, Minnesota, where he is also a full professor of theology and business.

Abstract. The article is devoted to the Catholic view of the corporation as a “Community of Work”. It shows the fundamental difference of this approach from the concepts of shareholders and stakeholders. The author proposes a tripartite model of organizational life based on identity, mission and leadership.

Keywords: Corporation, community, work, catholic, organization.

UDC 241.13

Статья поступила в редакцию 15.04.2017г.

Версия статьи на английском языке: Naughton M. The Corporation as a Community of Work: Understanding the Firm Within the Catholic Social Tradition. Ave Maria Law Rev. 2006. Vol. 33. P. 33-75.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИДЕИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ Т. МОРА

Статья посвящена великому мыслителю и государственному деятелю Т. Морю, который известен, в первую очередь, своей знаменитой книгой «Утопия». В дальнейшем утопией стали называться литературные и научные произведения, в которых описывается модель идеального общества. Томас Мор выступал против Реформации, начавшейся ровно 500 лет назад. Особенно стоит отметить его заслуги в отстаивании принципов католического вероисповедования, за что он был причислен Католической Церковью к лику святых.

Ключевые слова: Томас Мор, гуманизм, неравенство, реформация, Утопия, коммунизм, олигополия, частная собственность.

УДК 330.81

Дубянский Александр Николаевич (assig@inbox.ru), проф., д.э.н., зав. кафедрой Истории экономики и экономической мысли экономического ф-та Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург, у. Чайковского, 62. +78122734050

Введение

В среде западной интеллектуальной элиты в последние годы резко возрос интерес к вопросам справедливого распределения доходов в обществе. Этот интерес обусловлен тем, что в современном западном обществе стремительно нарастает поляризация в распределении доходов. Из последних работ на эту тему можно отметить напугавшую и ставшую бестселлером работу Т. Пикетти «Капитал в XXI веке» (2013), а также труд Д. Гребера «Долг: первые 5000 лет истории» (2011) и книгу Дж. Стиглица «Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему» (2013). Однако стремление к построению более справедливого общества (Голубев, Лукин, 2014), а также проблема неравенства, волновали человечество всегда, и эти тревоги получали свое отражение в трудах лучших его представителей. Идеи справедливости находили свое воплощение, в частности, в утопических теориях о более правильно устроенном обществе. Автором одной из первых литературных утопий был великий английский гуманист и государственный деятель XVI в. Томас Мор.

Томас Мор принадлежит к плеяде самых выдающихся мыслителей и государственных деятелей в истории европейской цивилизации, идеи которых перевернули мир. Таких людей как он в человеческой истории, несмотря на её тысячелетнее развитие, набирается относительно немного. В 1886 г. он был причислен Римско-Католической Церковью к лику блаженных и канонизирован Папой Пием XI в 1935 году в четырехсотлетнюю годовщину его казни. В связи с этим, думается, было бы инте-

ресно проследить основные этапы биографии Т. Мора, чтобы понять, в каких исторических условиях развивалась его личность.

Ранние этапы жизненного пути

Томас Мор родился в Англии в Лондоне 7 февраля 1478 г. в семье состоятельного лондонского юриста Джона Мора, получившего в дальнейшем дворянский титул. Своё первоначальное образование юный Томас получил в грамматической школе при госпитале св. Антония, считавшейся одной из лучших начальных школ Лондона тех лет. Основным предметом, преподававшимся в этой школе, была латынь. В результате молодой Т. Мор получил хорошие знания по латинскому языку, который был в то время не только языком церкви, науки, но и языком юристов. Обучение в этой школе, по всей видимости, продлилось примерно 5-6 лет.

В Англии тех лет был принят обычай отдавать подростков в возрасте 12-14 лет на услужение в качестве пажей в дома знатных семейств. Отец Мора устроил своего сына в семью архиепископа Кентерберийского Джона Мортона. Для молодого Томаса было большой удачей, познакомится со столь образованным и влиятельным человеком в Англии того времени. Архиепископ Кентерберийский обратил внимание на незаурядные способности молодого человека и рекомендовал его отцу направить его на обучение в Оксфордский университет. В 1492 г. Джон Мор определил и своего сына в Кентерберийский колледж Оксфордского университета, основанный монахами-бенедиктинцами. В университете Мор изучал традиционный для студентов университетов того времени тривиум, а именно грамматику, логику и риторику.

Надо отметить, что в те годы Оксфордский университет являлся общепризнанным центром английского гуманизма. Среди наиболее известных ученых-гуманистов, работавших в те годы в университете, можно выделить Уильяма Гроцина (1446-1519), Томаса Линакра (1460-1524) и Джона Колета (1467-1519). Все эти ученые были поклонниками античной литературы, в которой они видели мощные гуманистические начала для преобразования общества и поэтому считали необходимым изучение греческого языка для познания культуры античности. Благодаря этим преподавателям студенты могли познакомиться с произведениями античных авторов в оригинальной гуманистической интерпретации их произведений.

Оксфордские преподаватели и в первую очередь Дж. Колет оказали большое влияние на формирование мировоззрения Т. Мора. Обучение в Оксфорде для него продлилось чуть менее двух лет. Уже в 1494 г. Мор возвращается в Лондон и по настоянию отца поступает в юридическую школу для получения квалификации юриста. Изучение основ юриспруденции заняло у него около 8 лет, т.к. требовалось досконально изучить английское законодательство и судебную практику. В результате в 1502 г. Т. Мор становится «полным» адвокатом и одновременно преподает в юридической школе. Совмещение этих профессий стало возможным благодаря исключительным способностям молодого человека к научной деятельности и к тому же обладавшим редким красноречием, живым умом и остроумием. Кроме того, Т. Мор прославился своей неподкупностью и справедливостью при ведении дел, что привело к быстрому росту его популярности в лондонских деловых кругах.

Благодаря такой широкой популярности среди горожан, в 1504 г. Мор был избран в палату общин английского парламента. Уже с первых дней парламентской жизни он проявил стойкий и бескомпромиссный характер, проявившийся в его выступлении против предложения короля Генриха VII о выделении новых субсидий для финансирования королевского двора. Парламент был настолько воодушевлен речью Мора, что большинством голосов поддержал молодого коллегу, проголосовав против королевских предложений об увеличении долгового бремени. Король был сильно разгневан тем, что какой-то «мальчишка» расстроил его планы стабилизации финансового положения королевского двора. Он не мог арестовать самого Мора, опасаясь вероятной негативной реакции парламентариев, и поэтому в отместку заточил в тюрьму его отца – Джона Мора, правда, вскоре выпущенного после уплаты огромного по тем временам штрафа в 100 фунтов стерлингов. Боязнь политических преследований заставила Т. Мора надолго забыть о политической деятельности. В то тяжелое для себя время он даже подумывал об эмиграции во Францию.

Получив жестокий урок политической борьбы, Мор сосредоточил все свои интересы на научной деятельности. Он стал активно заниматься изучением произведений греческих и латинских авторов на языках оригиналов, благо он владел латинским и древнегреческим языками. Молодой ученый с большим рвением постигал труды Аристотеля, Платона, сочинения отцов христианской Церкви. Большую помощь ему оказывали его друзья-гуманисты. Наиболее сильное влияние на него оказал Дж. Колет (1466–1519), который много работал над изучением античной литературы и был знаком с трудами таких известных мыслителей итальянского Возрождения как, например, Пико делла Мирандола (1463–1494) и Марсилио Фичино (1433–1499). С последним Колет был лично знаком и переписывался. Они оба были увлечены учением Платона и неоплатоников. Колет боролся против схоластики, в которую в те времена погрузилась Римско-Католическая Церковь. Он считал, что современные ему теологи превратили христианское учение в «огромную и запутанную массу мрачных и безжизненных хитросплетений». (Routh, 1963, P. 20-21)

Естественно, что Мор не мог не испытывать на себе влияние таких выдающихся личностей. Именно под влиянием Колета и Линакра происходило формирование мировоззрения молодого Т. Мора. Колет стал для Мора в какой-то мере духовным наставником, к которому молодой человек нередко обращался за советом в своих исканиях. (Софронова, 2016). Мор считал необходимым изучение древнегреческого языка, дабы читать в подлиннике и без искажений произведения древнегреческих авторов по античной философии и литературе, а также и Священное Писание. Именно в это время он глубоко проникся идеями Платона, которые коренным образом изменили его взгляды. Особенно заметно влияние Платона проявилось в знаменитой работе Мора - «Утопии».

В 1499 г. состоялось еще одно знаковое событие в жизни Т. Мора – это знакомство с одним из наиболее выдающихся мыслителей гуманизма того времени Эразмом Роттердамским (настоящее имя которого было Герхард Герхардс (1469-1536)). Возможно, их сблизила общность интересов, а именно любовь к античности, и со временем общение Мора и Роттердамского переросло в близкую дружбу. Общим у них было и понимание сущности монархической власти, и тот и другой не отри-

цали королевскую власть, но им была неприемлема тирания. Дружба Эразма Роттердамского с Мором наложила отпечаток на творчество обоих мыслителей, что привело в свою очередь к обогащению творческого наследия гуманистического направления, в первую очередь в их письмах друг к другу.

В этот период Мора захватила идея реформирования Римско-Католической Церкви, предложенная Колетом. Сама реформа мыслилась английским гуманистом в рамках уже сложившейся организационной структуры Римско-Католической Церкви, без её коренной ломки и с согласия и одобрения её высшими церковными иерархами. Как отмечал исследователь творчества Т.Мора - И. Н. Осиновский, проект церковной реформы в явном виде «...обнаруживает свою генетическую связь с католической доктриной». (Осиновский, 1974, С.19). Свои идеи Колет выдвигал в публичных проповедях, привлекавших большое количество слушателей. Привлекала Мора и мысль Колета о нравственном обновлении духовенства, терявшего моральный авторитет у своей паствы.

Творчество Т. Мора. Утопия

Вплоть до конца 1509 г. Т.Мор активно занимался адвокатской работой. Юридическая карьера складывалась довольно успешно, учитывая его хорошее образование и знание языков, в первую очередь латыни, бывшей в то время не только языком церкви и науки, но и средством международных деловых коммуникаций. Мор часто выступал в роли торгового посредника на переговорах между английскими купцами и их иностранными коллегами. Переговоры велись как правило на латыни и Мор переводил английским купцам предложения иностранных коллег и помогал составлять необходимые деловые документы. Молодой юрист имел высокий авторитет в деловых кругах и в 1510 г. его снова избрали в парламент от Лондона. Кроме того, в том же году он был назначен помощником шерифа Лондона. В обязанности Мора входило юридическое консультирование по гражданским вопросам шерифа и мэра города. С точки зрения должностных обязанностей эта должность была скорее почетной, чем обременительной для Т.Мора. Занимал он этот пост достаточно продолжительный срок, вплоть до 1518 года.

Помимо своей основной работы на посту помощника шерифа, Мор вел активную литературную деятельность. Его творчество отличается не только глубиной содержания, но и разнообразием жанров. Из наиболее значимых его работ можно отметить: английский перевод биографии известного итальянского мыслителя Джовани Пико дела Мирандолы (1504), «Историю Ричарда III» (1513) и «Утопию» (1516). Помимо этого, его перу принадлежит большое количество переводов греческих авторов на латинский язык, его собственные стихи как на латыни, так и на английском, различные трактаты, памфлеты и письма, написанные против Лютера и Реформации.

В «Истории Ричарда III» Т.Мор выступает как автор исторического произведения. Однако, несмотря на свою научную добросовестность в этой работе он не избежал влияния исторических мифов, благодаря которым английский король Ричард, правивший в Англии в 1483 - 1485 гг., предстает жестоким и циничным тираном, узурпировавшим королевский трон. В стремлении к неограниченной власти, согласно молве, он не останавливается даже перед убийством своих малолетних племянников. Именно эту версию истории Ричарда III в поэтической форме поз-

же пересказал великий английский драматург У. Шекспир в одноименной пьесе, написанной примерно в 1591 году. С тех пор образ Ричарда III отождествляется в сознании большинства почитателей Шекспира с образом тирана и узурпатора. Ряд более поздних исследований не подтверждают гипотезу о тирании и вероломстве английского короля. К работам, в какой-то мере развенчивающим этот миф можно отнести роман английской писательницы Джозефины Тей «Дочь времени» (1951). Название романа является цитатой из работы Френсиса Бэкона: «Правда — дочь времени, не власти». При том, что роман Дж. Тей это художественное произведение, она написала свою работу, основываясь на исследовании известного английского историка Клементса Маркхэма (Markham, 1906), подвергнувшего сомнению устоявшееся негативное представление о Ричарде III, и доказавшему, что исторический миф был создан по заказу, правящей в Англии династии Тюдоров, а именно Генриха VII (1485 - 1509), имевшему сомнительные права на престол. Кроме того, для Мора архиепископ Кентерберийский Джон Мортон был непререкаемым авторитетом, ещё начиная с детского возраста, когда он прислуживал ему в его доме. Мортон же придерживался мифа о Ричарде III как о деспоте и тиране.

Впрочем, в контексте данной статьи, не имеет принципиального значения каким был на самом деле Ричард III королём и человеком, главное, что в своём произведении Мор показал не только политические коллизии, но психологические мотивы управляющими людьми. Кроме того, Мор показал в своем труде гуманистический образ идеального государя, каким он себе его себе представлял¹. (Рутенбург, 1976, С.92-98) Этот идеализированный образ у него ассоциируется с качествами, которые он сам приписал королю Эдуарду IV. У Мора он милостивый и внимательный к людям, а также мудрый и не стремившийся во что бы то ни стало увеличивать налоги. Мор считал, что денежные победы «единственная вещь, которая отдаляет сердца англичан от короля». (Мор, 1973, С.86) Результатом царствования Эдуарда IV было то, что «народ находился по отношению к государю не в вынужденном страхе, а в добровольном и любовном послушании, а общины между собой в добром мире». (Мор, 1973, С.86)

Далее в этом же произведении Мор пишет, что политика это «... королевские игры, только играют они не на подмостках, а на эшафотах». Простые люди являются только зрителями в этом театре «...и кто поумней, тот не будет в них вмешиваться». Мор предостерегал от вмешательства в эти игры, так как оно чревато большими неприятностями. «А кто влезает на подмостки и вмешивается в игру, не зная роли, те только портят представление и себе же делают хуже». (Мор, 1973, С.139)

По словам видного исследователя его творчества Осиновского И. Н. в данном произведении Мор «...размышляет о государственном долге и реальных возможностях человека в обществе, где в любой момент он может стать жертвой политического произвола, являющегося закономерным проявлением королевского деспотизма». (Осиновский, 1974, С.50) Это обстоятельство весьма удручало Мора, и он понимал, что простому человеку стоит подальше держаться от королевского двора и не вмешиваться в политические дела, т.к. он не сможет ничего изменить, да и при этом ещё рискует стать жертвой королевского деспотизма. Впрочем,

¹ Примерно в тоже время Н. Макиавелли создает другой идеальный образ государя, отличающегося другими качествами, а именно цинизмом и прагматизмом.

несмотря на подобные опасения, он принимал участие в политической жизни Англии. В конечном счете, он сам стал жертвой политических амбиций английского короля Генриха VIII.

В 1516 г. была опубликована самая известная книга Т. Мора «Утопия», произведение, обессмертившее его имя. Полное её название «Золотая книга столь же полезная, как забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопии²». В оригинальном названии по латыни, на котором она была написана её название - *Libellus vere aureus, nec minus salutaris quam festivus, de optimo rei publicae statu deque nova insula Utopia*. Впрочем, под этим полным названием она малоизвестна, как правило, все ее знают под именем «Утопия». Надо отметить, что Т. Мора нельзя отнести к родоначальникам жанра утопизма, стоит вспомнить хотя бы его любимого древнегреческого философа Платона с его знаменитой Атлантидой. Как отметил русский экономист В.В. Святловский, Мор был: «...только одним из первых писателей, придавшим утопизму вполне светский характер и обосновавшим свой вымысел на условиях реальной исторической действительности». (Святловский, 1923, С.4)

Композиционно книга Т. Мора «Утопия», построена в форме беседы между самим Мором и вымышленным персонажем - старым моряком и путешественником Рафаилом Гитлодеем. В этом видится влияние на Мора древнегреческих авторов, в первую очередь Платона, который также строил свои произведения в форме диалогов. В первой части работы речь идет об Англии, а вернее ее экономических и социальных проблемах. По сути, в этой части своей работы Мор критикует политику «огораживания», проводившуюся английской аристократией в отношении крестьян в тот период.

