

# ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

С. Д. Бодрунов<sup>1</sup>, А. И. Колганов<sup>2</sup>

## СФЕРА УСЛУГ И МАТЕРИАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Начиная со второй половины XX в. в экономике развитых стран заметно возрастает удельный вес сферы услуг и снижается доля материального производства (как по числу занятых, так и по удельному весу в структуре ВВП). Аналогичные структурные сдвиги происходят и в экономике новых индустриальных стран, прошедших через процесс промышленной модернизации. Ученые-обществоведы неоднозначно оценивают эти сдвиги. Большинство специалистов рассматривали их как безусловный прогресс и одно из свидетельств перехода на постиндустриальную стадию развития. В то же время раздавались критические голоса, заявлявшие о деиндустриализации и упадке капиталистической цивилизации<sup>3</sup>.

Ситуация в экономике России, характеризующаяся явной деградацией или стагнацией большинства отраслей материального производства, заставляет внимательнее отнестись к проблеме соотношения сферы услуг и материального производства. В какой мере рост сферы услуг характеризует объективные тенденции технического и социального прогресса? Всегда ли сокращение удельного веса материального производства выступает как благо для экономической системы? Для ответа на эти вопросы необходимы четкие критерии, чтобы определение приоритетов структурной политики опиралось на хорошую научную основу.

### 1. Методологические замечания

#### *1.1. Соотношение понятий «услуга» и «материальный продукт» в классической теории*

Основоположником использования категории «услуга» в экономической теории считается французский экономист Жан-Батист Сэй, который в 1803 г. в работе «Трактат по политической экономии» [1] говорит об услугах машин (гл. 4) и капитала (гл. 7).

---

<sup>1</sup> Сергей Дмитриевич Бодрунов, директор Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте, президент Вольного экономического общества России, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> Андрей Иванович Колганов, ведущий научный сотрудник экономического факультета МГУ, д-р экон. наук, профессор.

<sup>3</sup> См., например: Heilbroner, R. An Inquiry Into the Human Prospect. N.Y.: Norton, 1974; Heilbroner, R. Business Civilization in Decline. -N.Y.: Norton, 1976; Heilbroner, R. Economic Problems of «Postindustrial» Society // Dimensions of Society. Ed. by D. Potter and Ph. Sarre. London, 1974. P. 234.

Однако об экономическом смысле услуг еще до него писали Адам Смит и Давид Рикардо, которых Сэй считал своими учителями. Поэтому правильнее называть Сэя основоположником некоторых современных чрезмерно расширительных трактовок понятия «услуга».

Сэй, в отличие от классиков политической экономии, выделял три фактора производства: труд, капитал и землю (став основоположником теории трех факторов производства). Эти факторы образуют «производительные фонды». При их непосредственном «участии» создаются все блага нации, а их совокупность составляет основное национальное богатство. Каждый фонд оказывает «производительную услугу», при посредстве которой производятся настоящие продукты [2, с. 373].

Итак, человек, капиталы и земля доставляют то, что Сэй называет производительными услугами. На них существует спрос со стороны промышленных предпринимателей (негоциантов, земледельцев, фабрикантов), которые комбинируют производительные услуги для удовлетворения спроса на продукты, предъявляемого потребителями. «Предприниматели являются лишь, так сказать, посредниками, ищущими необходимых производительных услуг для изготовления известного продукта в меру спроса на него». Таким образом устанавливается спрос на производительные услуги, которые есть «одно из оснований ценности этих услуг». «С другой стороны, агенты производства, люди и вещи, земли, капиталы или промышленники в большей или меньшей степени по разным соображениям предлагают свои услуги... и образуют таким образом другое основание ценности для тех же самых услуг». Итак, закон предложения и спроса регулирует цену услуг – высоту ренты, процента и заработной платы, а также цену продуктов. Благодаря предпринимателю ценность продуктов распределяется между «различными производительными услугами», а услуги распределяются между производствами сообразно потребностям последних. Теория распределения богатств гармонично координируется с теорией обмена и производства [3, 4].

С фигурой предпринимателя, по мнению Сэя, связано распределение, механизм которого состоит в следующем: рабочий предоставляет услуги в виде затраченного труда; землевладельцы – в виде продуктов земли и услуг предпринимателей; промышленники – в виде вложения капитала. Вынесенные на рынок эти услуги обмениваются в форме заработной платы, процента или ренты.

Позднее другой французский экономист Фредерик Бастиа (1801–1850 гг.), опираясь на «теорию услуг» Сэя, больше внимания уделял личным услугам и их роли в гармонизации интересов. При этом под «услугой» он понимал не только реальные затраты труда в процессе производства, но и всякое усилие, которое прилагается кем-либо или от которого освобождается тот, кто данной услугой пользуется (идея социальной услуги) [5].

Рыночная экономика в учении Бастиа – это подлинное царство свободы и гармоний, поскольку все члены рыночного общества «вынуждены оказывать друг другу взаимные услуги и взаимную помощь ради общей цели» [6]. В основе его теории гармонии лежит меновая концепция, источником гармонии Бастиа считал обмен и конкуренцию. Обмен представлялся ему взаимным обменом равноценных услуг. Но в отличие от Сэя, у которого услуги оказывают и люди, и вещи, Бастиа ведет речь только об услугах людей: рабочего, капиталиста и землевладельца. Его вывод: капиталистическое общество основано на гармонии, так как все получают доходы за свои услуги [7]. Вот как говорит об этом сам Бастиа: «Вы, сторонники равенства, допускаете только один принцип – взаимность услуг. Пусть взаимные сношения людей будут свободны,

и я утверждаю, что они и не могут быть ничем другим, как взаимным обменом услуг, все понижающихся в **ценности** и все возрастающих в **полезности**» [8].

Несмотря на различия взглядов Сэя и Бастиа в трактовке услуг, их объединяет общий подход, согласно которому капиталистическое общество есть общество взаимного и взаимовыгодного обмена услугами, а под категорию «услуг» можно подвести любые полезные эффекты человеческой деятельности (у Сэя – еще и применения вещей). Также и любые экономические отношения людей можно трактовать как взаимные услуги.