Явление огораживания возникло в Англии в конце XV в. и первоначально представляло собой выделение земельных участков из общего массива общинных земель с целью их дальнейшей приватизации. Однако этот процесс имел серьезные социально-экономические последствия, т.к. огораживания разрушали давнюю средневековую английскую традицию общинных полей с индивидуальными наделами для крестьян. В результате огораживаний формировалась новая система владения сельхозугодиями, которая выделяла индивидуальные участки из общинных земель, по сути, в частное владение, или, другими словами, определяла становление института частной собственности в сельском хозяйстве. Новые собственники, как правило, дворяне, использовали «огороженные» земли главным образом как пастбища для овец, чтобы получать сверхприбыли от продажи шерсти для производства сукна. Производство сукна было в те годы в Англии очень прибыльным бизнесом. В процессе огораживания крестьяне-общинники насильственно стонялись со своих земель, т.к. их право на земельные наделы не было закреплено законодательно, а опиралось только на обычай. В результате бывшие крестьяне, согнанные со своих земель, становились бродягами, с которыми королевская власть беспощадно боролась путём репрессий. В экономической литературе политика огораживания трактуется как процесс первоначального накопления капитала, в ходе которого мелкие собственники лишались собственности и превращались в лично свободную рабочую силу, необходимую для функционирования

² Утопия (от др. - греч *τοπος*— «место», *υ-τοπος*— «не место», «место, которого нет», буквально «Нигдея»)

производственного капитала. В правовое русло процесс огораживаний был приведен только в начале XIX века. (Благих, Дубянский, 2014, С.70)

Мор, очень негативно относившийся к политике огораживаний, вкладывает в уста Гитлодея осуждающие слова, ставшие впоследствии хрестоматийными при оценке процесса первоначального накопления капитала в Англии. «Ваши овцы, обычно такие кроткие, довольные очень немногим, теперь говорят, стали такими прожорливыми и некротимыми, что поедают даже людей, разоряют и опустошают поля, дома и города». (Мор, 1935, С.59) К. Маркс в 1 томе своего знаменитого труда «Капитал» в 25 главе, посвященной проблеме первоначального накопления капитала ссылается на это высказывание Т. Мора. Удивительно, что такая острая критика политики огораживания прозвучала в то время, когда этот процесс еще только разворачивался, достигнув апогея десятилетия спустя. В этом проявляется проницательность Мора как ученого, рано увидевшего опасность, грозившую английским крестьянам.

Кроме этого, рассуждая о торговле шерстью, Мор отмечал, что, несмотря на увеличение объемов производства, цена на шерсть не падает «...потому что если продажу её нельзя назвать монополией, так как этим занято не одно лицо, то, во всяком случае, это - олигополия». (Мор, 1935, С.61) Так с лёгкой руки Мора попал в научный оборот, придуманный им термин олигополия, состоящий из двух древнегреческих слов ὀλίγος — малочисленный, и πωλέω — продаю, торгую. Сейчас теория олигополии, является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономической науки. Мор, конечно, к теории олигополии не имеет прямого отношения, но термин, придуманный им, используется до сих пор.

Главной заслугой Мора как ученого и мыслителя являлось то, что он не ограничивался только констатацией народных бедствий, но и пытался высветить причины этих несчастий. Мор считал, что нельзя называть справедливым общество в котором «не выказывается ни малейшей заботы о земледельцах, угольщиках, поденщиках, ломовых извозчиках и рабочих, без которых не было вообще никакого общества». (Мор, 1935, С.88) Гитлодей, т.е. Мор видит причины в частной собственности. В обществе, где существует «...частная собственность, где всё мерят на деньги... вряд ли когда-нибудь возможно правильное и успешное течение государственных дел». (Мор, 1935, С.89) Возможно, кто-то и оспорит это утверждение, однако в настоящее время во многих течениях социально-экономической мысли, в первую очередь коммунистического и социалистического толка, разделяются эти взгляды на причины проблем в общественной и государственной жизни. Впрочем, в настоящее время институт частной собственности является непоколебимым основанием современной экономической системы.

Вторая часть Утопии, после констатации тяжелого экономического положения в Англии, посвящена, если так можно выразиться, нормативному анализу, когда речь идет о том, как должно быть. В ней Мор представляет видимый ему образ будущего идеального и справедливо-го общества.

В начале Мор даёт описание острова Утопии, чтобы показать каким ему видится идеальное государство не только в социальном плане, но даже и в геополитическом расположении. «На острове пятьдесят четыре города, все обширные и великолепные; язык, нравы, учреждения

и законы у них совершенно одинаковые. Расположение их всех также одинаковое; одинакова повсюду и внешность, насколько это допускает местность». (Мор, 1935, С.100-101) В реальности, конечно, трудно найти одинаковые условия в природной среде, но для Мора важно было подчеркнуть это единообразие, которое служит основанием для справедливого распределения ресурсов и доходов и не позволяет кому-то выделиться, а значит, отсутствуют причины, в потенции порождающие неравенство. Коммунизм у Мора проявляется не только в справедливом распределении благ между людьми, но и в уравнительности природных условий. В Утопии неоднократно можно увидеть подобные сюжеты, которые свидетельствуют о том, что описывается придуманная страна, не существующая в реальности. Однако, Мор так убедительно описывал придуманную страну, что многие его современники, прочитавшие книгу, считали Утопию реальной страной и даже пытались искать её.

Жизнь на острове была полной противоположностью суровой действительности, которая окружала жителей Западной Европы в то время. В Утопии полностью отсутствовала частная собственность, а значит и не было несправедливого распределения доходов и классовой дифференциации, порождаемой этой собственностью. Все люди без исключения должны были трудиться, что делало утопийцев счастливыми и богатыми, подразумевая под этим то, что они имели пищу, кров над головой и все необходимое для жизни. Рабочий день имел продолжительность в шесть часов, а все остальное время жители Утопии могли предаваться занятиям наукой, искусством и другими интересными для них видами деятельности и досуга.

На этом острове отсутствовало различие между умственным и физическим трудом, а также между городом и деревней. Горожане должны поочередно по два года обрабатывать в сельской местности, опять же для реализации принципа уравнительности. Проживают они в общинах, в каждой из которых должно быть не менее 40 мужчин и женщин. «Во главе всех стоят отец и мать семейства, люди уважаемые и пожилые, а во главе каждых тридцати семейств - один филарх». (Мор, 1935, С.101) В плане социальной организации Мор придерживался патриархальных принципов, беря, отчасти, пример с собственной большой и сплоченной семьи, во главе отцом семейства. В этом проявилось своеобразие Мора, тогда как авторы других более поздних утопий, говоря о коллективизме, отрицали семью как рудимент.

Апофеозом торжества справедливости в государстве утопийцев было господство коммунистического принципа распределения произведенного продукта: «от каждого по способностям каждому по потребностям».

Ничего подобного до Мора никто не писал, Утопия стала первой работой, в которой были изложены основные принципы социализма (коммунизма) и поэтому он стал основоположником научного течения, утопический социализм. В свою очередь слово «утопия» стало синонимом любого несбыточного социального проекта.

Начало политической карьеры Т. Мора

Как уже неоднократно отмечалось, Мор был незаурядной личностью и в силу этого не мог не обратить на себя внимания королевского двора, нуждавшегося в толковых и грамотных придворных. Кроме того, Мор был весьма популярен и среди лондонской знати и деловых людей,

а властям всегда нужны люди, посредством которых они смогут тоже приобрести популярность среди населения. Король Генрих VIII (1509-1547) неоднократно предлагал Мору поступить на королевскую службу, но он под разными предлогами отказывался от этих предложений. Однако в 1517 г. все же уступил и принял предложение короля поступить на королевскую службу.

Этот поступок вызвал много споров среди исследователей, изучавших научное наследие Т.Мора. Например, известный советский историк Е. В. Тарле задавался вопросом: «зачем вообще Томасу Мору понадобилось служба при дворе такого человека, как Генрих VIII, по характеру своему и наклонностям ближе всего из всех своих современников подходивший к Ивану Грозному?». (Тарле, 2010, С.142) Впрочем, другой крупный специалист по творчеству Т. Мора И. Н. Осиновский полагал, что «...Мор все еще был во власти иллюзий и мечтал приносить пользу обществу в качестве советника при добром короле». (Осиновский, 1976, С.74)

На этот вопрос до сих пор не получено однозначного ответа. Очевидно, и это сам Мор неоднократно отмечал, что участие в политических процессах в современных ему государствах часто заканчивалось на эшафотах. Кстати, в его случае именно это и произошло. Можно сказать, что он отчетливо представлял себе последствия приближения к королю. Нельзя обвинить его и в малодушии, говоря, что он согласился пойти на королевскую службу под давлением со стороны короля. Дальнейшее развитие событий показало, что Мор был человеком мужественным, стойким, который мог пойти даже на смерть ради разделяемых им принципов. Более плодотворной представляется мысль Яковенко В.И., считавшего, что у Мора просто не было выбора, т.к. в те времена заниматься активной политической деятельностью вне королевской службы было невозможно. Именно по этой причине «...ему приходилось либо отказаться вовсе от всякой широкой политической деятельности, либо сдать, в конце концов, на приглашение короля». (Яковенко, 1891, С.19) Мор, как мы знаем, выбрал последнее.

В 1518 г. Мор становится членом королевского совета, а его отец в свою очередь назначается на должность судьи Королевского суда и посвящается в рыцари, т.е. становится дворянином. В королевском совете Мор вошел в состав судебной комиссии для слушания прошений. Его должностные обязанности состояли в том, чтобы не только докладывать о прошениях, но и разбираться во всех тонкостях дел и предлагать на рассмотрение королю готовое решение.

В 1521 г. Мору была пожалована должность помощника казначея, которая предполагала, что её обладатель должен иметь рыцарское звание. В этом же году Мор был посвящен в рыцарское звание, т.е. стал дворянином. Позднее, в 1522-1525 гг. ему были жалованы несколько поместий.

Воззрения Т. Мора на Реформацию

Началом Реформации принято считать выступление доктора богословия Виттенбергского университета Мартина Лютера, состоявшееся 31 октября 1517 г., когда он прибил к дверям Виттенбергской Замковой церкви свои ставшие знаменитыми «95 тезисов». В этих тезисах были высказаны претензии против существовавших злоупотреблений Римско-Католической Церкви, в частности, против продажи индульгенций.

С самого начала процесса Реформации Т.Мор становится её ярким противником. Английский король Генрих VIII также резко негативно отнесся к выступлению Лютера. Следует отметить, что король имел богословское образование, т.к. его с юности готовили к церковной карьере, и он должен был занять пост архиепископа Кентерберийского, но из-за преждевременной смерти своего старшего брата Артура, ему пришлось взойти на трон вместо него. Мор неоднократно беседовал с королем на богословские темы и имел с ним схожие взгляды на Реформацию. В 1521 г. вышла в свет книга под авторством Генриха VIII с критикой Лютера и Реформации³. Мор участвовал в выходе этой книги как редактор и возможно как соавтор. За эту книгу Папа Римский Лев X присвоил английскому королю титул «защитника веры» (*Defensor Fidei*).

В ответ на книгу Генриха VIII Лютер выпустил свою статью Ответ Мартина Лютера на книгу английского короля Генриха (*Responsio Martin Lutheri librum Henrici regis Anglie*). В этой статье он в грубой форме обругал английского короля. Лютер называл в ней короля «грубой, глупой ослиной башкой, бессмысленным шутком, не понимающим, что значит вера». Далее можно привести еще одну выдержку из этой статьи ярко характеризующую общий культурный уровень дискуссии. В частности, Лютер говорит: «...если королю Англии удалось изрыгнуть свою наглую ложь, то я вновь сунул её ему в глотку, так как он оскорбляет ею все мое христианское учение и грязнит своим калом венец славы Господа моего Христа, учение коего я проповедую; да не удивится же он, что я кал этот с венца Господа моего возвращаю на его царскую корону и зываю ко всему миру, что король Англии лжец и невежда». (Каутский, 2001, С.174)

Томас Мор ответил Лютеру не менее «достойно». Он опубликовал статью Собор собутыльников в которой обвинял Лютера и его сторонников в том, что они собирают всяческие домыслы и откровенную ложь дабы опорочить католическую веру и ее защитника английского короля. «По прошествии нескольких месяцев, неутомимого рысканья, они все собрались, все эти ругательства, извороты, гаерство, бесстыдство, цинизм, грязь, наконец сваливают в помойную яму, называемую головой Лютера. И весь этот грязный пот весь пожранный им кал, он извергает затем своим нечистым ртом в эту ругательную книгу». (Яковенко, 1891, С.67)

Приведенные цитаты демонстрируют, насколько яростными были дискуссии в период Реформации между ее сторонниками и противниками. Эти высказывания не красят ни Мора, ни Лютера, но позволяют почувствовать «нерв эпохи». Как отмечал Яковенко В. И., в «...этой грубости слышится уже страсть, затемняющая страсть, та роковая страсть суеверия, пламя которой вырвалось несколько времени спустя из груди правоверных католиков и разлилось громадным общественным пожаром». (Яковенко, 1891, С.67) Именно к периоду 1523 г. относится переход Мора на позиции яростного апологета католицизма. Для приверженца гуманистических взглядов это было не простым решением, т.к. Мор всегда выступал за внутреннее обновление Римско-Католической Церкви, освобождение ее от схоластики, но был против реформ попирающих основы вероучения. К этому периоду также относится постепенное

3 «Assertio septem sacramentorum adversus Martinum Lutherum aedita ab invictissimo Angliae et Franciae Rege et Domini Hyberniae Henrico eius nomini Octavo» Londini, 1521.

охлаждение дружественных отношений между Т. Мором и Эразмом Роттердамским.

Наибольшую опасность Мор видел в антипапских выступлениях Лютера, в которых ошибки и пороки людей приписывались должностям которые они занимали. Раз плохой Папа, то сама его должность должна быть упразднена. Мор считал, что такая позиция ведет к полной анархии, не только в церковной сфере, но и в государственном управлении. «Ибо дело не ограничивается отрицанием папства, за папой пойдет королевский престол, а за ним всякая власть и администрация вообще». (More, 1960, P.14-17)

Мор подчеркивал, что институт папства установлен самим Богом и поэтому лучше, чтобы папы становились лучше, нежели совсем упразднялись. Подобное представление о вселенской миссии папства было присуще и другим представителям гуманизма Эразму Роттердамскому и Джону Колету.

В 1523 г. Мор избирается по представлению кардинала и «всесильного» канцлера Томаса Уолси и, естественно с согласия короля, спикером палаты общин английского парламента. Король надеялся получить в парламенте верного проводника своих идей в парламенте, но его ожидания не оправдались, и Мор был, как и в молодые годы, бескомпромиссен в противодействии попыткам королевского произвола в парламенте. Впрочем, это не повлияло на его взаимоотношения с королем и другими представителями управленческой элиты Англии.

Завершение жизненного пути Т. Мора

В скором времени в 1525 г. Мор получил высокий пост канцлера герцогства Ланкастерского. Одновременно с этим назначением он выполняет многочисленные дипломатические поручения в континентальной Европе. В 1529 г. был подписан договор между императором (Священной Римской империи) Карлом V и королем Франции Франциском I. Этот договор положил конец противоречиям между Францией и империей, что в свою очередь привело к падению политического влияния канцлера Т.Уолси, строившего внешнюю политику Англии на этих противоречиях. Кроме того, в результате примирения Франции и империи, у короля Генриха VIII практически полностью исчезли надежды на благоприятное для него решение дела о разводе со своей женой Екатериной Арагонской, которого он добивался от Папы Римского. Дело в том, что Карл V был племянником жены Генриха VIII и, естественно, был против этого развода, а Папа Римский Климент VII в свою очередь сильно зависел от императора и поэтому не мог санкционировать развод, дабы не вызвать недовольство со стороны Карла V.

В итоге вместо Т. Уолси на пост лорд-канцлера английского королевства был назначен Т. Мор. В истории Англии это был первый случай, когда такой высокий государственный пост достался выходцу из буржуазной среды, а не потомственному аристократу. Заняв такое высокое положение в государственном управлении, Мор не изменился, как обычно это происходит, в худшую сторону. Он остался скромным и бескомпромиссным человеком, добрым семьянином. Не изменилось и его отношение к Реформации, в период его канцлерства им было опубликовано ряд работ против М. Лютера и английского реформатора Ульяма Тиндаля. (More, 1927, P.11-12)

Следует отметить, что в отношении Мора к Реформации как в зеркале нашли отражение противоречия гуманизма. Приобщившись к гуманистическому течению, Мор критиковал католическое духовенство и призывал к его к очистительным реформам. Однако увидев последствия Реформации в Европе, он, как и большинство других гуманистов, поспешил отмежеваться от Реформации.

Конфликт Мора с королем Генрихом VIII произошел на почве Реформации. Как не старался Мор, но идеи Реформации проникли в Англию и получили в ней широкое распространение. Это было обусловлено главным образом тем, что в ходе первоначального накопления капитала, сформировался достаточно многочисленный слой буржуазии. Главной особенностью первоначального накопления капитала в Англии от других европейских стран было то, что местные феодалы принимали в нём активное участие. В силу этого обстоятельства, английская аристократия, включая короля, восприняла в большей своей массе идеи протестантизма.

Поэтому Генрих VIII решился пойти на разрыв отношений с папским престолом, предвидя немалые политические выгоды от этого шага, но самыми главными были экономические причины, предполагавшие конфискацию богатств английской церкви. Поводом для разрыва послужила тяжба короля с Папой о разводе. Генрих VIII хотел развестись со своей первой женой Екатериной Арагонской, чтобы жениться на фрейлине королевы Анне Болейн. Формальным доводом в пользу расторжения брака была его «противоестественность», т.к. Екатерина Арагонская должна была стать женой внезапно умершего брата короля – Артура. Папа был против этого развода по причинам уже отмеченным выше.