Современный взгляд на услуги ведет начало от Адама Смита, который подразделил результаты человеческой деятельности на те, которые воплощаются в товарах, и такие, которые исчезают в тот самый момент, когда оказывают свой полезный эффект. Именно последние подпадают под категорию услуг. А. Смит комментирует это в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» следующим образом: «...Труд рабочего мануфактуры обычно увеличивает стоимость материалов, которые он перерабатывает, а именно увеличивает ее на стоимость своего содержания и прибыли его хозяина. Труд домашнего слуги, напротив, ничего не добавляет к стоимости. Хотя хозяин авансирует мануфактурному рабочему его заработную плату, последний в действительности не стоит ему никаких издержек, так как стоимость этой заработной платы обычно возвращается ему вместе с прибылью в увеличенной стоимости того предмета, к которому был приложен труд рабочего. Напротив, расход на содержание домашнего слуги никогда не возмещается. Человек становится богатым, давая занятие большому числу мануфактурных рабочих; он беднеет, если содержит большое число домашних слуг. Тем не менее труд последних имеет свою стоимость и заслуживает вознаграждения так же, как и труд первых, но труд мануфактурного рабочего закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать и который существует, по крайней мере, некоторое время после того, как закончен труд. Некоторое количество труда как будто откладывается про запас и накапливается, чтобы быть затраченным, если понадобится, при каком-либо другом случае. Этот предмет или, что то же самое, цена этого предмета может впоследствии, если понадобится, привести в движение количество труда, равное тому, которое первоначально произвело его. Труд домашнего слуги, напротив, не закрепляется и не реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, пригодном для продажи. Его услуги обычно исчезают в самый момент оказания их и редко оставляют после себя какой-либо след или какую-нибудь стоимость, за которую можно было бы впоследствии получить равное количество услуг.

Труд некоторых самых уважаемых сословий общества, подобно труду домашних слуг, не производит никакой стоимости и не закрепляется и не реализуется ни в каком длительно существующем предмете или товаре, могущем быть проданным...» [9, с. 244].

Взгляд А. Смита на услуги был подхвачен и развит К. Марксом, некоторые его положения относительно понятия «услуга» также вошли в современный научный оборот. К. Маркс, уделив значительное внимание проблеме услуг, резко противостоял при этом позиции Сэя и Бастиа. С его точки зрения, представление капиталистических производственных отношений как системы взаимного и гармоничного обмена услугами не только затушевывает истинный характер экономических отношений внутри капиталистического общества, но и делает само понятие «услуга» пустым и бессодержательным, так как под это понятие можно подвести все что угодно.

Характеризуя понятие услуги с точки зрения результата производственного процесса, он писал: «Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потре-

бительную стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому труду; но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...» [10, с. 413]. Интересно, что в определении К. Маркса, в отличие от ряда современных трактовок услуг, акцентирующих их нематериальность, напротив, подчеркивается их предметность – разумеется, не в физическом, а в философском смысле. Он отмечает: «...в каждый данный момент в числе предметов потребления, наряду с предметами потребления, существующими в виде товаров, имеется известное количество *предметов потребления в виде услуг* (курсив наш – авторы). Таким образом, общая сумма потребления всегда оказывается больше той, какую она была бы при отсутствии пригодных для потребления услуг» [10, с. 151].

Кроме того, К. Маркс вводит различие между услугами, действие которых воплощается в товаре, и теми, которые не оставляют осязаемых результатов. Это различие легло в основу современного разделения услуг на материальные и нематериальные: «Известного рода услуги, иными словами: *потребительные стоимости*, представляющие собой результат известных видов деятельности или труда, воплощаются в *товарах*, другие же услуги, напротив, не оставляют осязаемых результатов, *существующих отдельно* от исполнителей этих услуг; иначе говоря, результат их не есть *пригодный для продажи товар*» [10, с. 414].

Остается, однако, неясным, по какому критерию воплощение труда в товаре должно в одном случае трактоваться как услуга, а в другом – просто как товар. Возможно, здесь сказываются исторические условия, в которых формировались взгляды К. Маркса. В это время существовала традиция оказания услуг домашними слугами, и эту сферу деятельности только начинали захватывать капиталистические предприниматели. Поэтому любые виды работ, которые обычно выполняли домашние слуги (воплощались ли они в материальном продукте или нет), именно в качестве услуг и трактовались. При переходе этих работ (воплощенных в материальных продуктах) из разряда личных услуг в сферу предпринимательской деятельности (это касается, например, многообразных видов ремонта, приготовления пищи и производства всех связанных с этим работ, пошива одежды и т. д.) за ними осталось традиционное наименование услуг. Маркс отмечал, что такого рода капиталистически организованные услуги, входящие в процесс материального производства, имеют незначительный удельный вес. Он пишет: «Ясно, что по мере того, как капитал овладевает всем производством, как исчезает поэтому домашняя и мелкая форма промышленности, словом, та промышленность, которая производит для собственного потребления и продукты которой не являются товарами, – непроизводительные работники, т. е. те работники, услуги которых непосредственно обмениваются на доход, по большей части выполняют уже только личные услуги, и только самая незначительная часть их (например, повар, швея, портной, занимающийся починкой, и т. д.) производит вещественные потребительные стоимости. Что они не производят товаров, вытекает из самого существа дела. Ибо товар как таковой никогда не является непосредственно предметом потребления, а является носителем меновой стоимости. Поэтому лишь весьма незначительная часть этих непроизводительных работников может при развитом капиталистическом способе производства непосредственно участвовать в материальном производстве» [10, с. 141]. Вероятно, поэтому Маркс и не стал выводить их за рамки понятия «услуга». И эта терминологическая неясность вошла в традицию современной экономической науки.

Значительное внимание уделил К. Маркс вопросу о месте услуг в воспроизводственном процессе капиталистического общества. Здесь он тоже во многом шел вслед за классиками английской политической экономии, однако, в отличие от них, показал различное значение разных категорий услуг в воспроизводственном процессе. Как и А. Смит, К. Маркс рассматривал «служащих» политической и идеологической надстройки общества в качестве непродуцируемых, крайне резко отзываясь о стремлении некоторых экономистов зачислить их в класс продуцирующих работников только на том основании, что их услуги в той или иной мере востребованы: «...Громадной массе так называемых «высших» работников – государственных чиновников, военных, виртуозов, врачей, попов, судей, адвокатов и т. д., труд которых отчасти не только не продуцирует, но по существу разрушителен и которые тем не менее умеют присваивать себе весьма крупную долю «материального» богатства либо продажей своих «нематериальных» товаров, либо насильственным навязыванием их, – всей этой массе отнюдь не было приятно быть причисленной в *экономическом* отношении к одному классу со скоморохами и домашней прислугой и предстать просто в качестве прихлебателей, паразитов, живущих за счет подлинных производителей (или, точнее, за счет агентов производства). Это было своеобразным развенчанием как раз тех функций, которые до того были окружены ореолом святости и пользовались суеверным почитанием» [10, с. 57–158].

С точки зрения К. Маркса, структура общественного производства должна быть выстроена таким образом, чтобы материальное производство обеспечивало достаточный фонд для оплаты непродуцирующих услуг. Именно работники материального производства, по существу, содержат все общество: «...все продуцирующие работники, во-первых, доставляют средства для оплаты непродуцирующих работников, а во-вторых, доставляют продукты, потребляемые теми, кто *не выполняет никакого труда*» [10, с. 169].

Существуют услуги, роль которых отличается от всех прочих, поскольку они входят в процесс воспроизводства рабочей силы человека. Маркс так трактует это различие: «Весь мир «товаров» может быть разделен на две большие части. Во-первых, рабочая сила; во-вторых, товары, отличные от самой рабочей силы. Покупка же таких услуг, которые выражаются в обучении рабочей силы, которые сохраняют ее, видоизменяют и т. д., словом, дают ей специальность или же только служат ее сохранению, следовательно, например, услуг школьного учителя, поскольку он «промышленно-необходим» или полезен, услуг врача, поскольку он поддерживает здоровье, т. е. сохраняет источник всех стоимостей – самую рабочую силу, – все это есть покупка таких услуг, которые дают взамен себя «пригодный для продажи товар и т. д.», а именно самую рабочую силу, в издержки производства или воспроизводства которой эти услуги входят» [10, с. 149]. Во времена Маркса удельный вес этих видов труда в общих издержках воспроизводства рабочей силы был незначительным. Однако сегодня значение таких услуг в воспроизводстве рабочей силы (особенно наиболее квалифицированной ее части) существенно возросло, они привлекли внимание ученых-экономистов, что получило отражение в концепции «человеческого капитала».

С точки зрения капиталистической формы производства любой труд, согласно Марксу, независимо от его особенностей является продуцирующим, если он обменивается на капитал, т. е. приносит прибыль капиталисту: «Актер, например, и даже клоун, является в соответствии с этим продуцирующим работником, если он работает по найму у капиталиста (антрепренера), которому он возвращает больше труда,

чем получает от него в форме заработной платы; между тем мелкий портной, который приходит к капиталисту на дом и чинит ему брюки, создавая для него только потребительную стоимость, является непроизводительным работником» [10, с. 139].

Итак, у Маркса четко различаются экономический и производственный подходы к трактовке услуг. Экономически (по Марксу): услуга – это то, что обменивается не на капитал, а на доход. Эта трактовка тесно связана с экономическим определением производительного и непроизводительного труда.

Личные услуги непроизводительны как с точки зрения создания стоимости (они могут влиять на производительность труда, создающего стоимость, но сами в процесс ее создания не входят), так и для их покупателя (чистые расходы). Однако, если предоставление услуг организовано как капиталистическое предпринимательство, оно производительно для предпринимателя (ибо приносит ему прибыль на капитал).

Сложнее с услугами, непосредственно связанными с процессом производства (например ведение бухгалтерского учета). Маркс применяет для них тот же критерий, что и для личных услуг – могут способствовать большей или меньшей производительности труда, создающего стоимость (или экономии на издержках производства), но сами в процессе создания стоимости не участвуют. Однако четкой границы между рассмотренными видами деятельности Маркс не проводит. Судя по некоторым высказываниям, для Маркса это разграничение определяется тем, добавляет данный труд что-то новое к потребительной стоимости товара или нет.

Между тем этот вопрос очень актуален в связи с концепцией превращения науки в непосредственную производительную силу и с современной «информационной революцией».

### *1.2. Соотношение понятий «услуга» и «материальный продукт»: современные представления*

В настоящее время в экономической теории имеются некоторые общие представления о том, чем услуга отличается от материального продукта. Однако полного консенсуса между экономистами (и правоведами) в этом вопросе нет, и многие сетуют на недостаточную определенность понятия «услуга» в современной науке. Так, А. В. Перепелкин [11, с. 38] отмечает: «Даже в толковых экономических словарях приводятся определения, довольно далекие друг от друга по своему содержанию: «блага, представленные не в форме вещей, а в форме деятельности» [12]; «содействие удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей без передачи права собственности на какое-либо имущество» [13]; «неспособные к длительному хранению нематериальные блага» [14]». Таким образом, критерием услуги выступает в одном случае отсутствие вещного результата, в другом – невозможность передачи права собственности, в третьем – неспособность к длительному хранению.

В зарубежной практике тоже отсутствует единое мнение о трактовке понятия услуги<sup>4</sup>. По мнению Х. Ворачека, единого понятия услуг, способного охватить все многообразие данного явления, нет, и диапазон мнений по этому вопросу довольно широк [15].

---

<sup>4</sup> См.: *Король, А. Н., Хлынов С. А.* Услуги: определение и классификация // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2014. Т. 5, № 4. С. 1323–1328. [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2014/TGU\\_5\\_357.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2014/TGU_5_357.pdf)

Определение услуги как особого вида результата производственной деятельности дается обычно в ее противопоставлении материальному продукту (по существу, дается негативное определение). «Идущая в научной литературе на протяжении десятков лет дискуссия о том, что понимать под услугами, пока в большей мере приводит к разработке некой отрицательной дефиниции, определяемой посредством отделения услуг от вещественных благ (товаров), нежели к созданию дефиниции позитивного содержания, раскрывающей глубинную сущность экономической категории “услуга”» [11, с. 38].

В германоязычной литературе при определении услуг часто указывают на их нематериальность<sup>5</sup>. Подобный подход бытует и в отечественной литературе. Например, Д. Н. Шкрабак ссылается на работы отечественных и зарубежных авторов, где услуга определяется по принципу нематериальности или неосвязаемости. Так, Л. Ш. Лозовский рассматривает услуги как виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, не изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности [16, с. 72]. Таким образом, само оказание услуг создает желаемый результат. Такое определение представляется упрощенным и не охватывает всего многообразия явления «услуга», поскольку широко известны услуги, действие которых воплощается в материальных продуктах.

Бытует и такое суждение: «Услуги в отличие от товаров неосвязаемы. Услуги производятся людьми, а товары – машинами»<sup>6</sup>. Но на современном этапе развития техники существуют различные машинные комплексы, осуществляющие обслуживание без присутствия человека. По мнению К. Гренрооса, услуга – процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг<sup>7</sup>. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги. Данное определение достаточно точно описывает услугу, однако некоторые услуги могут быть осязаемыми<sup>8</sup>.

Существующий подход к разделению этих видов услуг основан на определениях К. Маркса. Согласно этому подходу, услуги, результат которых воплощается в товарах, называют материальными (производственными), а услуги, не оставляющие осязаемого результата, – нематериальными (непроизводственными) услугами [17, с. 107–108; 18, с. 4]; последние, как правило, направлены на удовлетворение личных потребностей граждан (так называемые личные услуги) [19].