11 мая 1532 г. Генрих VIII перешел к решительным действиям. На собрании церковных иерархов, король заявил, что отвергает власть Папы Римского и потребовал от священников отказаться от клятвы верности ему, т.к. это нарушает суверенитет Англии. Поначалу требованиям короля было оказано сопротивление, но оно быстро было сломлено и 15 мая 1532 г. конвокация духовенства согласилась принять требования короля. На следующий день 16 мая Т. Мор сложил с себя полномочия канцлера, возвратив королю большую государственную печать. Поступок Мора был опасным для него, но он не мог идти против своей совести. Против него было открыто уголовное дело по обвинению в государственной измене. Однако авторитет Мора был настолько велик, что английский парламент снял с него все обвинения. Впрочем, это была только временная отсрочка.

В мае 1533 г. брак Генриха VIII и Екатерины Арагонской был признан недействительным. В том же месяце состоялось бракосочетание короля с Анной Болейн. В 1534 г. английский парламент принял «Акт о наследовании», в котором объявлялось, что дочь короля и Екатерины Арагонской Мария является незаконнорожденной и не имеет никаких прав на престол. Кроме того, в этом акте утверждалось, что Папа Римский отныне не имеет права освящать браки английских монархов или расторгать их. К этому акту прилагалось постановление о присяге наследованию. Эта присяга имела такую особенность, что она предназначалась не только для высших должностных лиц королевства, но для любого английского подданного. Текст присяги включал положение об отречении

от папской власти, как и власти любого иностранного государя, подчеркивая, что единственным сувереном является король.

Уже в апреле 1534 г., хотя в законную силу этот акт должен был вступить только в мае, Мор был вызван для принятия этой присяги, которую он предсказуемо отказался принять, в силу её антипапской направленности. В результате чего он 17 апреля 1534 г. был арестован по обвинению в измене и заточен в Тауэр. В те времена в Англии, да и в других странах господствовал принцип презумпции виновности, т.е. каждый обвиняемый в измене – виновен. На допросах у Мора требовали отречься от его убеждений, в первую очередь от признания верховенства Папы над всем католическим миром и, следовательно, над английскими католиками. Однако великий гуманист был стоек и отказывался отвечать на вопросы следователей. В итоге был вынесен приговор о его смертной казни, в первоначальном варианте это было жестокое четвертование, впоследствии Генрих VIII смилостивился и заменил мучительную казнь, простым отсечением головы. Томас Мор проявил перед казнью мужество и высокую стойкость духа и шутил, даже кладя голову на плаху. Казнь состоялась 6 июля 1535 года. Так закончилась жизнь одного из самых великих людей не только в истории Англии, но и всего человечества.

Заключение

Как мы видим, Т. Мор был человеком очень интересной и переломной в истории цивилизации эпохи. Конец XV - начало XVI вв. является периодом, когда история человечества перешла в новую стадию развития. Уже проглядывалось зарождение новой общественно-экономической формации – капитализма, при одновременном разложении феодального способа производства. Наиболее остро диалектика развития общества проявилась в Реформации. Реформация явилась следствием не только глубокого кризиса католицизма, но и результатом быстрого экономического развития в ряде европейских стран, в ходе которого окреп и развился новый класс – буржуазия.

В это непростое время жил Т. Мор, в судьбе которого отразились все противоречия и перипетии переломной эпохи. В то время жили такие представители гуманизма как Т. Мор, Эразм Роттердамский, Джовани Пико дела Мирандола, Джона Колет, и в то же самое время эта эпоха породила таких тиранов как Генрих VIII. Противоречия эпохи нашли свое отражение и в личности Т. Мора, который одновременно был гуманистом, выступал за обновление Римско-Католической Церкви, создал грандиозный социальный проект идеального общества, описав его в книге «Утопия», был яростным апологетом католичества и противником Реформации». При этом бесспорно Томас Мор был великим человеком, который был всегда верен своим идеалам и был готов умереть, за то во что верил.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Благих И.А., Дубянский А.Н. История экономической мысли. – М.: Издательство Юрайт, 2014.
2. Голубев К., Лукин С. Концепция ордолиберализма и католическое социальное учение: сравнительный анализ. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, 2014.- № 1 (1). - С. 31-39.

3. Каутский К. Томас Мор и его утопия. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2001. – 304 с.
4. Мор Т. Золотая книга столь же полезная, как забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопии. – Москва-Ленинград.:Academia, 1935. – 239 с.
5. Мор Т. Эпиграммы. История Ричарда III. М.: Издательство «Наука», 1973. – 254 с.
6. Осиновский И.Н. Томас Мор. М.: Издательство «Наука», 1974. – 168 с.
7. Рутенбург В.И. Титаны Возрождения. Ленинград.: Издательство «Наука» Ленинградское отделение, 1976. – 144 с.
8. Святловский В.В. Русский утопический роман. Петроград, Государственное издательство, 1922. – 53 с.
9. Софронова Л.В. Джон Колет. Христианский мыслитель ренессансной эпохи. М.: Издательство Центр гуманитарных инициатив, 2016. – 440 с.
10. Тарле Е.В. Общественные воззрения Томаса Мора в связи с экономическим состоянием Англии его времени. – М.: Едиториал УРСС, 2010. - 168 с.
11. Яковенко В.И. Томас Мор: его жизнь и общественная деятельность. - СПб.:Тип. товарищества «Общественная польза», 1891. – 87 с.
12. «Assertio septem sacramentorum adversus Martinum Lutherum aedita ab invictissimo Angliae et Francia Rege et Domini Hyberniae Henrico eius nomini Octavo» Londini, 1521.
13. Routh E. M. Sir Thomas More and his Friends. N.Y., 1963.
14. The Complete Works of St. Thomas More, vol. V, pt.1 New Haven, 1960, p.14-17. Цит. по: Осиновский И.Н. Томас Мор. М.: Издательство «Наука», 1974. - С.84.
15. Markham C., R. Richard III: his life & character. London, Smith, Elder & C, 1906.
16. More T. The Dialogue concerning Heresies by Sir Thomas More. Ed. by Campbell. London, 1927. - P. 11-12.

ALEXANDER DUBYANSKIY

SOCIAL IDEAS AND ACTIVITIES OF THOMAS MORE

Author affiliation. Alexander Dubyanskiy (assig@inbox.ru), Dr., Professor.
Saint Petersburg State University (Saint-Petersburg, Russia).

Abstract: The article is devoted to the great thinker and statesman T. More, who is known primarily for his famous book "Utopia". In the future utopia came to be called literary and scientific works which describe the model of an ideal society. Thomas More opposed the reformation, exactly 500 years ago. Especially worth noting his services in upholding the principles of the Catholic religion, for which he was canonized by the Catholic Church.

Keywords: Thomas More, humanitatis, inaequalitas, reformatio, Utopia, communism, oligopoly, private property.

UDK 330.81

Статья поступила в редакцию 15.03.2017г.

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАН

В теоретической части исследования выделены три подхода к определению услуги: в первом случае она выступает как деятельность, во втором – как результат деятельности, в третьем – как симбиоз деятельности и результата. Единая классификация услуг до настоящего времени не разработана.

Выявлены основные тенденции развития мирового рынка услуг: высокая степень концентрации мировой торговли услугами в нескольких странах мира (США, Великобритания, Китай, Германия, Франция), асимметричность географической направленности экспорта и импорта услуг в пользу развитых стран, преобладание торговли традиционными услугами (транспорт, страхование, поездки), увеличение доли развивающихся стран в международной торговле услугами.

Во внешней торговле услугами Республики Беларусь в 2016 г. сложилось положительное сальдо, несмотря на то, что международный оборот торговли услугами уменьшился. Наибольший удельный вес в экспорте составили транспортные, компьютерные и информационные услуги, услуги строительства и туристические услуги. С целью развития в республике международных услуг целесообразна дальнейшая либерализация, стимулирование приватизации и привлечение прямых иностранных инвестиций, обеспечение равных условий хозяйствования для государственных и частных компаний.

Ключевые слова: Международная торговля, коммерческие услуги, национальная экономика, сектор услуг, экспорт, импорт.

УДК 347.272

Турбан Галина Владимировна (TurbanGV@mail.ru), к.э.н., доцент, заведующая кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета, 220070 г. Минск, Партизанский пр. 26, к. 225. + 375 17 209-78-23

Введение

Развитие сектора услуг и национальной экономики – взаимозависимые явления: развитие экономики страны стимулирует развития сектора услуг, а сектор услуг в свою очередь улучшает производительность труда, что повышает эффективность производства, а значит, активизирует экономический рост.

В современных условиях постиндустриального развития мировой экономики (Турбан, 2015) роль сектора услуг повышается, происходит его трансформация в ведущий сегмент мирового хозяйства. Услуги формируют такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информацион-

ные технологии и др. Услуги выполняют важнейшую функцию обеспечения эффективности использования ресурсов, развития международной торговли и катализатора экономического роста.

Практически во всех странах мира, относящихся к разным типам экономик, в течение последних десятилетий наблюдается одна и та же закономерность: с ростом уровня дохода на душу населения растёт доля сектора услуг в структуре ВВП и уменьшаются доли других секторов – промышленности и сельского хозяйства (Балашевич, 2014).

Для постиндустриальных экономик характерно постоянное увеличение доли сектора услуг в ВВП, а также процента занятости населения этих стран в сфере услуг. За 2015 г. доля услуг в ВВП отдельных стран составила: Австралия – 67,4%, Австрия – 70,7%, Бельгия – 77%, Канада – 70,5%, Финляндия – 70,2%, Франция – 79%, Япония – 72,2%, Сингапур – 76,2%, США – 77,6% (Central Intelligence Agency, 2016). В настоящее время сфера услуг стала инновационной, приоритетной, обеспечивающей экономический рост, увеличение занятости и повышение уровня жизни населения. Кроме того, активно идет развитие сопутствующих отраслей, как например, страхование экспортных рисков. (Авдей, Чайковская, 2016)

Трактовка услуги как социально-экономической категории

Изучением различных видов услуг и их роли в национальных экономиках различных стран и регионов занимается значительное количество ученых в разных странах мира. Однако это весьма динамично изменяющаяся сфера, требующая постоянного мониторинга. Кроме того, на протяжении многих лет услуги практически не изучались теорией международной экономики, которая вплоть до недавнего времени рассматривала торговлю как товарами, так и услугами как нечто эквивалентное. Однако услуги имеют ряд специфических особенностей, коренным образом отличающих их от товаров. Растущая роль сектора услуг в экономике многих стран, всё большее вовлечение его в систему мирохозяйственных связей и международных экономических отношений, а также переговоры в рамках ВТО по торговле услугами и либерализации торговли в целом вызвали дискуссию по поводу того, насколько адекватно процессы, происходящие на рынке услуг, объясняются моделями, существующими в теории международной торговли для материального производства.

Переориентация производства с простого создания материальных благ на предоставление услуг является фундаментальным признаком перехода общества от индустриального к постиндустриальному уровню развития. В то же время одной из важнейших проблем стандартизации, управления и нормативного регулирования в сфере услуг является отсутствие единого категориального аппарата, который позволил бы определить границы и черты данного явления, что обусловлено главным образом сложностью и многообразием категории «услуга».

Существует множество различных точек зрения по поводу трактовки услуги как социально-экономической категории, её места и роли в экономике. Некоторые исследователи и учёные считают, что описание свойств услуги более продуктивно, чем попытки вывести её определение. Среди основных причин сложности формулировки определения данного понятия можно выделить следующие:

- сектор услуг как «третичный» охватывает всё, что не относится к сельскому хозяйству и промышленности;
- многочисленные и разнообразные действия относятся существующей официальной статистикой к одному классу экономических благ;
- услуги – гибкий объект, границы которого подвижны;
- к услугам относятся разнообразные виды деятельности, направленные на различные объекты (Кулибанова, 2006).

Одним из первых общих методологических подходов к пониманию услуг как социально-экономического феномена был предложен Т. Хиллом, который отверг широко распространённое мнение о том, что услуги являются просто нематериальными товарами, которые невозможно увидеть, попробовать на вкус, иными словами, осязать до момента приобретения, а также хранить.

Д. Сэмпсон и Р. Снапе в качестве отличительной черты услуги отмечали тот факт, что она, как правило, потребляется в том месте, где произведена, однако не считали это основным признаком, так как отмечали, что некоторые услуги могут быть предоставлены потребителям при помощи почты, телефона или компьютерной связи.

В литературе можно выделить три подхода к определению услуги: в первом случае она выступает как деятельность, во втором как результат деятельности, в третьем как симбиоз деятельности и результата. В статье 30 Налогового кодекса Республики Беларусь услуга определяется как деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе этой деятельности. Этому же подходу придерживаются К. Гренроос и Р. Шелп. Л. Берри пишет, что «физический продукт – это предмет, устройство или вещь, в то время как услуга является поступком, исполнением или усилением» (Кулибанова, 2006).

Однако деятельность сложно подвергнуть бухгалтерскому и статистическому учёту. В международном стандарте ИСО 9004-2 услуга определяется как результат взаимодействия исполнителя и потребителя услуги (Жукова, 2012).

В соответствии с третьим подходом, где услуги выступают как симбиоз результата и деятельности, услугу можно определить как согласованный процесс взаимодействия потребителя и поставщика услуги, полезность которого проявляется в виде нематериального результата, получаемого покупателем (Жукова, 2012). Этому же мнению придерживался и Ф. Котлер. Он отмечал, что услуга – это «любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо» (Кулибанова, 2006).

Особенности услуг на макроэкономическом уровне изучаются в условиях активно протекающих процессов конвергенции услуг и взаимосвязи сферы материального производства и сферы услуг. Дискуссия вокруг наиболее точного определения услуги привела к тому, что ряд исследователей предположил, что всегда возможно будет найти такую услугу, которая не соответствовала бы по тому или иному параметру любому из определений (Ватолина, 2011).

Классификация услуг

В экономической литературе используется достаточно большое количество различных классификаций услуг. Более того, в разных странах сформированы похожие, но выработанные на собственной практике сервиса группы услуг, которые по-разному конкретизируются и дополняются. Например, в одних странах в перечень таких групп включены строительство, энергетические системы и др., в то время как в других эти элементы инфраструктуры отнесены в статистической отчётности к несервисным отраслям (Кулибанова, 2006).

Как объект международной торговли, услуги могут быть в самом общем виде поделены на «неторгуемые», то есть потребляемые только резидентами страны, где они были произведены, и «торгуемые», то есть услуги, которые могут перемещаться между странами. В свою очередь последние, согласно классификации Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), насчитывают более 150 видов услуг, которые сгруппированы в 12 разделов.

Соглашение ГАТС определяет 4 способа поставки услуг:

- трансграничная поставка (услуги, поставляемые из одной страны в другую, например, услуги международной телефонной связи);
- потребление за границей (услуги, потребляемые на территории другой страны, например, туризм);
- коммерческое присутствие (услуги, оказываемые путем присутствия коммерческого предприятия одной страны на территории другой, например, банковские услуги);
- присутствие физических лиц (услуги, поставляемые физическими лицами одной страны посредством временного пребывания на территории другой страны, например, услуги консультантов) (Турбан, 2008).

55% услуг в международной торговле реализуются через коммерческое присутствие, 30% – через трансграничную поставку, 10% – через потребление за границей и 5% – через присутствие физических лиц (World Trade Organization 2017).

Классификация услуг ГАТС адаптирована к Международной стандартной отраслевой классификации всех видов деятельности (МСОК, англ. ISIC), принятой Организацией Объединенных Наций, и признана в большинстве стран мира. Согласно этой классификации, к сфере услуг относятся оптовая и розничная торговля, рестораны, транспорт, гостиницы, складское хозяйство, связь, финансовые учреждения, страхование, операции с недвижимостью, деловые услуги, а также коммунальные, социальные и персональные услуги, входящие в разделы 6–9 (ISIC, 2-я редакция) или категории G-P (ISIC, 3-я редакция). Основное различие между классификатором ГАТС и третьей редакцией МСОК заключается в том, что последняя даёт более подробную классификацию услуг (Руководство по статистике международной торговли услугами 2010).

В число 12 основных стандартных компонентов услуг в издании Руководства по статистике международной торговли услугами 2010 г. входят следующие:

1. производственные услуги в отношении физических исходных ресурсов, находящихся в собственности других лиц;
2. услуги технического обслуживания и ремонта, не отнесенные к другим категориям;
3. транспорт;

4. поездки;
5. строительство;
6. услуги страхования и пенсионного обеспечения;
7. финансовые услуги;
8. сборы за использование интеллектуальной собственности, не отнесенные к другим категориям;
9. телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги;
10. прочие деловые услуги;
11. услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха;
12. государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям (Руководство по статистике международной торговли услугами 2010).