---

<sup>5</sup> См., например: *Haase, M. Dienstleistungökonomik: Theorie der Dienstleistungsökonomie ohne Dienstleistung? // Dienstleistungsökonomie / H. Corsten [u.a.]; H. Corsten, R. Gössinger (Hrsg.) Berlin: Duncker & Humblot, 2005. S. 48–49; Nedeß, Chr.; Friedewald, A., Koch, J. B. Tertiarisierung im Wandel? Von der Distributionsunterstützung zum ganzheitlichen Servicemanagement. in: Luczak, H. (Hrsg.): Betriebliche Tertiarisierung der ganzheitliche Wandel vom Produktionsbetrieb zum dienstleistenden Problemlöser, Hochschulgruppe Arbeits- und Betriebsorganisation e.V. (HAB), HAB-Forschungsberichte, Band 15, Dt. Univ.-Verl. Wiesbaden, 2004. S. 32.*

<sup>6</sup> См.: *Ассель, Г. Маркетинг: принципы и стратегия. М.: ИНФРА-М, 2003.*

<sup>7</sup> См.: *Grönroos, C. Service management and marketing: Customer Management in Service. West Sussex, UK: John Wiley&Sons, 2000.*

<sup>8</sup> См.: *Шкрабак, Д. Н. Комплексная характеристика понятия «услуга» как начальный этап построения системы стратегического управления профессиональными сервисными организациями // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).*

В работе Л. Б. Ситдиковой [19] дан анализ подходов к содержательной привязке категории «услуга». Ряд специалистов рассматривают услугу как экономическое отношение, а не феномен деятельности, труда или производства самих по себе. Так, Н. А. Баринов полагает, что «...услуга – это экономическое отношение, возникающее по поводу результатов труда, создающего потребительские стоимости, проявляющиеся в форме полезного действия товара (вещи) или самой деятельности для удовлетворения конкретных, разумных потребностей человека» [20, с. 17]. Е. П. Грушевая приходит к выводу, что «...услуга – это экономическое отношение не по поводу результатов труда, а по поводу труда как деятельности» [21, с. 82]. В. С. Коляго уточняет, что связывать услуги «... с самим процессом труда как таковым – это коренная методологическая ошибка <...> услуга – экономическая категория, поэтому ее критериальная характеристика находится в сфере экономических отношений по поводу деятельности, а не в самом процессе труда как таковом» [22, с. 20].

В то же время Л. Б. Ситдикова показывает [19], что как в зарубежной, так и в отечественной литературе распространены подходы, рассматривающие услугу с точки зрения специфики результата производственной деятельности. Т. Хилл, определяя услугу как «...конкретный результат экономической полезной деятельности, проявляющейся либо в виде товара, либо непосредственно в виде деятельности» [23], попытался охарактеризовать ее общим понятием – «деятельность». Известный специалист по маркетингу Ф. Котлер полагает, что услуга – это «...любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [24]. Данное определение в разных вариантах широко цитируется в отечественной литературе. Например: услуги – это «...любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосознаваемое действие, не приводящее к владению чем-либо», «Услуги – объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений»<sup>9</sup>, «Услуга (service) – любая деятельность или благо, которую одна сторона может предложить другой. Услуга по сути своей является неосознаваемой и не приводит к овладению собственностью (к передаче собственности)»<sup>10</sup>.

Эту же мысль несколько другими словами выражают российские ученые, определяющие услугу как «...продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь и (или) на человека» [25]. В этой связи напомним позицию М. В. Кротова, считающего, что «...услуга создает определенный экономический эффект». В продолжение к сказанному автор определяет место услуги в системе общественных отношений как «элемента имущественного отношения, поскольку, как и вещь, услуга представляет собой определенную форму продукта труда и обладает всеми свойствами товара» [26]. Поэтому, следуя этимологическому значению термина, можно утверждать, что в известной мере услуга – это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности, и само оказание услуг создает желаемый результат [27]. С точки зрения Ситдиковой, «...при оказании услуги отсутствует

<sup>9</sup> Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. 11-е изд. СПб.: Питер, 2003. С. 475. Цит. по: *Постникова, Е. В.* Понятие услуги в праве Европейского Союза // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2008. № 3. С. 135–144.

<sup>10</sup> См.: *Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг Вероника.* Основы маркетинга / пер. с англ. 2-е европ. изд. М.: Издат. дом «Вильямс», 1999. Цит. по: *Шкрабак, Д. Н.* Комплексная характеристика понятия «услуга» как начальный этап построения системы стратегического управления профессиональными сервисными организациями // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).

по общему правилу овеществленный результат трудовой деятельности, и ценность представляет не овеществленный результат, а сама деятельность, процесс» [19, с. 28–32]. Очень образно определена особенность услуги в журнале «Economist»: «услуги – это то, что можно продать или купить, но нельзя уронить вам на ноги».<sup>11</sup>

По существу, мы видим вариации определений, которые давали еще Адам Смит и Карл Маркс. Некоторые авторы пытаются пойти по пути детализации свойств, которыми обладает услуга в отличие от товара. Например, услуге приписывают такие характеристики, как недвижимость, невозможность хранения, а товар, наоборот, движим и может храниться [28]. Также качество услуги более изменчиво, чем качество материально-вещественного товара. Дж. Бэйтсон подчеркивал, что граница между товарами и услугами зависит от отношения к этому поставщиков товара и потребителей [29]. Как указывает Е. В. Постникова, один и тот же объект может рассматриваться потребителем как материальный товар и как услуга. В некоторых определениях подчеркивается, что предоставление (производство) услуги неотделимо от ее получения (потребления), тогда как производство и потребление товара – два совершенно разных процесса; методы правового регулирования существенно различаются. Однако известны услуги, оказание которых происходит раньше их потребления (например, оформление туристических путевок).

Как заключает Е. В. Постникова, существенным признаком услуги является то, что процесс оказания услуги включает и его результат, который не может рассматриваться отдельно от получателя услуги. Во многих случаях потребитель является объектом оказания услуги и (или) непосредственно участвует в процессе ее оказания; как правило, услуга имеет индивидуальный характер оказания и потребления, а ее исполнитель не является собственником результата услуги [30]. В то же время Е. В. Постникова ссылается на утверждение Е. В. Даниловой, что перечисленные признаки, хоть и характерны для большинства услуг, но все вместе применимы далеко не всегда [31, с. 9].

В своем обзоре Е. В. Постникова отмечает еще один подход к определению услуги, в основе которого лежит критерий «изменения». Приверженцем данного подхода является Т. П. Хилл, который говорит: «Услуга может быть определена как изменение в условиях лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, которое является результатом деятельности какой-либо другой экономической единицы, с предварительного согласия первого лица или экономической единицы» [23]. Как видим, в определении Т. П. Хилла, допускается возможность разграничить в пространстве и времени процесс оказания услуги и его результат.

Это определение представляет собой достаточно сложную конструкцию, которая не отличается ясностью и не является всеобъемлющей. Е. В. Данилова к недостаткам данного определения относит следующие: услуги, связанные с обеспечением безопасности и профилактикой заболеваний, имеют целью не изменение, а именно недопущение таковых; трудно установить связь между оказанием страховых услуг и их изменением в условиях потребителя (договор заключен, а страховой случай может и не наступить); это определение неприменимо в случае поддержания общественного порядка и национальной безопасности, так как при этом не требуется взаимного согласия поставщика и получателя услуги [31, с. 10].

---

<sup>11</sup> См.: Постникова, Е. В. Понятие услуги в праве Европейского Союза [30]; *Liberalising International Transactions in Services: A Handbook*. United Nations New York and Geneva, 1994. P. 1.

Итак, в распространенных в экономической теории определениях категории «услуга» оно дается либо с точки зрения экономических отношений между поставщиком и потребителем услуги, либо с точки зрения процесса производства и его результата. Лишь изредка в определениях прослеживается эклектичная смесь производственного и экономического подходов, когда авторы пытаются выявить специфику услуги как продукта и одновременно ее особенности с точки зрения отношений обмена.

Отметим, что пик интереса в теории к понятию «услуга» пришелся на 1970-е гг., когда обозначился быстрый рост удельного веса сферы услуг. С тех пор изучение услуг в большей мере сосредоточено на частных и прикладных аспектах, на выявлении проблем, связанных с ростом роли новых видов услуг (например, информационных). В связи с этим ряд исследователей констатирует, что в общем теоретическом описании категории «услуга» до сих пор остаются разночтения и неясности, не позволяющие дать точное определение, которое можно распространить на все виды услуг.

Такая ситуация, на наш взгляд, связана с отмеченным выше эклектическим смешением производственного и экономического подходов к определению услуги (либо с игнорированием последнего), а также с инерцией мышления. Как уже говорилось, длительное время любые работы, производимые как личные услуги (в экономическом смысле), каким бы ни был их результат (воплощались они в материальном продукте или нет), трактовались именно как услуги. При переходе этих работ из разряда личных услуг в сферу предпринимательской деятельности (это касается многообразных видов ремонта, приготовления пищи, пошива одежды и т. д.) за ними осталось традиционное наименование услуг. Между тем, с нашей точки зрения, в случае с ремонтом, приготовлением пищи и т. д. корректнее было бы говорить о продолжении процесса материального производства в сфере потребления.

Именно такое взаимопроникновение услуг и материальных продуктов делает различие сфер услуг и материального производства еще более сложным, чем различие категорий «услуга» и «материальный продукт».

### *1.3. Соотношение понятий «сфера услуг» и «сфера материального производства»*

Сферы услуг и материального производства могут рассматриваться как сектора экономики, в первом из которых сосредоточены отрасли, обеспечивающие производство услуг, а во втором – производство материальных продуктов. Однако в одних и тех же отраслях могут тесно переплетаться процессы оказания услуг и создания материальных продуктов. Например, в общественном питании сочетаются процесс приготовления пищи, в результате которого получается материальный продукт (в том числе и подлежащий длительному хранению), и оказание услуг по приему заказов, сервировке, подаче блюд и т. п. В то же время процессы производства любых материальных продуктов опосредуются оказанием услуг, например бухгалтерских. При этом бухгалтерия производственного предприятия в сферу услуг не выделяется, но если аналогичные услуги оказывают специализированная фирма или индивидуальный предприниматель-бухгалтер, то их деятельность будет отнесена к сфере услуг. Кроме того, в большинстве процессов материального производства важную роль играют услуги информатики и телекоммуникаций, которые только в том случае относят к сфере услуг, если они организационно выделены в специализированные фирмы. Разница такая же, как, например, между службой охраны предприятия и самостоятельным охранным агентством.

В силу этого традиционное деление на отрасли сферы услуг и отрасли материального производства в ряде случаев представляется довольно спорным.

## 2. Изменение относительной роли сферы услуг и материального производства в ходе экономического развития

### 2.1. Современные структурные сдвиги в экономике

Факторами, определившими значительные изменения в соотношении сфер услуг и материального производства, выступили технический прогресс, рост образования и квалификации работников, эволюция экономических отношений (глобализация, финансиализация), смена модели потребления и другие социальные сдвиги. В 1950-х гг. в развитых странах начался неуклонный рост удельного веса сферы услуг, опирающийся на предсказанное К. Марксом вытеснение человека из процесса материального производства под влиянием развития технологий, обеспечивающих рост производительности труда. Кроме того, капиталистическая глобализация позволила перенести ряд промышленных секторов из развитых стран в развивающиеся, обеспечивая более низкие издержки производства и цены на продукцию этих секторов. При импортировании данных товаров соответственно снижались издержки производства и издержки на наем рабочей силы в странах-импортерах. В результате занятость в промышленных отраслях сокращалась, а высвобождаемые работники перемещались в сферу услуг.

Исследования Владислава Иноземцева [32] показали, что теоретики постиндустриального общества, не сводя все проблемы этого общества к изменению удельного веса сферы услуг, все же усматривали в этом структурном сдвиге важнейший признак перехода на постиндустриальную стадию<sup>12</sup>. В то же время он отмечает, что сфера услуг всегда играла важную роль в странах европейской цивилизации. Даже в конце XIX в. в Великобритании домашние слуги были первой, а во Франции – второй по численности группой занятых (после работающих в сельском хозяйстве) и превосходили по численности промышленных рабочих<sup>13</sup>. В Соединенных Штатах промышленные рабочие никогда не превосходили по численности количество занятых в сфере услуг [33, p. 156].

Роль различных секторов сферы услуг в современной экономике неодинакова. Существует традиционное деление экономики на три сектора, в основу которого положена трехсекторная модель структуры общественного производства Алана Фишера и Колина Кларка. В соответствии с этой моделью первичный сектор экономики составляют добывающие отрасли и сельское хозяйство, вторичный – обрабатывающая промышленность, а третичный – услуги<sup>14</sup>. По К. Кларку, каждая страна проходит три стадии развития: аграрную (производительность в стране растет медленно), промышленную (рост производительности достигает максимума) и стадию преимущественного роста

---

<sup>12</sup> См.: *Bell, D.* The Coming of Post-Industrial Society. P. 163; *Bneynski, Zb.* Between Two Ages. N.Y., 1970. P. 9–10; *Naisb, M.-J.* Megatrends. The New Directions, Transforming Our Lives. N.Y., 1984. P. 7–9, *Judy R. W., D'Amico C.* Workforce 2000. Work and Workers in the 21st Century. Indianapolis (In.), 1997. P. 44.

<sup>13</sup> См.: *Delaunay, J.-C.* Services in Economic Thought. Three Centuries of Debate / J.-C. J. Delaunay. Gadrey. Boston-Dordrecht-London, 1992.

<sup>14</sup> См.: *Fisher, Allan, G. B.* Production, primary, secondary and tertiary // *Economic Record* 15.1. 1939. С. 24–38; *Fisher, A.* The Clash of Progress and Security. London: Macmillan, 1935; *Clark, C.* The Conditions of Economic Progress. London: Macmillan, 1940.

сферы услуг (темп роста производительности замедляется). В секторальной структуре занятости доля сельского хозяйства неуклонно снижается, доля промышленности сначала растет, но в долгосрочном периоде снижается, доля сферы услуг постоянно повышается [34, с. 176–178].