Эти 12 компонентов услуг в совокупности соответствуют компонентам классификации ГАТС, однако есть также некоторые исключения. Во-первых, из ГАТС большей частью исключены многие операции, относящиеся к услугам, поставляемым по государственным закупкам. Во-вторых, некоторые операции, которые в ГАТС рассматриваются как услуги, в данном руководстве учитываются как товары. Это касается стоимости большинства услуг в области оптовой и розничной торговли (включая услуги, относящиеся к перепродаже товаров за границей без ввоза в свою страну). В-третьих, некоторые компоненты Руководства по статистике международной торговли услугами, особенно услуги технического обслуживания и ремонта, включают стоимость товаров, участвующих в таких операциях. В-четвертых, руководство охватывает сборы за использование интеллектуальной собственности, определенная часть которых не включена в классификацию ГАТС (Руководство по статистике международной торговли услугами 2010).

Услуги, которые относятся к «неторгуемым», не могут быть экспортированы, поэтому у производителей возникает необходимость перемещения их производства за пределы страны (используя, например, прямые иностранные инвестиции) для удовлетворения потребностей зарубежных потребителей. В связи с этим интерес представляет классификация услуг, используемая Всемирным банком, включающая в услуги также движение дохода и связывающая их с перемещением факторов производства. Согласно ей, услуги делятся на «факторные», возникающие в связи с международным движением факторов производства (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата, выплаченная нерезидентам) и «нефакторные» (остальные виды услуг).

В настоящее время всесторонне изучается отраслевой аспект развития услуг. На международном и национальном уровне разрабатываются классификаторы услуг, составляемые по отраслевому признаку, ведётся работа по согласованию используемых национальных классификаторов с предложениями, выдвинутыми ООН, МВФ, ВТО и другими международными организациями. Сложность выработки единого классификатора услуг, который использовался бы всеми странами мира, связана главным образом со сложностью и неоднозначностью понятия «услуга». Это в свою очередь порождает противоречия и неточности в статистике, осложняет обмен информацией и анализ хозяйственной деятельности, в том числе и на международном уровне.

Факторы роста мировой торговли услугами

Наряду с увеличением доли сектора услуг в ВВП многих стран мира, в последние 20 лет торговля услугами стала наиболее динамично развивающимся сегментом мировой торговли. В целом рост мировой торговли услугами в течение последних десятилетий обусловлен следующими факторами:

- рост открытости национальных экономик, а, следовательно, и национальных рынков;
- влияние научно-технического процесса на масштабы и многообразие услуг;
- изменение структуры потребления населения (а именно рост спроса на услуги), особенно в развитых и новых индустриальных странах, что связано с ростом уровня жизни населения;
- переход развитых стран к этапу формирования «нового информационного общества», в основе которого лежит рост потребления различных услуг, включая, прежде всего, информационные услуги;
- неотделимость многих товаров и услуг друг от друга, поэтому рост мировой торговли товарами приводит к аналогичному росту услуг (например, мобильные телефоны дополнены Интернетом);
- растущая взаимосвязанность мировой торговли различными видами услуг, многие из которых реализуются в комплексе (например, транспортные и страховые услуги);
- развитие Интернета как ключевой фактор совершенствования электронной торговли, а также оказания финансовых услуг посредством телекоммуникаций;
- усилия стран, направленные на либерализацию мировой торговли услугами, в том числе в рамках ГАТС, а также на создание конкурентной среды в большинстве секторов и подсекторов услуг (Турбан 2008).

Развитие международной торговли услугами: мир и страны

По данным годовых статистических отчетов ВТО в 2015 г. мировой экспорт услуг составил 4,755 трлн. долл. США, импорт – 4,612 трлн. долл. США¹ (World Trade Organization, 2017). В настоящее время международная торговля услугами по масштабам отстает от международной торговли товарами, т.к. в настоящее время она составляет только пятую часть мировой торговли в целом.

Основным источником информации относительно международной торговли услугами являются сведения платёжных балансов различных стран мира, которые составляются в соответствии с рекомендациями Международного валютного фонда. Однако, по мнению многих аналитиков, официальные данные о торговле услугами занижены, т.к. статистика не может отразить торговлю услугами с такой же полнотой и точностью, как торговлю товарами.

Основными причинами занижения стоимости мировой торговли услугами являются следующие:

- не все услуги являются объектами международной торговли: часть услуг (в особенности государственные услуги) реализуется внутри страны её резидентами, и они не подпадают под категорию международной торговли;

¹ Неравенство экспорта импорту обусловлено особенностями статистического учета.

- услуги часто предоставляются в комплекте с реализуемыми товарами (при этом стоимость услуг часто фиксируется как часть стоимости товара), и в этом случае довольно сложно разделить собственно стоимость товара и стоимость услуг (например, страховые, транспортные, рекламные услуги и др.);

- услуги составляют значительную часть внутрифирменного обмена в рамках транснациональных компаний, а учитывая то, что продажа как товаров, так и услуг в них осуществляется по так называемым трансфертным ценам (которые нередко сознательно занижаются), то стоимостная оценка реализуемых при этом услуг также оказывается заниженной;

- занижается также оценка страховых и банковских услуг, т.к. иногда доходы по таким операциям реинвестируются в тех же зарубежных странах, где они и были получены;

- не все страны сообщают полную информацию о своем платёжном балансе, а некоторые страны отражают информацию недостаточно детально, что затрудняет учёт операций по отдельным видам и подвидам услуг.

Таким образом, обеспечение полноты, точности и достоверности статистического учёта мировой торговли услугами является одной из важнейших задач международной статистики.

Анализ мировой торговли показал более высокие темпы роста международной торговли услугами в сравнении с товарами: в 1980-2015 гг. среднегодовые темпы роста в мировой торговле товарами составили 7%, услугами – 8%. В течение последних 20 лет наибольший спад международной торговли наблюдался в 2009 г. в связи с началом мирового финансового кризиса. В этом году мировая торговля услугами сократилась на 9%, в то время как торговля товарами – на 22%. Уже в 2010 г. мировая торговля услугами вернулась к уровню докризисных показателей, а в последующие годы показывала постоянный устойчивый рост. В 2014 г. мировой экспорт услуг увеличился на 5%, в то время как аналогичный показатель по торговле товарами увеличился лишь на 0,5%. Из этого следует, что торговля услугами менее подвержена влиянию различных макроэкономических факторов в сравнении с торговлей товарами (World Trade Organization, 2017).

2015 г. ознаменовался существенным снижением стоимости мирового экспорта и импорта коммерческих услуг (World Trade Organization, 2017). Экспорт упал на 6 процентов в 2015 г. по сравнению с 2014 г., хотя снижение было менее серьезным, чем для товаров.

Сокращение торговли услугами в 2015 г. вызвано многими факторами, включая снижение темпов экономического развития в Китае, серьезный спад в Бразилии, снижение цен на нефть и предметы потребления, изменчивость обменных курсов валют.

В 2015 г. наблюдалось снижение и экспорта, и импорта в торговле услугами, как развитых стран, так и развивающихся, с транзитивной экономикой. Наименьшее падение было характерно для развивающихся экономик (на 3 % - экспорт и на 3% импорт). Наибольшее снижение международной торговли услугами наблюдалось в Содружестве Независимых Государств (СНГ): экспорт понизился на 16 %, импорт – на 23 % (таблица 1). В значительной степени это обусловлено сокращением торговли услугами в Российской Федерации и обесцениванием российского рубля против доллара США (World Trade Organization 2017).

Таблица 1 – Международная торговля услугами по группам стран, (млрд. долл. США и в %)

Группы стран	Экспорт					Импорт				
	Объем 2015	Доля в мире		Темпы прироста		Объем 2015	Доля в мире		Темпы прироста	
		2014	2015	2014	2015		2014	2015	2014	2015
Развивающиеся экономики	1521	30,9	32,0	9	- 3	1816	38,2	39,4	11	- 3
Развитые экономики	3140	66,9	66,0	6	- 7	2662	58,2	57,7	6	- 7
СНГ	94	2,2	2,0	- 9	- 16	134	3,5	2,9	- 4	-23
Весь мир	4755	100	100	7	- 6	4612	100	100	7	- 6

Только группа развивающихся стран (прежде всего Китай и Индия) увеличили в 2015 г. по сравнению с 2014 г. долю в международной торговле коммерческими услугами (с 30,9% до 32% при экспорте и с 38,2% до 39,4% при импорте) (World Trade Organization 2017).

В 2015 г. ведущими десятью экспортерами коммерческих услуг были те же самые страны, что и ведущие десять импортеров, но позиции их отличались (таблица 2). Соединенные Штаты продолжают занимать лидирующую позицию, как ведущий экспортёр, так и импортёр услуг (14,5% и 10,2% общего объёма соответственно). Китай был вторыми по величине импортером услуг с долей 10,1 % и третьим экспортером с 6-процентной долей в глобальном экспорте услуг (в 2014 г. его позиции составляли 3-е и 5-ое место соответственно). Страна была единственной из десяти лидеров, имеющая рост как экспорта, так и импорта коммерческих услуг. Однако, Китай оставался чистым импортером услуг, главным образом из-за значительного увеличения пребывающих туристов в последние годы. Второе место в мировом экспорте коммерческих услуг в 2015 г. заняла Великобритания с долей 7,3% (World Trade Organization, 2017).

Таблица 2 – Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле услугами в 2015 г. (млрд. долл. США и в %)

Экспортеры				Импортеры			
Место	Страна	Объем	Доля	Место	Страна	Объем	Доля
1	США	690	14,5	1	США	469	10,2
2	Великобритания	345	7,3	2	Китай	466	10,1
3	Китай	285	6,0	3	Германия	289	6,3
4	Германия	247	5,2	4	Франция	228	4,9
5	Франция	240	5,0	5	Великобритания	208	4,5
6	Нидерланды	178	3,7	6	Япония	174	3,8
7	Япония	158	3,3	7	Нидерланды	157	3,4

8	Индия	155	3,3	8	Ирландия	152	3,3
9	Сингапур	139	2,9	9	Сингапур	143	3,1
10	Ирландия	128	2,7	10	Индия	122	2,7
Всего мир		4,755	100,0	Всего мир		4,612	100,0

Из европейских стран значительно снизился экспорт коммерческих услуг в 2015 г. по сравнению с 2014 г. во Франции: с 267 млрд. долл. США до 240 млрд. долл. США и в Германии: с 266 млрд. долл. США до 247 млрд. долл. США (таблица 3) (World Trade Organization, 2017).

Таблица 3 – Изменение позиций стран в экспорте услуг, млрд. долл. США и %

Страны	2015			2014			1980	
	место	объем	доля	место	объем	доля	место	доля
США	1	690	14,5	1	688	13,9	2	10,38
Великобритания	2	345	7,3	2	337	6,8	3	9,34
Китай	3	285	6,0	5	232	4,7	31	0,55
Германия	4	247	5,2	4	266	5,4	4	7,57
Франция	5	240	5,0	3	267	5,4	1	11,48
Нидерланды	6	178	3,7	6	187	3,8	7	4,55
Япония	7	158	3,3	7	158	3,2	6	5,11
Индия	8	155	3,3	8	156	3,2	25	0,78
Ирландия	10	128	2,7		-	-	-	-
Всего мир		4,755	100,0		4,940	100,0		100,0

Самое большое падение импорта наблюдалось в Германии с 326 млрд. долл. США в 2014 г. до 247 млрд. долл. США в 2015 г.

На долю топ десяти стран в 2015 г. приходилось 53,9% мирового экспорта и 52,3% импорта коммерческих услуг. Следует отметить, что лидерами по экспорту являются 12 европейских, 2 североамериканские и 6 азиатских стран, по импорту – 9 европейских, 7 азиатских, 2 североамериканские, 1 южноамериканская страна, а также Российская Федерация.

Данные об экспорте и импорте коммерческих услуг интеграционных группировок мира свидетельствуют, что на долю трех из них – ЕС, НАФТА и АСЕАН в 2015 г. приходилось 55% (8,8 трилл. долл. США) мирового экспорта и 58% (9,6 трилл. долл. США) мирового импорта (World Trade Organization 2017).

Внешняя торговля услугами в Республике Беларусь

Экспорт услуг в Республике Беларусь в 2016 г., как показано в таблице 4 составил 6,8 млрд. долл. США (12,1% ВВП) и возрос на 2,7 % по сравнению с 2015 г. (Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017).

Таблица 4 – Внешняя торговля услугами в Республике Беларусь, млн. долл. США

	2013	2014		2015		2016	
	Объем	Объем	2014/2013,%	Объем	2015/2014,%	Объем	2016/2015,%
Всего	12 759	13 613	106,7	11 004	80,8	11 060	100,5
Экспорт	7 506	7 880	105,0	6 634	84,2	6 813	102,7
Импорт	5 253	5 733	109,1	4 370	76,2	4 247	97,2
Сальдо	2 253	2 147		2 264		2 566	

Наибольший удельный вес в экспорте составили транспортные услуги (42,9%), что обусловлено выгодным географическим положением Республики Беларусь. Значительную долю также составляют строительные услуги (15,1%) и компьютерные услуги (14,0%). На туристические услуги пришлось 10,4% от общего объема экспорта услуг (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура экспорта услуг Республики Беларусь в 2016 г.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличился экспорт строительных, компьютерных, телекоммуникационных услуг, но сократился транспортный, туристических и финансовых.

Основными потребителями белорусских услуг являются резиденты стран ЕС, включая Германию, Польшу, Великобританию. На страны СНГ в 2016 г. пришлось 31,3%, где крупнейшим импортёром является Россия (24,1% экспорта) (Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017).

Экспорт услуг в государства-члены ЕАЭС составил 1,73 млрд. долларов (25,3 % общего объема экспорта услуг Республики Беларусь) и по сравнению с 2015 годом снизился на 3,4 %.

Анализ внешней торговли услугами позволил выявить следующие основные особенности и проблемы развития данного сектора в Республике Беларусь:

- доминирующее воздействие на изменения во внешней торговле услугами ценового фактора;
- ведущая роль в экспорте транспортных услуг. При этом незначительна роль таких доходных в развитых странах услуг, как аудит, консалтинг, лизинг, страхование и др. прежде всего из-за несовершенства инфраструктуры, в том числе финансовых рынков, нехватки необходи-

мых финансовых ресурсов, отсутствия навыков реализации продукции НИОКР на внешних рынках;

- наличие в секторе услуг жёстких ограничений для участия иностранных инвесторов. Например, услуги стационарной телефонной связи, передача и распределение электроэнергии, транспортировка грузов железнодорожным транспортом полностью закрыты для прихода иностранных собственников. В ряде других секторов, включая средства массовой информации и страхование, присутствие иностранного капитала ограничено и не должно превышать 50% акций;

- низкая инновационная и инвестиционная активность;

- нехватка высококвалифицированных кадров;

- недостаточная активность малого бизнеса, в то время как именно частное предпринимательство является приоритетным в сфере услуг за рубежом, а малый бизнес способствует внедрению нововведений;

- сложный и иногда противоречивый процесс лицензирования;

- неразвитость современной инфраструктуры;

- недостаточный доступ к финансированию.

С целью определения основных направлений развития сферы услуг в целом и внешней торговли услугами в частности была разработана Концепция развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2015–2020 гг. Его структура и содержание базируются на преемственности задач, приоритетов и целевых параметров развития сферы услуг, поставленных в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, Прогнозе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2015-2017 годы и Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года.

Дальнейшее устойчивое развитие внешней торговли услугами требует реализации следующих направлений:

- стимулирование приватизации и привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Приток ПИИ, а также иностранных компаний на рынок услуг станет не только источником распространения технологий, но и инструментом усиления конкурентного давления, в результате чего станет возможным снижение цен и улучшение качества и разнообразия оказываемых услуг;

- адаптация рынков услуг к аналогичным рынкам стран ВТО путем гармонизации стандартов, санитарных и фитосанитарных норм, а также создание нормативной правовой и информационной базы, интегрированной в аналогичные международные системы;

- равные условия хозяйствования для государственных и частных компаний: отмена или сокращения субсидирования государственных предприятий, их кредитования на льготных условиях, обеспечение равного доступа к банковским кредитам;

- реконструкция и модернизация инфраструктуры внешней торговли услугами;

- либерализация условий осуществления экономической деятельности в сфере услуг и других отраслях национальной экономики, развития рынка недвижимости и рабочей силы, формирования разветвленной финансовой инфраструктуры;

- интеграция материального производства и сферы услуг, в первую очередь, в наукоемких секторах обрабатывающей промышленности и сфере телекоммуникаций;

- дальнейшее развитие современных форм внешнеэкономической деятельности в сфере услуг (например, франчайзинг, ноу-хау, лизинг);
- устранение бюрократических барьеров, в том числе упрощение процедур создания и ликвидации предприятий, лицензирования;
- участие в международных стратегических альянсах в области информационных, компьютерных, телекоммуникационных, космических, авиационных услуг, услуг по научным исследованиям и разработкам;
- совершенствование рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности компаний сферы услуг за рубежом;
- обеспечение предложения трудовых ресурсов, обладающих необходимыми знаниями и квалификацией;
- совершенствование системы взимания налогов, сборов и таможенного контроля.