Сегодня признано, что значительные различия внутри сферы услуг не позволяют ограничиваться ее выделением в третичный сектор экономики. Широкое распространение получила пятисекторальная модель Д. Белла, в которой трехсекторальная модель дополнена двумя этапами – «четвертичным» и «пятеричным», отражающими переход от индустриального общества к постиндустриальному. В соответствии с этой моделью услуги относятся к трем секторам: «третичный» включает транспорт и коммунальное хозяйство, «четвертичный» – торговлю, страхование, операции с недвижимостью, финансовые услуги, а «пятеричный» – здравоохранение, образование, исследовательскую деятельность, государственное управление, отдых<sup>15</sup>. Впрочем, четких и однозначных критериев отнесения той или иной отрасли услуг к одному из этих секторов у Белла нет. Обычно в рамках сферы услуг ключевая роль отводится информатике и телекоммуникациям, НИОКР, образованию, здравоохранению, финансовым услугам и услугам для бизнеса, менеджменту – видам деятельности, обеспечивающим прогресс современного общества. Довольно запутанный вопрос о современных зарубежных подходах к структуризации сферы услуг и определению роли ее различных секторов освещен в обзорной статье Эйваза Гасанова<sup>16</sup>.

В последние несколько лет появились признаки стабилизации структуры экономики развитых стран: для некоторых из них уже не характерен непрерывный в течение десятилетий рост удельного веса сферы услуг. Так, в ВВП Соединенных Штатов соотношение доли услуг и материального производства стабилизировалось на протяжении целого ряда лет (табл. 1), хотя занятость в материальном производстве продолжает снижаться (рис. 1 и 2). Возможно, в этом проявилась обеспокоенность политических и деловых кругов США далеко зашедшим процессом переноса промышленных производств в развивающиеся страны, что при определенных условиях может представлять угрозу экономической безопасности страны. Кроме того, это делает экономику США менее диверсифицированной и потому более подверженной влиянию циклических спадов производства.

Таблица 1

Добавленная стоимость, % от ВВП (данные опубликованы 5 ноября 2015 г.)

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	<b>Валовой внутренний продукт</b>	<b>100,0</b>						
2	<b>Частный промышленный сектор</b>	<b>86,4</b>	<b>85,7</b>	<b>85,7</b>	<b>86,0</b>	<b>86,4</b>	<b>86,6</b>	<b>86,9</b>
3	<b>Сельское хозяйство, лесопромышленный комплекс, рыболовство, охотничьи хозяйства</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>
4	Фермерские хозяйства	0,9	0,8	0,9	1,1	0,9	1,1	1,0
5	Лесопромышленный комплекс, рыболовство и сопутствующие виды деятельности	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

<sup>15</sup> См.: Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999. С. 158.

<sup>16</sup> См.: Гасанов, Э. Структура информационной экономики и ее основные функции // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2005. №1. <http://www.vestnik.ael.ru/LinkClick.aspx?fileticket=ZkR6BNYoDL4%3d&tabid=892&mid=2625>

По пути к возрождению

Продолжение табл. 1

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>6</b>	<b>Горнодобывающая промышленность:</b>	<b>2,7</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>
7	добыча нефти и газа	1,9	1,3	1,4	1,6	1,7	1,8	1,7
8	добыча полезных ископаемых (за исключением нефти и газа)	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
9	поддержка горнодобывающей отрасли	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
<b>10</b>	<b>Коммунальные услуги</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>
<b>11</b>	<b>Строительство</b>	<b>4,4</b>	<b>4,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,5</b>	<b>3,6</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>
<b>12</b>	<b>Производство</b>	<b>12,3</b>	<b>12,0</b>	<b>12,2</b>	<b>12,3</b>	<b>12,3</b>	<b>12,2</b>	<b>12,1</b>
13	Товары длительного пользования:	6,8	6,1	6,4	6,5	6,5	6,5	6,5
14	лесоматериалы	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
15	нерудная минеральная продукция	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
16	черные и цветные металлы	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3
17	металлоизделия	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8
18	производственное оборудование	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
19	компьютерные изделия и электронные приборы	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5
20	электрооборудование, бытовая техника и комплектующие	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
21	автотранспорт, корпуса, прицепы и комплектующие	0,6	0,3	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8
22	прочее транспортное оборудование	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
23	мебель и сопутствующие товары	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
24	прочие виды производства	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
25	Товары кратковременного пользования:	5,6	5,9	5,8	5,8	5,8	5,7	5,6
26	пищевые продукты, напитки и табачные изделия	1,4	1,7	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
27	текстиль и текстильные изделия	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
28	одежда, изделия из кожи и сопутствующие товары	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
29	бумажная продукция	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
30	типографские услуги и их поддержка	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
31	продукты переработки нефти и каменного угля	1,1	0,8	0,9	1,1	1,1	1,0	1,0
32	химическая продукция	1,9	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
33	изделия из резины и пластика	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
<b>34</b>	<b>Оптовая торговля</b>	<b>6,0</b>	<b>5,7</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>
<b>35</b>	<b>Розничная торговля:</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,7</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>
36	продажа автомобилей и запчастей	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
37	продуктовые магазины	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
38	магазины со смешанным ассортиментом	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
39	прочие виды розничной торговли	3,1	3,1	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
<b>40</b>	<b>Транспортные перевозки и складская деятельность:</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>
41	воздушные перевозки	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
42	железнодорожные «	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
43	водные «	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
44	грузовые «	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
45	транзит и наземный пассажирский транспорт	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
46	трубопроводный транспорт	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
47	прочие виды перевозок и сопутствующие услуги	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
48	складирование и хранение	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3

Продолжение табл. 1

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>49</b>	<b>Информация:</b>	<b>5,0</b>	<b>4,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,7</b>	<b>4,6</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>
50	издательская деятельность, включая программное обеспечение (за исключением интернета)	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
51	киностудии и студии звукозаписи	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
52	радио- и телевидение	2,6	2,6	2,5	2,3	2,3	2,4	2,4
53	обработка данных, издательская деятельность в сети интернет и прочие информационные услуги	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5
<b>54</b>	<b>Финансовые операции, страхование, сделки с недвижимостью, аренда и лизинг</b>	<b>19,1</b>	<b>19,9</b>	<b>19,7</b>	<b>19,7</b>	<b>20,0</b>	<b>19,8</b>	<b>20,0</b>
<b>55</b>	<b>Финансовые операции и страхование:</b>	<b>6,2</b>	<b>6,7</b>	<b>6,7</b>	<b>6,7</b>	<b>7,1</b>	<b>6,9</b>	<b>7,0</b>
56	федеральные резервные банки, кредитование и сопутствующие услуги	2,8	2,8	2,7	2,8	3,0	2,9	2,8
57	ценные бумаги, контракты на поставку товара и инвестиции	0,8	1,3	1,3	1,2	1,4	1,3	1,4
58	страхование и сопутствующие услуги	2,3	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5	2,6
59	фонды, трастовые фонды и прочие механизмы финансирования	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
<b>60</b>	<b>Недвижимость, аренда и лизинг</b>	<b>12,9</b>	<b>13,2</b>	<b>13,0</b>	<b>13,0</b>	<b>12,9</b>	<b>12,9</b>	<b>13,0</b>
61	Недвижимость:	11,7	12,1	11,9	11,9	11,8	11,8	11,9
62	жилая	9,7	10,2	9,9	9,8	9,6	9,5	9,6
63	прочая	2,0	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,3
64	Аренда, лизинг и аренда нематериальных активов	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
<b>65</b>	<b>Профессиональные и деловые услуги</b>	<b>11,9</b>	<b>11,5</b>	<b>11,6</b>	<b>11,7</b>	<b>11,8</b>	<b>11,7</b>	<b>11,9</b>
66	Профессиональные, научно-исследовательские и технические услуги:	7,2	6,9	6,8	6,9	7,0	6,8	6,9
67	юридические услуги	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3
68	разработка компьютерных систем и сопутствующие услуги	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
69	прочие профессиональные, научно-исследовательские и технические услуги	4,3	4,2	4,2	4,2	4,2	4,1	4,2
<b>70</b>	<b>Управление компаниями и предприятиями</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>
<b>71</b>	<b>Администрирование и переработка отходов:</b>	<b>3,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>
72	администрирование и поддержка	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8
73	утилизация твердых отходов и рекультивация земель	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
<b>74</b>	<b>Образование, здравоохранение и социальное обеспечение</b>	<b>7,8</b>	<b>8,4</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>	<b>8,2</b>	<b>8,2</b>
<b>75</b>	<b>Образование</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
<b>76</b>	<b>Здравоохранение и социальная поддержка:</b>	<b>6,8</b>	<b>7,3</b>	<b>7,2</b>	<b>7,2</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>
77	амбулаторное лечение	3,2	3,5	3,5	3,5	3,4	3,4	3,4
78	стационарное «	2,2	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,2
79	санатории, реабилитационные центры, специальные медицинские учреждения (интернаты), дома престарелых	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
80	социальное обеспечение	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
<b>81</b>	<b>Культурные мероприятия, развлечения, досуг, гостиничный и ресторанный бизнес</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>
<b>82</b>	<b>Культурные мероприятия, развлечения и досуг:</b>	<b>1,0</b>						
83	исполнительские виды искусства, спортивные мероприятия, музеи и прочие места досуга	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
84	аттракционы, игорный бизнес и индустрия отдыха	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>85</b>	<b>Гостиничный и ресторанный бизнес:</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>
86	гостиницы	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
87	бары и рестораны	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0
<b>88</b>	<b>Прочие услуги (за исключением услуг органов государственного управления)</b>	<b>2,2</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>
<b>89</b>	<b>Правительство</b>	<b>13,6</b>	<b>14,3</b>	<b>14,3</b>	<b>14,0</b>	<b>13,6</b>	<b>13,4</b>	<b>13,1</b>
<b>90</b>	<b>Федеральное</b>	<b>4,3</b>	<b>4,6</b>	<b>4,7</b>	<b>4,6</b>	<b>4,4</b>	<b>4,3</b>	<b>4,1</b>
91	Общеправительственные учреждения:	3,9	4,2	4,3	4,3	4,1	4,0	3,9
92	военные ведомства	2,4	2,6	2,6	2,6	2,5	2,4	2,3
93	гражданские ведомства	1,5	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5
94	Государственные предприятия	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
<b>95</b>	<b>Местные органы власти:</b>	<b>9,3</b>	<b>9,7</b>	<b>9,6</b>	<b>9,4</b>	<b>9,2</b>	<b>9,1</b>	<b>9,0</b>
96	общеправительственные учреждения	8,7	9,0	8,9	8,7	8,4	8,3	8,2
97	государственные предприятия	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7
<b>98</b>	<b>Приложения</b>							
99	Частное производство	20,5	18,9	19,1	19,7	19,6	19,9	19,8
100	Частные услуги	65,9	66,7	66,6	66,4	66,8	66,8	67,1
101	Производство информационно-коммуникационных технологий	6,0	5,9	5,9	5,8	5,7	5,9	5,9

Источник: [http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID= 51&step= 1#reqid= 51&step=51&isuri=1&5114= a&5102=5](http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5114=a&5102=5)

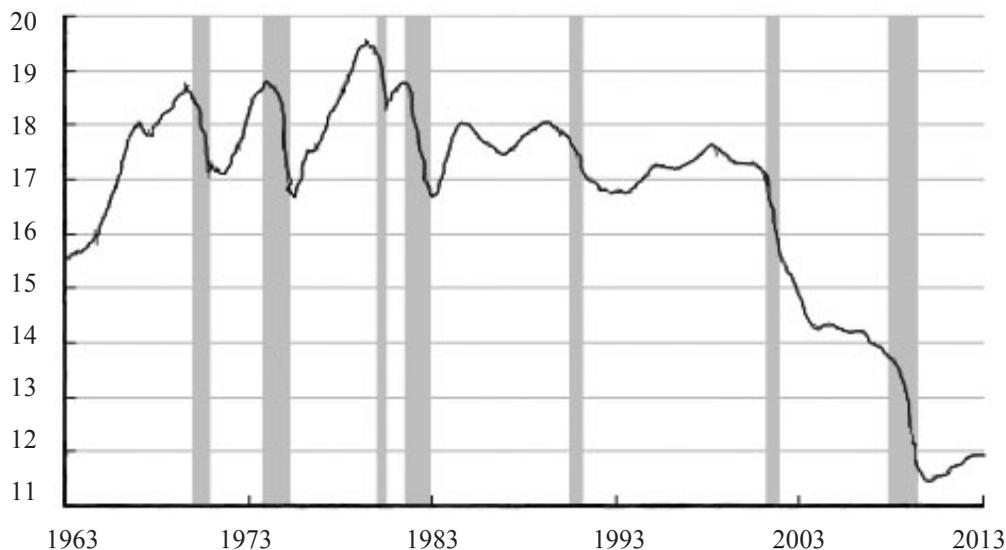


Рис. 1. Занятость (млн чел.) в промышленности США (1963–2013 гг.)  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/2013/02/15/1387262/manufacturing-vs-construction-revisited/1360785091128-png-crop-rectangle3-large/>)