Заключение

Проанализировав данные международной статистики в области торговли услугами можно выявить следующие тенденции:

- положительная динамика международной торговли услугами в течение 1995–2015 гг.;
- высокая асимметричность географической направленности экспорта и импорта услуг в пользу развитых стран;
- высокая степень концентрации мировой торговли услугами в нескольких странах мира;
- определённая специализация стран на экспорте услуг в рамках мировой экономики в т.ч. развитых стран – на финансовых, информационных, телекоммуникационных, деловых услугах, развивающихся страны – в основном на транспортных и туристических услугах;
- стремительная регионализация международного рынка услуг, которая выражается в увеличении количества региональных торговых соглашений, охватывающих торговлю услугами;
- торговля традиционными услугами (транспорт, страхование, поездки) занимает более половины всей международной торговли услугами;
- компьютерные и информационные услуги показали наибольший среднегодовой темп роста в течение 1995–2015 гг.;
- увеличение доли развивающихся стран в международной торговле услугами в течение последних 20 лет.

В условиях становления и развития постиндустриального общества сфера услуг приобретает приоритетное значение. Она играет важнейшую роль в построении эффективной нересурсоемкой инновационной экономики и повышении общей производительности труда. Именно с развитием сферы услуг и, прежде всего, отраслей, способствующих формированию экономики знаний, связываются перспективы дальнейшего развития общества. Многие страны, которые не располагают достаточными научно-технологическими и сырьевыми ресурсами, необходимыми для масштабных индустриальных прорывов, обеспечивают сегодня рост экономики именно за счёт инновационного развития сферы услуг. Этот путь приемлем и для Республики Беларусь.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Авдей Ольга, Чайковская Юлия. Минимизация экспортных рисков путем страхования в системе мер стимулирования белорусского экспорта. – *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, – 2016. – № 3 (6). – С. 89-98.
2. Балашевич, Михаил, Куделевич Дарья (2014) “Международная торговля услугами Республики Беларусь в контексте присоединения к ВТО” *Белорусский экономический журнал*, № 1, - С. 76–87.
3. Ватолкина, Наталья (2011) “Услуга как социально-экономический феномен и объект управления”. *Проблемы теории и практики управления*, № 3, - С. 101–109.
4. Жукова, Ксения (2012) “Развитие сервисного сектора экономики как определяющего элемента постиндустриального общества” *Вестник Витебского государственного технологического университета*, № 22, с. 188–195.
5. Кулибанова, Валерия (2006) “Роль сферы услуг в постиндустриальном обществе” *Маркетинг сервисных услуг*. Санкт-Петербург: Вектор.
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (2017). Беларусь в цифрах, (дата обращения 17.04.2017). http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/
7. Национальный банк Республики Беларусь (2017). Платёжный баланс Республики Беларусь, (дата обращения 20.04.2017). <http://www.nbrb.by/publications/2016.pdf>.
8. Руководство по статистике международной торговли услугами (2010) (дата обращения 08.04.2017). Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/seriesM_Rev1r.pdf.
9. Турбан, Галина (2008) “Мировой рынок услуг: факторы и масштабы развития” *Белорусский экономический журнал*, № 1, - С. 133–141.
10. Турбан, Галина (2015) Структурные преобразования как фактор развития социальной рыночной экономики. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, 2015. - № 2(3). - С. 37-46.
11. Central Intelligence Agency (2016). *The World Factbook: guide to country comparisons* (доступ 21.01.2017). <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields>.
12. World Trade Organization (2017). *International Trade Statistics 2016* (дата обращения 21.01.2017). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2016_e/its2016_e.pdf.

GALINA TURBAN

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL SERVICE TRADE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES

Authors affiliation. Galina Turban (TurbanGV@mail.ru) PhD, Associate professor, Head of the International Business Department, Belarus State Economic University. (Minsk, Belarus).

Abstract. In the theoretical part of the research three approaches to service definition are given: in the first case it is viewed as activity, in the second - as the result of the activity, in the third - as the activity and result symbiosis. Uniform classification of services is not developed until now.

Basic tendencies of development of the world market of services are revealed, viz., high concentration of world service trade in the several countries of the world (the USA, Great Britain, China, Germany, France), nonsymmetry of geographical orientation of export and import of services in favour of developed countries, prevalence of trade in traditional services (transport, insurance, trips), increased share of developing countries in international service trade.

In Belarus' foreign trade of services in 2016 there was a positive balance, despite reduction of international service trade. Transport services, computer and information services, services of building and tourism had the greatest volume in export. For the development of international services in the republic, further liberalisation, stimulation of privatisation, attraction of direct foreign investments, maintenance of equal conditions of managing for state and the private companies are expedient.

Keywords: International trade, commercial services, national economy, sector of services, export, import.

UDC 339.56

Статья поступила в редакцию 11.03.2017г.

И.В. ШАНЮКЕВИЧ, В.А. ШАНЮКЕВИЧ

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА ЖИЛЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается жилищный лизинг как способ приобретения жилья для граждан. Определена актуальность жилищного лизинга в современных экономических условиях и изложено действующее нормативно-правовое регулирование правоотношений между лизингодателем и лизингополучателем. Авторами предлагается модель лизинга жилья, а также овеществление исполненных платежей лизингополучателя за выкуп жилья в реальные квадратные метры, а не в форме денежных накоплений. Сформулированы выводы и даны рекомендации по дальнейшему развитию жилищного лизинга.

Ключевые слова: лизинг жилья, жилищная политика, жилое помещение, договор лизинга жилого помещения, модель лизинга

УДК 332.855.1(476)

Шанюкевич Ирина Викторовна (shanira@rambler.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики строительства, Белорусский национальный технический университет (Минск, Беларусь).

Шанюкевич Виктор Абрамович (shaniukevich@gmail.com), кандидат психологических наук, доцент кафедры организации строительства и управления недвижимостью, Белорусский национальный технический университет (Минск, Беларусь) +375296843810.

Введение

Строительство жилья имеет высокий мультипликативный эффект для экономики любой страны в целом. В Республике Беларусь с середины 1990-х годов у населения формировалось стремление обязательно обладать правом собственности на жильё и, в первую очередь, за счет государственных ресурсов (приватизации и льготного кредитования). Так на 1 января 2017 года в Республике Беларусь 93,9% жилищного фонда находится в частной собственности (Жилищный фонд Республики Беларусь, 2017). Подобные показатели в Румынии – 96,4%, Словакии – 90,3%, Литве – 89,4%, Венгрии – 86,3%, Польше – 83,5% (List of countries by home ownership rate, 2017).

Однако в период 2012-2017 годов в Республике Беларусь согласно общей концепции развития экономики страны объемы государственной поддержки населения при решении жилищного вопроса начали значительно сокращаться. Одновременно банковские кредитные продукты стали менее доступны для большинства домохозяйств, упали объемы продаж у застройщиков. Поэтому в вопросах финансирования жилищного строительства важнейшим стала необходимость активного привлечения денежных средств граждан.

Вместе с тем, в Швейцарии арендуется 55,5% жилого фонда, в Германии – 47,5%, США – 36,3% (List of countries by home ownership rate, 2017). Как показывает анализ зарубежной практики (например, Хорватии, Болгарии, США, Испании, Кипра и др.) жилищный лизинг является реальным способом увеличения доступности жилья для населения.

Авторами и ранее актуализировались вопросы жилищного лизинга, как в научных публикациях (Шимов, Шанюкевич 2011, с. 24-31) / (Шанюкевич 2011а, с. 35-45) / (Шанюкевич 2013, с. 119-124), так и при практическом применении авторских предложений (например, Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь 17 мая 2012 года была дана справка о практическом использовании результатов диссертационного исследования одного из авторов (Шанюкевич 2012, 21 с.), в том числе и по вопросам лизинга жилья).

Таким образом, в настоящее время возникла необходимость переосмысления процессов, происходящих в жилищной сфере, и формирования новой государственной жилищной экономики и политики на основе минимизации участия государства, активизации внебюджетных источников финансирования и при этом сохранения возможности приобретения жилья в собственность.

Нормативно-правовое регулирование

В Республике Беларусь законодательной основой регулирования финансовой аренды (лизинга) является Гражданский Кодекс (ст. 636-641). По оценке Всемирного банка, Гражданский кодекс Беларуси в части лизинга соответствует международным стандартам передовой практики. Законотворческая деятельность по лизинговой отрасли осуществляется с учетом Конвенции о международном финансовом лизинге и Конвенции о межгосударственном лизинге, подписантами которых является и Беларусь.

Передача имущества, в том числе и недвижимости, в лизинг физическим лицам впервые разрешена в Беларуси с 1 сентября 2014 года Указом № 99 от 25 февраля 2014 года «О вопросах регулирования лизинговой деятельности». Данным документом была определена лизинговая деятельность как предпринимательская деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу.

Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь №526 от 18 августа 2014 года "Об утверждении Правил осуществления лизинговой деятельности" были даны понятия "выкупная стоимость предмета лизинга", "инвестиционные расходы лизингодателя", а также в целях защиты прав и законных интересов лизингополучателей – физических лиц данными правилами предусмотрена обязанность лизингодателя размещать в доступных для них местах определенный объем информации об условиях заключения договора лизинга, в частности о стоимости предмета лизинга, размерах, сроках и порядке уплаты лизинговых платежей, размере вознаграждения лизингодателя либо порядке его определения и т.д.

В целях развития лизинговой деятельности принято постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 9 августа 2016 года № 432 «О внесении дополнений и изменений в Правила осуществления лизинговой деятельности» от 18 августа 2014 года

№ 526, которым уточнены правила осуществления лизинговой деятельности. Одной из новаций постановления является снятие ограничения на получение в лизинг имущества юридическими лицами исключительно для использования в предпринимательской деятельности. В итоге были созданы необходимые правовые условия для развития лизинга, при которых появилась возможность приобретать имущество как для предпринимательских целей, так и не для предпринимательских целей (например, приобретать в лизинг жилые помещения для проживания своих сотрудников).

В Республике Беларусь важнейшим этапом совершенствования и комплексного регулирования лизинговой деятельности, а также более широкого применения гражданами лизинга для решения своих жилищных вопросов стало принятие Указа Президента Республики Беларусь №109 от 6 апреля 2017 года «Об изменении указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности» (далее – Указ №109). Данный Указ №109 дополнен Положением о лизинге одноквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь, которое определило особенности порядка и условий заключения, исполнения и расторжения договоров лизинга жилья, а также условия осуществления лизинговой деятельности с ним.

Действительно Указом № 109 созданы необходимые условия повышения доступности жилья для граждан, являющихся лизингополучателями по договорам лизинга жилья (и членов их семей, проживающих совместно с ними) и не обладающими достаточными средствами для приобретения квартир или домов в собственность за счет собственных средств. При этом жилье не может использоваться для предпринимательской деятельности. В документе определены ряд понятий, в том числе и договора лизинга жилого помещения, представляющего собой договор финансовой аренды (лизинга), предметом лизинга по которому является квартира частного жилищного фонда в многоквартирном или блокированном жилом доме и (или) одноквартирный жилой дом частного жилищного фонда (далее – жилое помещение).

Согласно Указу №109 организация, осуществляющая лизинговую деятельность с жилыми помещениями, должна иметь уставный фонд не менее 250 тыс. руб. и собственный капитал не менее 2,5 млн. руб. и быть включена Национальным банком Республики Беларусь в реестр лизинговых организаций, а также обязана предоставлять отчетность и иную информацию в Национальный банк. При этом регламентированы дополнительные требования к финансовой устойчивости лизинговой организации, претендующей на право заключения договоров лизинга жилья, и требования к руководителю. Лизингополучателями жилого помещения могут быть только граждане Беларуси или лица без гражданства, постоянно проживающие в Беларуси. Закрепление в договоре лизинга условий, предусматривающих для лизингополучателя ограничения либо запрет на досрочное погашение лизинговых платежей и (или) выкупной стоимости, не допускается. Договоры лизинга жилого помещения и дополнительные соглашения к ним регистрируют местные исполнительные и распорядительные органы.

Несмотря на то, что в период действия договора лизинга квартира будет находиться в собственности лизинговой организации, Указом № 109 установлено, что граждане (лизингополучатели) будут оплачивать коммунальные платежи по тарифам, установленным для физиче-

ских лиц (а не юридических лиц - лизингодателей, как это происходило ранее). Лизингополучатель имеет право без согласия проживающих совместно с ним совершеннолетних членов его семьи и лизингодателя предоставить право владения и пользования жилым помещением своим супругу (супруге), родителям и детям. Дееспособные совершеннолетние члены, бывшие члены семьи лизингополучателя, указанные в договоре лизинга жилого помещения и проживающие в жилом помещении несут солидарную с лизингополучателем ответственность по исполнению обязанностей лизингополучателя.

В целях снижения рисков увеличения финансовой нагрузки на граждан-лизингополучателей в период действия договора лизинга по Указу №109 не допускается увеличение лизинговыми организациями лизинговых платежей и стоимости предмета лизинга по договору при увеличении рыночной стоимости жилых помещений, ставок аренды по аналогичным жилым помещениям, а также иных обстоятельствах, прямо не влияющих на увеличение инвестиционных расходов лизингодателя по договору лизинга. Обязательства лизингополучателя по уплате лизинговых платежей должны быть выражены в белорусских рублях. В случае установления в договоре лизинга жилого помещения обязанности по уплате лизинговых платежей в белорусских рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте, сумма подлежащего уплате лизингового платежа или выкупной стоимости предмета лизинга определяется по официальному курсу белорусского рубля по отношению к иностранной валюте, установленному Национальным банком на дату платежа.

По Указу №109 законодательно регулируются финансовые аспекты при досрочном расторжении договоров лизинга жилья, в том числе, по вине любой из сторон. В случае расторжения договора лизинга жилого помещения, предусматривающего выкуп предмета лизинга, и возврата лизингодателю предмета лизинга, если на дату возникновения данного обстоятельства в составе уплаченных лизингополучателем лизинговых платежей возмещено 50% и более стоимости предмета лизинга, расчеты между сторонами договора производятся в следующем порядке:

а) на дату возврата лизингодателю жилого помещения определяется их рыночная стоимость, исходя из оценки фактического состояния этого имущества и с учетом сложившихся цен на рынке недвижимости на аналогичные (сопоставимые) объекты. Рыночная стоимость может определяться по соглашению сторон на основе внутренней либо независимой оценки.

б) лизингодатель обязан возместить лизингополучателю сумму, составляющую разницу между рыночной стоимостью предмета лизинга и суммой не возмещенных в составе лизинговых платежей, в том числе, уплаченных в качестве аванса, инвестиционных расходов лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга по договору лизинга жилого помещения.

Указом №109 внесены также изменения в Положение об учете граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, и о порядке предоставления жилых помещений государственного жилищного фонда, утвержденном Указом Президента Республики Беларусь от 16 декабря 2013 года № 563 "О некоторых вопросах правового регулирования жилищных отношений", а именно: гражданин, заключивший договор лизинга жилого помещения, может состоять на учете нуждающихся в

улучшении жилищных условий, пока не завершит лизинговые выплаты и не получит в собственность это жилое помещение.

Таким образом, в настоящее время содержание лизинга достаточно многогранно, а возможности и функции (инвестиционная, финансовая, сбытовая, налоговых льгот и др.) гораздо шире, чем у иных источников финансирования улучшения жилищных условий населением.

В настоящее время наиболее активным лизингодателем в Республике Беларусь является ООО «АСБ Лизинг», которое за 2016 год заключило с физическими лицами в сегменте «здания и сооружения» 50 договоров на общую стоимость предметов лизинга в 5,75 млн. рублей (Шиманович, Цыбулько, 2017, с. 24). Договор лизинга на приобретение «новой квартиры» с правоустанавливающими документами от застройщика в ООО «АСБ Лизинг» заключается на максимальный срок до 20 лет. Ставка на первые два года фиксированная и соответствует ставке рефинансирования Национального банка Республики Беларусь — 13% годовых, а начиная с третьего года выплата ставка рефинансирования плюс 2 процентных пункта. Авансовый платеж составляет 20% от стоимости жилья. Выкупная стоимость — 1% от стоимости. Досрочный выкуп возможен, но не ранее 12 месяцев с пересчетом дохода лизингодателя исходя из фактического срока пользования. При оформлении договора должно быть не менее одного платежеспособного поручителя (физическое и/или юридическое лицо). Необходимо страхование от всех видов возможного ущерба и ответственности перед жильцами. Возможно погашение стоимости предмета лизинга в 1-ом лизинговом платеже в большей сумме (Официальный сайт ООО «АСБ Лизинг», 2017).

Предложения

Изучение лизинговой схемы жилой недвижимости позволяет авторам предложить методические подходы по развитию лизинга жилья в стране с активизацией привлечения денежных средств населения по обеспечению его жильем и, при необходимости, государственной поддержки некоторых категорий граждан.

Отличительной особенностью авторской модели жилищного лизинга является овеществление исполненных платежей лизингополучателя за выкуп жилья в реальные квадратные метры жилого помещения, например, в форме жилищных сертификатов (1 кв.м равен одному сертификату), а не в виде денежных накоплений. То есть лизингополучатель будет иметь право ежегодно выкупать часть площади квартиры по оговоренным в договоре условиям, а последующие платежи будут начисляться только на непогашенную (невкупленную) часть площади квартиры. Платеж лизингополучателя как бы конвертируется в эквивалент части (доли) квартиры. Предлагается также предоставить лизингополучателю возможность в случае расторжения договора продажи жилищных сертификатов как лизингодателю, так и на вторичном рынке. Авторская модель лизинга жилья схематично представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Модель лизинга жилья

Жилищный лизинг подобен приобретению жилья в длительную рассрочку, при этом лизингополучатель может оплачивать лизинговые платежи как с использованием кредита, так и без него (соответственно, без потерь на банковские проценты). В случае же использования банковского кредита при приобретении жилья и впоследствии неоплате кредитополучателем соответствующих платежей, в отличие от жилищного лизинга, его выселение проблематично. Развитие лизинга жилья является важным фактором упорядочения жилищных отношений. При этом необходимо сформировывать такие условия, чтобы потребителю было равновыгодно жить как в собственном, так и в арендуемом жилье. Жилищный лизинг также дает возможность гражданам увеличивать потребление жилья в репродуктивный период жизни (молодые семьи), который, как правило, не совпадает с периодом достижения семьей наибольшего экономического благосостояния.

Дополнительным ресурсом, по мнению авторов, расширения жилищного лизинга и соответственно уменьшения лизинговых платежей может быть финансирование деятельности лизинговых компаний из внешних и внутренних источников путем секьюритизации лизинговых сделок. Выпуск долговых ценных бумаг, обеспеченных активами лизинговых компаний, объектами жилой недвижимости и прочим обеспечением может снизить размер процентной ставки по лизингу на 2-3%. На практике можно рефинансировать до 90% стоимости основных средств, переданных в лизинг по соответствующим контрактам.

Особенно это актуально в связи с принятием Указа № 154 от 11 мая 2017 года «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)», в котором предусматривается преобразование различных видов денежных обязательств (образующихся как в банковской сфере, так и в реальном секторе экономики) в ценные бумаги путем секьюритизации. В качестве таких денежных обязательств могут выступать обязательства по кредитным договорам, договорам лизинга и иные виды дебиторской задолженности (основные положения данного указа вступают в силу с 1 июля 2018 года).

В рыночной экономике, как известно, важнейшей составляющей жилищной мобильности является жилищная фильтрация, которая представляет собой процесс последовательного перехода жилых помещений, теряющих свои потребительские качества в течение срока службы, в результате морального и физического износа, от пользователей с большими доходами к пользователям с меньшими доходами. Фильтрация стимулируется посредством воспроизводства жилища, потребительские качества которого выше, чем у ранее построенного. Фильтрация приводит к возникновению жилищных цепочек (Сидоренко, Шанюкевич 2011, с. 106-117). Безусловно, лизинг жилья будет способствовать активизации жилищной фильтрации, и в конечном итоге жилищной мобильности.

Заключение

1. Лизинг жилья является одной из перспективных способов приобретения доступного жилья с привлечением денежных средств граждан, длительной рассрочкой платежа и возможностью государственной поддержки. При этом лизингополучатель живет в новой квартире, то есть сразу физически улучшает жилищные условия по сравнению с потребностями и финансовым возможностями, а также более бережно относится к жилью, которое в будущем может стать его собственным. Так как предмет лизинга находится в собственности лизингодателя, в этой связи существует более высокая защищенность лизинговых компаний от недобросовестных плательщиков, что позволит им устанавливать более низкие процентные ставки и соответственно приобретение жилья становится более доступным. Лизинг жилья должен иметь государственно-социальное направление обеспечения доступным жильем, а также быть как альтернатива кредитам, в том числе льготным.

2. Лизинг может обходиться дороже, чем банковский кредит (особенно если сделки финансируются за счет кредитных ресурсов лизингодателей), но он более доступен. Также механизм лизинга подразумевает гибкость в плане оценки платежеспособности лизингополучателя – учитываются совокупные доходы членов всей его семьи, которые будут проживать в жилом помещении, передаваемом в лизинг. Приобретение жилья в лизинг востребовано в случаях, когда традиционные кредитные механизмы покупки жилья не могут быть использованы по причине их недоступности для определенных групп населения (например, высокорисковые потребители, которые не могут или не желают официально подтвердить свой доход, отказываются от страховых программ).

3. Отличительной особенностью авторской модели лизинга жилья по сравнению с зарубежной и отечественной практикой является овеществление исполненных платежей лизингополучателя в реальные квадратные метры площади жилья, а не в виде накоплений денежных средств, (что очень эффективно в нестационарных экономических средах), а также способствует уверенности лизингополучателя и лизингодателя в благоприятном исходе договора лизинга, и уменьшаются платежи. При этом их номинальная стоимость в итоге (через приобретенные квадратные метры) защищена от инфляционного обесценивания и колебаний валютных курсов.

4. Лизинговые компании должны платить НДС, поэтому для них квартиры будут на 20% дороже, что является сдерживающим фактором для развития лизинга с физическими лицами. Исключение НДС

из стоимости предмета лизинга, передаваемого физическим лицам, обеспечит конкурентоспособность этого инструмента долгосрочного финансирования по сравнению с кредитованием. Данная мера существенно повысит для физических лиц доступность долгосрочного финансирования приобретения социально значимого предмета пользования - жилья.

5. Для развития лизинга жилья необходимо дальнейшее развитие нормативного, экономического и организационного обеспечения, соответствующего существу лизинговых отношений. Дальнейшим направлением методического обеспечения лизинговой модели в жилищной сфере должна стать разработка методики определения лизинговых платежей, оптимизирующей их ежемесячные суммы, определение механизмов государственной поддержки для лизингополучателей, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, а также вопросы льготного налогообложения.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Жилищный фонд Республики Беларусь. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/zhilischnye-usloviya/godovye-dannye_4/zhilischnyi-fond-respubliki-belarus/ (дата обращения 29.04.2017).

2. List of countries by home ownership rate. Wikipedia: the Free Encyclopedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_home_ownership_rate (дата обращения 29.04.2017).

3. Шимов В.Н., Шанюкевич И.В. Жилищный лизинг как инструмент повышения доступности жилья // Белорусский экономический журнал, 2011. - № 4. - С. 24-31.

4. Шанюкевич И.В. Жилищный лизинг как перспективная форма обеспечения населения жильем // Жилищная экономика, 2011. - № 2. - С. 35-45.

5. Шанюкевич И.В. Лизинг жилой недвижимости: опыт, модель и развитие // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: сб. науч. ст.: в 2 ч. / ГрГУ им. Я. Купалы — Гродно: ГрГУ, 2013. - Ч. 1. - С. 119-124.

6. Шанюкевич И.В. Организация и экономические инструменты регулирования рынка жилой недвижимости (на примере г. Минска); Учреждение образования "Белорусский государственный экономический университет": автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Минск., 2012. - 21 с.

7. Шиманович С.В., Цыбулько А.И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2016 г. URL: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2015/10/beloruskij-rynok-lizinga.-obzor-2016-g..pdf> (дата обращения 29.04.2017).

8. Официальный сайт ООО «АСБ Лизинг». URL: <http://www.asbleasing.by/for-individuals/httpwwwasbleasingbysale1> (дата обращения 29.04.2017).

9. Сидоренко А.Д., Шанюкевич И.В. Жилищная политика: социальная и экономическая эффективность, перспективные направления трансформации // Белорусский экономический журнал, 2011. - № 3. - С. 106-117.

IRINA SHANIUKEVICH, VIKTOR SHANIUKEVICH

DEVELOPMENT OF HOUSING LEASING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Authors affiliation. Irina Shaniukevich (shanira@rambler.ru), PhD, Associate professor of the Department of Economics in Civil Engineering of the Belarusian National Technical University (Minsk, Belarus). Viktor Shaniukevich (shaniukevich@gmail.com), PhD, Associate professor of the Department of Organization of Construction Industry and Real Estate Management of the Belarusian National Technical University

Abstract. In the article a housing leasing is considered as a way of purchasing of accommodation for citizens. The relevance of housing leasing is defined in today's economic conditions and current legal regulation of relations between a lessor and a lessee is stated. The authors offer the model of housing leasing and objectification of the executed payments of a lessee for the purchasing of accommodation in real square meters, but not in the form of cash savings. Conclusions are made and recommendations of further development of housing leasing are given.

Keywords: a housing leasing, housing policy, living quarters, a housing leasing agreement, a leasing model.

UDK 332.855.1(476)

Статья поступила в редакцию 3.05.2017г.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена проблеме институционализации социальной ответственности бизнеса. Автором статьи раскрывается содержание социальной ответственности бизнеса как социально-экономического института. В статье рассматриваются основные направления институционализации социальной ответственности бизнеса в России и странах постсоветского пространства.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, социально ответственная деятельность, институционализация.

УДК 330.341

Белоусов Константин Юрьевич (k.belousov@spbu.ru), кандидат экономических наук, Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет, ассистент кафедры экономической теории и социальной политики, член Российской Ассоциации этики бизнеса и КСО. Россия, 191123, ул. Чайковского, 62, Экономический факультет СПбГУ, +7 812-273-52-25

Современные вызовы, актуальные социальные проблемы, снижение доверия общества к бизнесу формируют новую тенденцию – внедрение в мировоззрение рыночной экономики принципов социально-ответственной деятельности. На начальных этапах институционализации социальной ответственности бизнеса (СОБ) носителями данных принципов выступало лишь небольшое количество организаций-лидеров. Именно на уровне данных новаторских компаний проявлялись наиболее характерные преимущества и недостатки следования принципам социально ответственной деятельности, формировались её драйверы (Белоусов К.Ю., 2012, с. 90, Канаева О.А., 2015). Возможные выгоды и издержки СОБ постоянно корректируются и уточняются, основываясь на опыте существующих социально ориентированных организаций, способствуя развитию мотивации потенциальных последователей институциональных норм и тем самым расширению института как такового.

Институционализация социальной ответственности бизнеса представляет собой процесс формализации социально-экономических отношений, постепенный переход от неформальных и бессистемных взаимодействий между субъектами института к формализованным отношениям со строго организованной структурой, иерархией и регламентацией взаимосвязей. Согласно хрестоматийному определению С. Хантингтона, «институционализация это процесс, посредством которого процедуры приобретают устойчивость» (Хантингтон С., 2004, с. 32). В экономической теории институционализация рассматривает-

ся двойко: как процесс создания нового института или укоренение уже существующего. Результатом институционализации является закрепление нового порядка правил и стандартизованных поведенческих моделей в форме социально-экономического института. Формализация порядка социально-экономических взаимодействий и организованность деятельности позволяет институту достичь определенной устойчивости. Иными словами, процесс институционализации представляет собой переход от стихийно-самоуправляемых взаимодействий к организованно-устойчивым.

На сегодняшний момент важной проблемой остается понимание процесса институционализации и её направлений в России и на территории постсоветского пространства. На наш взгляд, является возможным выделить четыре таких направления: формализация, расширение институциональных границ, формирование устойчивости института и информированность.

Формализация представляет собой появление нормативно-регулирующей базы (законов, стандартов и кодексов), системы санкций и мер, направленных на её соблюдение. Следует отметить особую роль государства в данном направлении институционализации СОБ.

Расширение сферы института СОБ за пределы существующих на данный момент границ (крупных бизнес-организаций и их стейкхолдеров). Основная роль в данном направлении институционализации СОБ принадлежит гражданскому обществу.

Формирование устойчивости института социальной ответственности бизнеса, заключающейся в его адаптивности, закреплении нового порядка, правил и норм, включенности в систему социально-экономических отношений и неразрывной связанности с ней.

Информированность заключается в распространении информации об институте СОБ, его нормах и правилах, обмене опытом, демонстрации примеров социально ответственного поведения и распространении нефинансовой отчетности в данной сфере.

В странах СНГ особый интерес представляет собой вопрос о степени формализации института социальной ответственности бизнеса. В настоящее время институт СОБ в странах постсоветского пространства остается преимущественно неформальным. Добровольность экономических инициатив положительно способствует выделению социально активных организаций. Субъекты экономических отношений, берущие на себя добровольные обязательства и ограничения, отвечающие запросам заинтересованных сторон и выполняющие основную деятельность с учетом ожиданий общества и тревожащих его проблем, накапливают репутационный капитал и приобретают имидж компаний-локомотивов, новаторов, корпоративных граждан.

Залогом устойчивости норм и правил, а также признаком институционализации является формализация соответствующих обязательств и ограничений, фиксируемых в официальных документах различного уровня: от государственного законодательства до этических кодексов бизнес-организаций.

Выделим два механизма, которые могут способствовать институционализации: принуждение и стимулирование. Одним из актуальных аспектов формирования СОБ как института остается проблема стимулирования социально-ответственной деятельности, так как необходимость принуждения бизнес-организаций к ней вызывает большие со-

мнения. Поскольку любое государственное регулирование направлено на закрепление норм и правил в виде законов и государственных требований, оно, так или иначе, будет иметь своей целью стимулирование социальной деятельности бизнес-организаций или даже принуждение к ней, как к чему-то обязательному.

Наиболее эффективным решением будет использование мер стимулирующего характера, направленных на создание положительного образа социально-ориентированных бизнес-организаций, укрепление мотивации бизнес-организаций к исполнению институциональных норм и расширение границ института путем привлечения новых участников. В то же самое время, издержки оппортунистического поведения (игнорирования, нарушения или отклонения от действующих норм) должны быть достаточно существенными, чтобы институт СОБ получил реальную значимость.

Основным носителем института социальной ответственности бизнеса выступает бизнес-организация, внутри которой происходит формирование и развитие институциональных рамок, утверждение целей, появление процедур, норм и правил, их институционализация и признание их общественной значимости, установление системы санкций поддержания норм и правил, их применения, создание механизма контроля, формирование системы ролей и статусов, охватывающих членов института. Бизнес-организация выступает как распространитель института СОБ, расширяя его на своих ближайших стейкхолдеров (например, деловых партнеров, сотрудников, поставщиков и т. д.), которые видят положительный эффект влияния СОБ на инициатора социально ответственного поведения. Необходимо отметить, что для полноценной институционализации социальной ответственности бизнеса, ее принципы должно разделять большинство крупных бизнес-организаций.

Изучение различных направлений процесса институционализации социальной ответственности бизнеса проводилось известными исследователями. Среди них Р. Акерман (Ackerman R.W., 1975), Дж. Кемпбелл (Campbell J.L., 2006, 2007), М. Китцмюллер (Kitzmueller M., 2010), Дж. Мун (Moon J., 2002) и другие. Во многих работах перечисленных ученых поднимался вопрос о причинах появления института социальной ответственности бизнеса. Среди прочих рассматривались вопросы основных параметров и характеристик, особенностей и функций данного института. Вышеуказанные аспекты не являются единственными в своем роде.

Актуальными остаются также и другие вопросы. Возможно ли контролировать процесс институционализации СОБ? Каковы эффективные способы стимулирования соблюдения институциональных рамок? Как институт СОБ вписывается в общую институциональную среду? Недостаток прямых ответов на эти вопросы позволяет нам сделать вывод об отсутствии единого представления о процессе институционализации СОБ (становлении, закреплении, развитии), трактовке понятия «институт социальной ответственности бизнеса». На наш взгляд является возможным дать определение этому понятию.

Институт социальной ответственности бизнеса – это система формальных и неформальных норм и правил, оказывающая непосредственное влияние на основную деятельность бизнес-организаций, на выбор ими стратегических и ситуационных решений, обуславливающая их взаимоотношения со стейкхолдерами, задающая рамки при-

нения бизнес-решений и предоставляющая ряд институциональных преимуществ.

Институт социальной ответственности бизнеса относится к разряду социально-экономических институтов (Белоусов К.Ю., 2015, с. 89). Как и любой другой социально-экономический институт, СОБ имеет традиционный для него жизненный цикл, состоящий из этапов (Канаева О.А., 2013, с. 97): становления; закрепления; развития; снижения роли; исчезновения или трансформации.

На этапе становления институциональных норм СОБ происходит проверка на практике в реальных условиях теоретически построенных методов взаимодействия общества и бизнеса (бизнес-организации и ее стейкхолдеров). На этом этапе происходит осознание потребности общества в данном институте. При апробации институциональных норм выявляются преимущества, которые потенциально может дать подобная модель взаимодействия. В процессе становления института важную роль играет информирование потенциальных носителей института и заинтересованных сторон. На данном этапе используются такие информационные ресурсы, как СМИ (печатные и онлайн, профильные и непрофильные), аналитические публикации, взаимодействие бизнес-сообщества (конференции, круглые столы, форумы) и информационный обмен на уровне стейкхолдеров.

После этого бизнес-организации вырабатывают нормы и правила, которые удовлетворяют запросам стейкхолдеров. Данный процесс осуществляется организациями-новаторами – то есть теми, кто первыми стали разделять неформальные институциональные основы социальной ответственности бизнеса.

Далее осуществляется документальное утверждение этих норм – формализация. Подобный процесс может иметь форму закрепления неформальных норм в виде различного рода кодексов, стандартов, положений и других нормативных документах. С появлением определенной нормативной базы происходит постепенное увеличение количества бизнес-организаций, разделяющих принципы зарождающегося института.

Этап становления завершается утверждением конструкта норм и правил, формированием четкой картины о выгодах следования им и рисков игнорирования данного социально-экономического института. В результате первого этапа институционализации формируется позитивный образ социально ответственной бизнес-организации, способствующей благосостоянию как всего общества, так и определенного круга своих заинтересованных лиц. Следующий за этапом становления этап закрепления характеризуется формированием устойчивости института СОБ за счет формирования социально-ответственного мышления у субъектов экономических отношений.

Процесс институционализации социальной ответственности бизнеса в России и странах постсоветского пространства сложно назвать завершенным. В настоящее время происходит его становление, интеграция в существующую институциональную среду, апробация норм и правил. Причины этого заключаются в том, что институт социальной ответственности бизнеса был «экспортирован» в начале XXI века. В.М. Полтерович в своей статье рассматривает феномен «трансплантированных институтов», перенесенных из одной страны в другую страну в относительно сформированном виде, без предварительного эволюци-

онного процесса (Полтерович В.М., 2001). На наш взгляд, применительно к постсоветскому пространству, институт социальной ответственности относится к разряду «трансплантированных». Как следствие этого институт СОБ длительный период времени находился в процессе адаптации к существующей социально-экономической среде, что существенно замедлило переход на следующий этап его развития и закрепления.

На наш взгляд признаками завершения процесса институционализации социальной ответственности бизнеса можно подразумевать следующие критерии:

- бизнес-организации становятся агентами изменений в направлении утверждения социальной ответственности бизнеса;
- в обществе и бизнесе должны доминировать ценности, построенные на принципах социальной ответственности;
- рост значимости бизнес-организаций как интегратора прогрессивных социально-экономических институтов;
- утверждение норм, правил, ограничений и санкций социальной ответственности бизнеса в практической деятельности вовлеченных бизнес-организаций;
- осознание влияния реализации на практике принципов социальной ответственности бизнеса на устойчивость бизнес-организаций и их конкурентоспособность.

Несмотря на то, что институт СОБ носит микроэкономический характер, его дальнейшее эволюционное развитие должно быть направлено к макроэкономическому уровню. Изначальные рамки института простираются на бизнес-организации, иницирующие социально ответственную деятельность и их заинтересованные стороны. Институт социальной ответственности бизнеса, формирующийся на уровне бизнес-организаций, все чаще сталкивается с различными глобальными вызовами, носящими макроэкономический характер.

Дальнейшее развитие института СОБ способствует формированию новой парадигмы взаимоотношений между обществом и бизнесом, нашедшей выражение в теориях создания разделяемой ценности, корпоративного гражданства и устойчивого развития бизнес-организации. Это приводит к тому, что представители бизнеса осознают, что помимо краткосрочных показателей экономической эффективности существуют еще социально-экономические конкурентные преимущества, которые, как правило, носят долгосрочный характер, способствуя перспективной деятельности бизнес-организации. Идеи максимизации прибыли и акционерной стоимости не перестают быть основными – они перестают быть единственными. В настоящее время сложно говорить о том, что идея конкурентоспособности на основе института СОБ полностью превалирует над классическими экономическими принципами, но она стала играть заметную роль.

Кризис неоклассической экономической модели с её видением эффективности и рациональности поведения также способствует распространению института СОБ. Институциональная теория, активно формировавшаяся в последней четверти XX века, констатировала иную природу экономического рационализма, согласно которой поведение экономических агентов не базируется исключительно на собственных интересах, опираясь, в том числе, на сложную систему институтов – формализованных правил и неформализованных норм. Рациональным поведением экономических агентов с точки зрения институциональ-

ной теории является склонность максимально соответствовать сложившимся институциональным нормам и правилам, соответствуя тем самым институциональной среде, сложившейся в обществе. Последнее позволяет экономическим агентам улучшить собственное положение, добиться преимуществ в рамках института социальной ответственности бизнеса.

Неоклассическая модель в своем понимании экономической рациональности исходит из трех целей: максимизации полезности, максимизации прибыли и минимизации издержек (в том числе, альтернативных). Неоклассическая экономическая парадигма подразумевает поведение бизнеса, направленное на рост экономических показателей, и осуществление рационального выбора – такой модели деятельности, которая была бы направлена на минимизацию долгосрочных издержек при одновременной максимизации краткосрочной прибыли. Следствием этого становится известное противоречие, согласно которому социально ответственная деятельность не вписывается в выбранный модель поведения, поскольку повышает издержки, не гарантируя при этом краткосрочной прибыли, а значит, руководствуясь логикой либеральной модели – снижает конкурентоспособность компании и её рыночную стоимость.

Институциональная модель трактует социально-экономические отношения и рассматривает понятие конкурентоспособности шире, учитывая значительную роль нематериальных активов, характерную для начала XI века: репутационного, человеческого, социального, интеллектуального и других капиталов. Общества развитых и развивающихся стран начинают волновать проблемы, которые не были актуальны во времена Тейлора, МакГрегора или Форда: влияние бизнес-организации на состояние окружающей среды, использование детского труда, этичность бизнеса, его вовлеченность в актуальные проблемы общества, информационная открытость и инициативность. Ввиду этого институт СОБ и его дальнейшее исследование приобретает особую роль.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Белоусов К. Ю. Корпоративная социальная ответственность как социально-экономический институт. — Проблемы современной экономики, 2015. — № 4(56). — С. 87–90.
2. Белоусов К. Ю. Социальная ответственность и экономика: давление общественности и драйверы корпоративной социальной деятельности. — Проблемы современной экономики, 2012. — № 3(43). — С. 90–92.
3. Канаева О.А. 60 лет дискуссии о корпоративной социальной ответственности: основные направления и результаты. - *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, 2015. - № 2 (3). - С. 92-110.
4. Канаева О. А. Корпоративная социальная политика. Теория и практика управленческих решений. — СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2013. — 364 с.
5. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов. — *Экономическая наука современной России*, 2001. — № 3. — С. 24–50.
6. Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах. — М, 2004. — 480 с.
7. Ackerman R. W. *The Social Challenge to Business*. — Cambridge, Massachusetts; London: Harvard University Press, 1975. — 345 p.

8. Campbell J. L. Institutional Analysis and the Paradox of Corporate Social Responsibility. — *American Behavioral Scientist*, 2006. — Vol. 49(7). — P. 925–938.
9. Campbell J. L. Why Would Corporations Behave in Social Responsible Way? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility. — *Academy of Management Review*, 2007. — Vol. 32(3). — P. 946–967.
10. Kitzmueller M. Economics and Corporate Social Responsibility. — *European Review on Agricultural Economics*, 2010. — January. — 788 p.
11. Moon J. Business social responsibility and new governance. — *Government and Opposition*, 2002. — Vol. 37. — P. 385–408.

KONSTANTIN BELOUSOV

INSTITUTIONALIZATION OF SOCIAL BUSINESS RESPONSIBILITY IN SOCIAL MARKET ECONOMY

Author affiliation. Belousov Konstantin (k.belousov@spbu.ru), PhD, Assistant, Saint-Petersburg State University, Department of Economics (Russia, St. Petersburg). Member of the Russian Association of Business Ethics and CSR.

Abstract. This article is devoted to the problem of social business responsibility institutionalization. The author reveals the content of social business responsibility as a socio-economic institution. The article examines main institutionalization directions of social business responsibility in Russia and countries of the post-Soviet space.

Keywords: social business responsibility, corporate social responsibility, corporate social performance, institutionalization.

UDK 330.341

Статья поступила в редакцию 11.04.2017г.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В статье рассматриваются различные подходы и методы анализа интеграционного взаимодействия в рамках Евразийского экономического союза, выделяются основные факторы, влияющие на экономическое сотрудничество стран-участниц ЕАЭС, также предпринимается попытка осмысления инструментов анализа торговой интеграции в комплексе.

Ключевые слова: международное экономическое сотрудничество, торговая интеграция, Евразийский экономический союз, внутриотраслевая специализация, внешнеторговая квота, гравитационная модель.

УДК 339.5.012

Павловская Светлана Владимировна (PavlovskajaSW@gmail.com) к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета. 220070 г. Минск, Партизанский пр. 26, к. 229. +375295626783

Введение

В рамках мирового хозяйства под влиянием глобализации национальные экономики отдельных стран становятся все более открытыми и ориентированными на международное экономическое сотрудничество. В настоящее время Республика Беларусь остается достаточно обособленной частью мировой экономики и не в полной мере использует возможности мирового хозяйства. В процессе интеграции в мировую хозяйственную систему и для дальнейшего функционирования в качестве равноправного самостоятельного субъекта для Беларуси представляется актуальным и чрезвычайно важным решение проблемы сохранения и укрепления уже завоеванных позиций с каждой страной-партнером, поиск путей формирования и направлений совершенствования многосторонних экономических отношений в рамках интеграционных объединений.

Теория и практика исследования международной экономической интеграции не выдвинула универсальной теории, отвечающей на вопрос, что дает интеграция каждому из участников этого процесса. Этот вопрос и сегодня остается открытым. Для Республики Беларусь важно, чтобы процессы интеграции в рамках ЕАЭС не привели к консервации технологического уровня производства, а помогли модернизировать национальную экономику, позволяя нарастить в первую очередь экспорт наукоемких товаров и создать в рамках кооперационных связей стран-членов ЕАЭС производство товаров пятого и шестого технологических укладов. В этой связи актуальным становится вопрос

комплексного анализа торговой интеграции в рамках ЕАЭС, выделение факторов, влияющих на результат интеграционного взаимодействия.

Торговая интеграция как основа ЕАЭС

Беларусь активно принимала участие в Таможенном союзе (до 2014 г.), входила в международную организацию Центральноазиатское сотрудничество, объединявшую ряд бывших республик СССР (до 2005 г.). В настоящее время Беларусь является членом Содружества независимых государств (с 1991 г.), Союзного государства России и Беларуси (с 1996 г.), Евразийского экономического сообщества (с 2000 г.), Евразийского экономического союза (с 2015 г.).

Вышеперечисленные организации зачастую преследовали различные цели, не всегда согласованные между собой. Это привело к распылению усилий и ресурсов, а также к необходимости концентрации на наиболее жизнеспособной и отвечающим национальным интересам стран форме межгосударственной интеграции, которая сегодня реализуется как Евразийский экономический союз.

Значительный экономический потенциал евразийской интеграции иллюстрируют следующие факты. ЕАЭС представляет собой территорию общей площадью более 20 млн. кв. км, что составляет приблизительно 15% мировой суши, с населением 170 миллионов человек. В рамках ЕЭП сосредоточены 9% мировых запасов нефти и 25% запасов природного газа. Единое экономическое пространство является ключевым игроком на мировых рынках промышленного сырья, обеспечивая 11% глобального сырьевого экспорта (включая энергоносители) и 13% экспорта энергоносителей.

На территории ЕАЭС работают однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика. Как следует из Концепции формирования Единого экономического пространства, заложившей основу регулирования в рамках ЕАЭС, «целью формирования единого экономического пространства является создание условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения. Единое экономическое пространство формируется постепенно, путём повышения уровня интеграции, через синхронизацию осуществляемых государствами-участниками преобразований в экономике, совместных мер по проведению согласованной экономической политики, гармонизацию и унификацию законодательства в сфере экономики, торговли и по другим направлениям, с учётом общепризнанных норм и принципов международного права, а также опыта и законодательства Евросоюза» (Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, Концепция формирования Единого экономического пространства).

Таким образом, ЕАЭС формируется с учетом опыта наиболее развитого интеграционного объединения в мире, который совсем недавно стоял на пороге формирования итогового, существующего лишь в теории Б. Баласса, последнего этапа международной экономической интеграции – политического союза – Европейского союза. Однако, в случае объединения стран с переходной экономикой, представляется целесообразным заложить прочный фундамент будущих преобразований в

рамках торговой интеграции, и, опираясь на сформированную экономическую базу не только в рамках двухсторонних отношений и кооперационных связей стран-участниц с Российской Федерацией, но и между ними самими, двигаться вверх по «интеграционной лестнице».

Факторы, влияющие на торговую интеграцию

Выделение основных факторов представляет большой интерес с точки зрения анализа их роли в контексте развития процессов евразийской интеграции или дезинтеграции.

Основными факторами, влияющими на торговую интеграцию, на макроуровне являются следующие:

1. Геополитические факторы («новая геополитическая ситуация»).
2. Экономические факторы (различия в структурах национальных экономик; системные кризисные явления; доминирование России как торгово-экономического партнера).
3. Фактор соседства (наличие традиционных связей, общего исторического прошлого, культурные связи).

Различия в структурах национальных экономик государств евразийского пространства обеспечивают, с одной стороны, взаимодополняемость национальных хозяйств, с другой, не могут не мешать динамике интеграционного взаимодействия, так как «государства с момента обретения суверенитета стали двигаться по расходящимся траекториям развития... используя разные модели реформирования экономик, .. разные структурные приоритеты, разными темпами вели преобразования, по-разному включались в международные экономические отношения» (Вардомский, 2012, с. 4).

Другой внутренний экономический фактор – системные кризисные явления (в Российской Федерации и в Республике Беларусь в настоящее время) – тормозят процессы интеграции, так как объективно уменьшают материальную основу для глубоких форм интеграции.

Следующий внутренний экономический фактор – доминирование России как торгово-экономического партнера в двусторонних отношениях в рамках евразийского пространства, также нельзя однозначно оценить. С одной стороны Россия является ядром интеграционного процесса. Для стран ЕЭП сохранение взаимодействия с Российской Федерацией является объективной необходимостью. Несмотря на экономический спад, Россия остается главным покупателем товаров, которые производят в странах-членах ЕЭП.

В частности, Республика Беларусь обеспечивала и обеспечивает значительную часть экономического роста за счет реэкспорта российских энергоносителей, получаемых по преференциальным ценам. Доминирование России в рамках евразийской интеграции – это доступ на емкий российский рынок, но и опасность закрепления существующей товарной структуры внешней торговли и замедление темпов модернизации национальной экономики. Ожигина В.В. отметила, что «такая асимметрия усилит неравномерность в распределении выгод и издержек интеграции» (Ожигина, 2016, с.173). По мнению доктора экономических наук, профессора, заведующей отделом экономики Института стран СНГ (Москва) Аза Миграян: «Евразийская интеграция не решит проблемы национальных экономик. Она дает окно возможностей, шансы» (Пресс-отчет, 2015). Данный фактор может влиять, стимулируя диверсификацию производства, усиливая кооперационные связи, или может обернуться трудно решаемыми в дальнейшем проблемами.

Одним из неэкономических факторов, оказывающих неоспоримо большое влияние на развитие евразийской интеграции, является геополитический фактор. Появление новой геополитической ситуации связано с расширением Евросоюза и НАТО за счет стран Восточной Европы. Президент Российской Федерации Путин В.В., обращаясь к Федеральному Собранию, сказал, что в начале XXI в. «Россия столкнулась с системным вызовом государственному суверенитету и территориальной целостности, оказалась лицом к лицу с силами, стремящимися к геополитической перекройке мира» (Орлик, 2015, с.29, 6, Буховец, 2015, с.5).

Заместитель директора Института Европы РАН, д.э.н., профессор кафедры интеграционных процессов МГИМО МИД РФ Буторина О.В. в статье «О научной основе Евразийского экономического союза» подчеркивает, что «очевидная, хотя и официально не заявленная миссия ЕАЭС состоит в том, чтобы сформировать на постсоветском пространстве полюс геополитического притяжения..» (Буторина, 2015, с.53).

Фактор соседства отражает влияние того, что Евразийское экономическое пространство представляет собой совокупность государств, объединенных историческим прошлым, культурными связями, общей границей. Данный фактор стимулирует развитие интеграции, это связано в первую очередь с тем, что на пространстве ЕАЭС проживают близкородственные этнические группы, имеющие тесные родственные связи.

Рассмотренная комбинация взаимопереплетающихся факторов усиливает их влияние за счет синергетического эффекта, однако подтверждает ранее сделанное утверждение, что пака основой евразийской интеграции остается торговая интеграция.

Исследовательский аппарат: комплексный анализ торговой интеграции

Существует разнообразный исследовательский аппарат изучения интеграционных процессов, в частности торговой интеграции. Исторически сложилось, что межгосударственная торговля является первичным и наиболее распространенным каналом осуществления мирохозяйственных связей, поэтому становление теории международной экономической интеграции было заложено такими учеными как Дж. Вайнер, Р. Липси, Дж. Мид, которые определили последствия от присоединения к интеграционной группировке, как эффекты создания и отклонения торговли.

Наибольший интерес представляют работы, в которых рассматривается внутриотраслевая торговля стран-участниц интеграционного объединения. Эмпирические данные, накопленные за последние полвека, и существующая практика международной торговли показала, что в настоящее время преобладают перекрестные потоки однотипных товаров, которые осуществляются странами похожими в экономическом, социальном, культурно-историческом, экологическом и других аспектах.

Для объяснения данного явления исследователями были предложены новые теории и модели анализа международной торговли. В своей теории подобию стран С. Линдерт определил, что внешний рынок является продолжением его внутреннего, и то, что наибольший объем торговли приходится на промышленно развитые страны, т.к. повышается значение приобретенного преимущества страны над естественным. Однако в этой теории оставался открытым вопрос, как страны должны

специализироваться, чтобы обеспечить себе приобретенные преимущества (Линдерт, 1992).

Французские исследователи Б. Лассюдри-Дюшен, Ж. Л. Маккиелли объясняли перекрестный обмен несовершенством товарной номенклатуры, иерархической структурой сравнительных преимуществ, обменом между головной компанией и ее дочерними зарубежными филиалами. Б. Лассюдри-Дюшен развил теорию С. Линдерта введя понятие «дифференцированного спроса» и объединив логику сходства и различия стран. Он сделал вывод о том, что перекрестный обмен сходными товарами является результатом «встречи на рынке дифференцированного спроса и качественно разнообразного предложения» (Данильченко, 2003).

Исследователь Ж. Лафай рассматривал факторы, связанные с объемом и природой спроса на товары, К. Дж. Ланкастер и П. Кругман разработали модели, включающие в себя элементы несовершенной конкуренции. Теория эффекта масштаба (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) американского экономиста П. Кругмана объясняет, почему существует перекрестная торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства (*Trade and Geography – Economies of Scale, Differentiated Products and Transport Costs*, 2014).

Работы П. Кругмана 1979 и 1980 гг. стали важным шагом в осмыслении механизма товарного обмена странами, они дополнили классические теории. Так, механизмы торговли, описанные в его моделях, работают наряду с классическими принципами сравнительного преимущества, выявляя дополнительный выигрыш стран от международного обмена.

Классическая теория международной торговли базируется на моделях совершенной конкуренции, в которых предполагается наличие технологий с постоянной отдачей от масштаба. В этих моделях не оговаривается размер фирмы, которые одинаково производительны при равной фактороемкости. Необходимость отказаться от предположения о постоянной отдаче от масштаба, имели место в научной литературе до работ П. Кругмана. В исследованиях Б. Улина, Б. Балассы, Г. Грубела, П. Ллойда и др. отмечалась необходимость учитывать эффекты концентрации ресурсов для объяснения эффекта специализации. Одновременно с П. Кругманом, но независимо от него, были опубликованы работы А. Диксита и В. Нормана, К. Ланкастера, в которых перекрестная торговля между похожими странами объяснялась экономией от масштаба и несовершенной конкуренцией. Однако в основу новой торговой теории легли модели именно П. Кругмана, которые наиболее лаконично и просто, описали основной механизм торговли при наличии возрастающего эффекта от масштаба.

К основным выводам, которые сделал П. Кругман, можно отнести следующие: при либерализации торговли увеличивается объем производства отдельной компании, растет реальная заработная плата и ассортимент товаров, доступных для потребителя (благополучие потребителей в каждой экономике повышается как в силу роста реальной заработной платы, так и в силу увеличения доступного разнообразия товаров); возникновение торговли между абсолютно одинаковыми странами можно трактовать как внутриотраслевую торговлю.

Будущий Нобелевский лауреат П. Крутман сумел «в духе экономической традиции Массачусетского технологического института» продемонстрировать в своей модели и объяснить механизм и причины роста внутриотраслевой торговли в первую очередь между типологически схожими странами. Эти положения «задали тон» последующим исследованиям в сфере как теоретического, так и эмпирического анализа международной торговли, сформировав основы нового направления, получившего название «новая теория международной торговли».

Представители консервативного подхода Дж. М. Фингер и Р. Дж. Липси объясняют тот факт, что перекрестная торговля однотипными товарами занимает все большую долю в международной торговле, углубляющейся специализацией между странами в рамках одних и тех же отраслей.

В подходе к теории внутриотраслевой международной торговли американского ученого Б. Балассы учтен не только эффект масштаба, но и различия во вкусах потребителей разных стран, их географическая близость и т.д. В своей работе «Внутриотраслевая специализация» (Баласса, 2006, с.506). Б. Баласса соглашается с С. Линдером, который первый выдвинул предположение, что при более высоких уровнях экономического развития международная торговля все больше и больше предполагает обмен дифференцированными товарам, т. е. внутриотраслевую специализацию, и сделал вывод о том, что объем внутриотраслевой торговли положительно коррелирует с уровнем экономического развития стран-партнеров. Профессор подтверждает в своей работе, что объем внутриотраслевой торговли отрицательно коррелирует с уровнем торговых ограничений и положительно – с участием в интеграционных схемах.

В качестве основного метода исследования динамики интеграционных процессов и выявления перспектив их развития может быть положен анализ показателей внутриотраслевой торговли, т.е. исследование товарной структуры взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС. Это позволит не только выявить основные тенденции интеграции, а также географические и отраслевые предпосылки для развития производственной кооперации в рамках ЕАЭС.

Внутриотраслевая торговля – это внешнеторговый обмен между странами товарами одинаковых отраслей (одноименных групп продуктов, близких субститутов). Если товары, участвующие в международном обмене, являются однородными, то такая торговля получает название «горизонтально-диверсифицированная», если они отличаются по качеству, тогда такой обмен будет вертикально-диверсифицированным.

Как отмечает профессор Гурова П.Г. в своем исследовании внутриотраслевой и межотраслевой торговли стран СНГ, «горизонтальная внутриотраслевая торговля позволяет странам с похожим набором факторов производства получить выгоды, образованные эффектом экономии от масштаба, специализируясь в производстве товаров для определенных рыночных сегментов. Движущими силами для роста и развития данного вида внутриотраслевой торговли являются главным образом факторы спроса, такие как дифференциация покупательских предпочтений, поскольку экспортируемые и импортируемые товары в этом случае различаются главным образом качеством, дизайном, расцветкой, удовлетворяя разные вкусы и финансовые возможности покупателей» (Гурова, Ефремова, 2012, с.31).

В рамках ЕАЭС, для Республики Беларусь предпочтительным является участие в вертикально-диверсифицированной внутриотраслевой торговле, т.к. это позволит участвовать на разных стадиях технологического процесса развивая подетальную или технологическую специализацию. Евразийская интеграция создает дополнительные стимулы для углубления межстранового разделения труда, т.к. сокращение или снятие таможенных барьеров и, как следствие, снижение цен внутри интеграционной группы приводит к специализации отрасли на производстве отдельных видов продукции и к росту набора товаров, который отрасль потребляет на рынках стран-партнеров.

Существуют различные показатели внутриотраслевой торговли, однако на практике для измерения масштабов интеграции чаще всего используют индекс Грубела – Ллойда. По отношению к i -ой отрасли формула расчета индекса внутриотраслевой торговли для двух стран, формула 1:

$$GL_i = (1 - |X_i - M_i|) / (X_i + M_i) \quad (1)$$

X_i – экспорт товаров i -ой отрасли; M_i – импорт товаров i -ой отрасли.

Индекс Грубела – Ллойда может принимать значения от 1 до 0, и чем ближе значение индекса к 1, тем большую роль в торговле между странами играет внутриотраслевая торговля. Если индекс равен единице, то обмен между странами является полностью внутриотраслевым, если равен нулю, что такой обмен является полностью межотраслевым.

В соответствии с «Методическими подходами к анализу интеграционных процессов в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве», для страны-участницы интеграционного объединения в целом уровень внутриотраслевой торговли с другой страной-партнером агрегируется по секторам, а для интеграционного объединения в целом уровень внутриотраслевой торговли рассчитывается на основании агрегации страновых индексов (Методические подходы к анализу интеграционных процессов в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, 2014, с. 3 – 4).

В расчетах индексов Грубеля-Ллойда используются статистические данные о внешней торговле в различных разрезах, для того, чтобы получить характеристику внутриотраслевой торговли с разных сторон. Если используются данные в соответствии с классификацией ТН ВЭД, то индекс показывает долю внутриотраслевой торговли по разделам и группам внешнеэкономической деятельности стран. Если используется классификация торговли по видам экономической деятельности, то индекс покажет уровень внутрисекторальной торговли по видам экономической деятельности.

Если используются статистические данные по широкой экономической классификации (части и компоненты, полуфабрикаты, конечное потребление), то индекс отразит внутриотраслевую торговлю в рамках производственных цепочек, т.е. покажет кооперационные связи стран-участниц интеграционного объединения.

Анализ внутриотраслевой торговли нельзя проводить в отрыве от исследования динамики взаимной торговли. Ряд исследователей предлагают рассчитывать внешнеторговую квоту и показатели значимости взаимной торговли товарами (Павловская, 2010).

Внешнеторговая квота определяется как доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли между странами и рассчитывается по формуле 2:

$$TO = (X' + M') / GDT, \quad (2)$$

где X' – экспорт в страны-члены интеграционного объединения;

M' – импорт из стран-членов интеграционного объединения;

GDT – ВВП страны.

Внешнеторговая квота показывает степень ориентированности одной страны на внешние рынки стран-партнеров.

В инструментарии исследования торговой интеграции особое место занимают гравитационные модели, т.к. они дополняют видение результатов и возможностей торговой интеграции. Гравитационная модель впервые была предложена первым лауреатом Нобелевской премии по экономике Я. Тимбергеном в 1962 г. В классической гравитационной модели торговая интеграция между двумя странами (оцениваемая с помощью объемов экспорта или импорта) зависит от соответствующего размера их экономик (например, от величины ВВП), расстояния между странами (центрами деловой активности или столицами) и некоторой величины относительных цен, например, реального валютного курса. Прогнозы и оценки потенциала торговых отношений, получаемые с помощью таких моделей имеют хорошие статистические характеристики. Учитывая относительную простоту в применении, это способствует успешному использованию гравитационной модели на практике (Павловская, 2010).

В рамках различных исследований с целью тестирования на основе гравитационной модели наличия для региональной торговли положительных интеграционных экстерналий от вхождения в экономические союзы в рассмотрение могут вводиться не только показатели по странам-членам ЕАЭС, а также страны СНГ, являющиеся основными торговыми партнерами со странами ЕАЭС. Обычно в ходе экспериментов с моделью рассматривались также переменные, с помощью которых тестировалась значимость таких факторов, как наличие общей границы, доход на душу населения торгующих стран, площадь страны-импортера и страны-экспортера. Однако их включение в модель не всегда приводит к значимому увеличению коэффициента детерминации и улучшению прогнозных качеств модели, а соответствующие коэффициенты оказались статистически не значимыми (Павловская, 2015).

Эконометрическая реализация гравитационной модели позволяет определить потенциальные уровни внутрирегиональной торговли, т.е. найти количественные оценки объемов экспорта, обусловленные включенными в модель факторами. Степень реализации торгового потенциала странами-партнерами характеризуется т.н. коэффициентом реализации потенциала, который рассчитывается как отношение фактического объема торговли к потенциальному, определяемому с помощью гравитационной модели.

Заключение

Интеграционные процессы в мире интенсивно набирают обороты. В настоящее время в мире насчитывается около 400 интеграционных группировок. Для Республики Беларусь международная экономиче-

ская интеграция может быть источником стабилизации и развития национальной экономики, поэтому республика является активным участником данных процессов.

Ведя переговоры по конкретным вопросам сотрудничества в рамках ЕАЭС, необходимо принимать во внимание факторы, влияющие на развитие интеграции, а также особенности механизма принятия решений. Принцип компромисса и разумных уступок должен быть основан на комплексном анализе выгод и издержек торговой интеграции.

Показатель внутриотраслевой специализации является важным для исследования интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, т.к. уровень внутриотраслевой торговли косвенно свидетельствует о развитии инновационного производства, позволяет судить о кооперации производства стран-участников интеграционного объединения, о «качестве» интеграции стран. Использование гравитационных моделей дополняет анализ, позволяет определить потенциальные уровни внутрирегиональной торговли.

Представляется целесообразным, что именно комплексная оценка торговой интеграции поможет заложить прочный фундамент будущих преобразований в рамках ЕАЭС, и, опираясь на сформированную экономическую базу не только в рамках двухсторонних отношений и кооперационных связей стран-участниц с Российской Федерацией, но и между ними самими, позволит двигаться вверх по «интеграционной лестнице».

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве: Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, URL: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=F09900034> (дата обращения: 23.03.2017).

2. Концепция формирования Единого экономического пространства: Министерство экономического развития Российской Федерации URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/formuep/> (дата обращения: 15.03.2017).

3. Новые независимые государства: сравнительные итоги социально-экономического развития / Под общ. ред. Л.Б. Вардомского. — М.: Институт экономики РАН, 2012. — 60 с.

4. Армения имеет максимальные шансы по инвестициям в контексте евразийской интеграции – эксперт: пресс-отчет о международном семинаре «Перспективы евразийской интеграции: взгляды из Армении» URL: http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar_Armenia_2015_press.pdf (дата обращения: 11.03.2017).

5. Основные тенденции во взаимоотношениях России и стран Центрально-Восточной Европы / Отв. ред. И.И. Орлик. М.: ИЭ РАН, 2015. — 426 с.

6. Буховец Олег. Цивилизационно-исторические и геополитические факторы евразийской интеграции URL: http://www.eabr.org/t/research/conference/annual_international_archive/conference9_material/ (дата обращения: 04.03.2017).

7. Буторина Ольга, Захаров Александр. О научной основе Евразийского экономического союза // ЕЭИ, 2015. — № 2(27) май. — С. 52-68.

8. Линдерт Петер. Экономика мирохозяйственных связей / П. Линдерт: пер. с англ. ; общ. ред. и предисл. О.В. Ивановой. – М. : Прогресс, 1992. – 520 с.
9. Данильченко Алексей. Эволюция теорий международного обмена в экономической науке / А.В. Данильченко // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. трудов ; под ред. В.М. Руденкова. – Минск : Технопринт, 2003. – С. 124 – 151.
10. Trade and Geography – Economies of Scale, Differentiated Products and Transport Costs / The Official Web Site of the Nobel Foundation; Royal Swedish Academy of Sciences, URL: nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2008/ecoadv08.pdf. (дата обращения: 29.03.2017).
11. Баласса Бела. Внутриотраслевая специализация // Вехи экономической мысли. Том 6 «Международная экономика», М.: ООО «ТЕИС», 2006. – С.504-511.
12. Гурова Ирина, Ефремова Мария. Внутриотраслевая и межотраслевая торговля стран СНГ / И.П. Гурова, М.В. Ефремова // ЕЭИ, 2012, №3 (16), август. – С. 30 – 39.
13. Методические подходы к анализу интеграционных процессов в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве // Евразийская экономическая комиссия URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx> (дата обращения: 8.03.2017).
14. Павловская Светлана. Матричное моделирование двусторонних торговых отношений стран / Ю.Г. Абакумова, С.В. Павловская // Векторы внешнеэкономической деятельности: колл. моногр. / Институт экономики НАН Респ. Беларусь; ред. совет: В.М. Руденков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2010. – С. 371-382
15. Павловская Светлана. Развитие торговой интеграции в рамках рынка ЕЭП Инновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы [Электронный ресурс] : материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 16–17 апр. 2015 г. / Междунар. ун-т «МИТСО»; редкол.: Ю.Ю. Королев (гл. ред.) и [др.]. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2015. – С. 232-24.
16. Ожигина, В.В. От Единого экономического пространства к Евразийскому экономическому союзу: новые возможности или старые проблемы? / В.В. Ожигина // Мир перемен, 2016. – №1. – С. 164-167.

SVETLANA PAVLOVSKAYA

**SOME APPROACHES TO THE STUDY
OF TRADE INTEGRATION WITHIN THE
EURASIAN ECONOMIC UNION**

Author affiliation. Svetlana Pavlovskaja (pavlovskajasw@gmail.com), PhD, Associate Professor of the Department of World Economy, Belarus State Economic University. (Minsk, Belarus).

Abstract. The different approaches and methods for analyzing integrative interaction within the framework of the Eurasian Economic Union are presented, the main factors affecting the economic cooperation of the EEU member countries are identified and an attempt to understand the instruments for analyzing trade integration in complex is made in the article.

Keywords: international economic cooperation, trade integration, the Eurasian Economic Union, intraindustry specialization, foreign trade quota, international trade, gravity model.

UDC 339.5.012

Статья поступила в редакцию 30.04.2017г.

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
1(7), 2017

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

Web: era-oikonomos.org
Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

Главный редактор – Константин Голубев,
доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор
Беларусского государственного экономического университета
(Минск, Беларусь)

Выпускающий редактор – Юлия Чайковская,
кандидат экономических наук, доцент Беларусского
государственного университета (Минск, Беларусь)

ПЕРЕВОД: Светлана Носова

Подписано в печать 31.05.2017.
Формат издания 70x100/16, усл. печ. листов 7.8
Тираж 99 экз.
Печать цифровая
Отпечатано: ООО «Полиграфт»
Лиц. № 02330/466 от 21.04.2014г.,
220112 г. Минск, ул. Кнорина, 50.