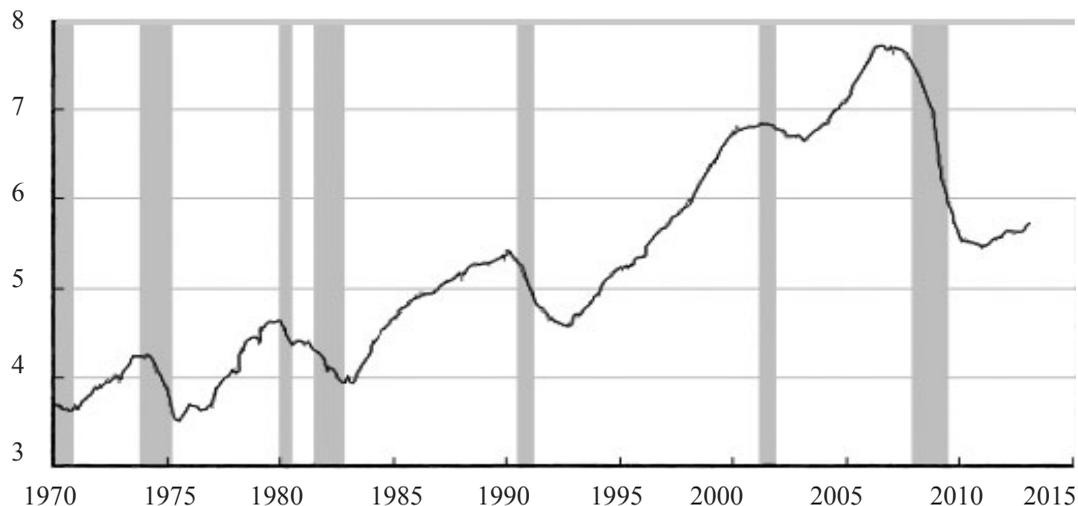


Рис. 2. Занятость (млн чел.) в строительной индустрии США (1970–2015 гг.)  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/2013/02/15/1387262/manufacturing-vs-construction-revisited/constructionfredgraph/>)

Как правило, в отраслях с наиболее высоким ростом производительности происходило наибольшее сокращение численности работников (табл. 2). Это вполне объяснимо: ведь именно повышение производительности труда в отраслях материального производства обеспечило высвобождение рабочей силы и ее перелив в сферу услуг, где подобного роста производительности, как правило, не наблюдалось.

Таблица 2

**Показатели роста производительности и роста занятости по отраслям, %**  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/2013/02/15/1387262/manufacturing-vs-construction-revisited/mckinseyprodchart2/>)

Отрасль		Доля по состоянию на 2008 г.		Вклад в рост занятости		Рост производительности <sup>1</sup>	
		Занятость	ВВП	1990–2000	2000–2008	1990–2000	2000–2008
Товары	Производство	8,8	10,0	-4,5	-66,5	36,7	19,2
	Строительство	6,5	4,3	6,9	12,4	-0,5	-11,0
	Природные ресурсы	1,9	3,3	-2,5	-0,5	1,6	0,2
	Компьютерные изделия и электронные приборы	0,9	1,4	-1,0	-11,1	Нет данных	22,5
	Недвижимость, аренда и лизинг	1,8	13,0	1,9	4,1	19,8	18,4
	Оптовая торговля	4,3	5,7	2,7	4,2	17,5	11,2
	Информация	2,1	4,5	4,2	-12,5	7,4	21,6

Отрасль		Доля по состоянию на 2008 г.		Вклад в рост занятости		Рост производительности <sup>1</sup>	
		Занятость	ВВП	1990–2000	2000–2008	1990–2000	2000–2008
Услуги	Транспортные перевозки и складская деятельность	3,4	2,9	4,2	3,3	3,8	3,9
	Розничная торговля	10,4	5,8	9,0	7,5	9,8	1,5
	Администрирование и прочие услуги	6,0	2,9	18,1	-1,7	-4,7	5,6
	Гостиничный и ресторанный бизнес	7,0	2,8	8,5	18,7	-2,8	-3,2
	Прочие услуги (за исключением услуг органов государственного управления)	5,1	2,4	5,5	7,6	-1,7	-4,8
	Культурные мероприятия, развлечения и досуг	1,5	0,9	3,5	5,4	-0,7	-0,8
	Финансовые операции и страхование	4,4	7,7	1,9	8,5	16,9	9,9
	Профессиональные, научно-исследовательские и технические услуги	6,3	7,6	11,1	22,2	7,3	9,7
	Управление компаниями	1,3	1,8	0,4	3,9	0,7	-0,6
Правительственный и общественный сектор	Правительство	14,8	12,9	9,5	27,3	-4,1	1,0
	Здравоохранение и социальное обеспечение	11,0	7,0	17,6	55,0	-8,1	-1,7
	Образование	2,2	1,0	3,4	13,2	-1,5	-3,1
	Коммунальные услуги	0,4	1,8	-0,6	-0,8	2,5	0,5

<sup>1</sup>Источник: Бюро экономического анализа США; Moody's Economy.com; Модель оценки производительности Глобального института McKinsey.

Примечание: ■ – верхний квартиль; ■ – значения 25...50; □ – нижний квартиль.

Заметим, что после кризиса 2008 г. произошла стабилизация доли обрабатывающей промышленности в ВВП не только в США, но и в Италии, Франции и Великобритании, а в Германии и КНР с 1990-х гг. можно было наблюдать повышательную тенденцию (рис. 3). Однако эта стабилизация пока отмечается лишь на очень коротком интервале времени.

В то же время в глобальном масштабе за последние 30 лет однозначного снижения роли промышленности не происходило. Даже если в большинстве развитых стран этот факт имел место, то многие развивающиеся страны (в особенности новые индустриальные) интенсивно развивали свое промышленное производство (рис. 4).

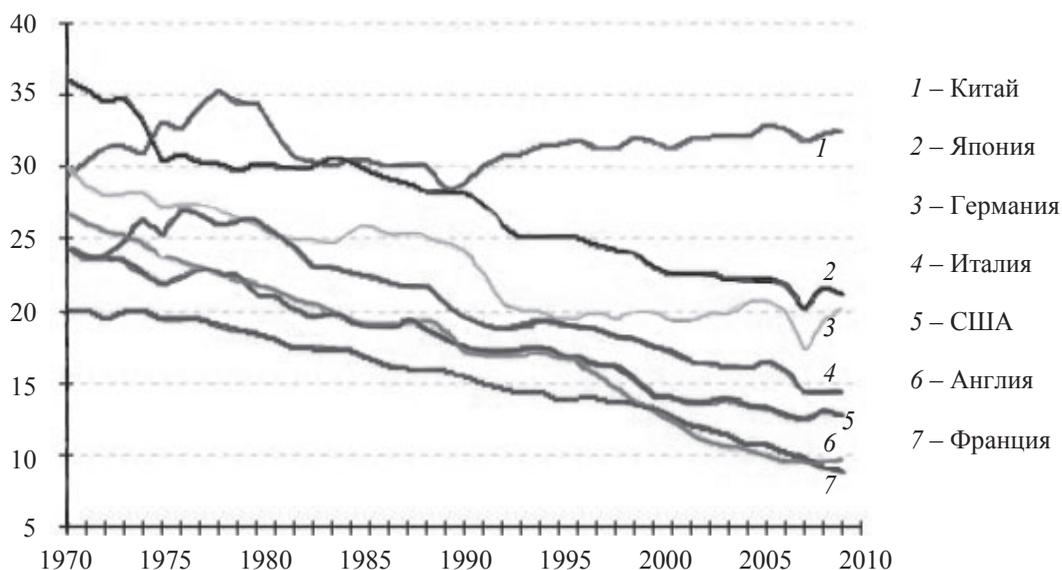


Рис. 3. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП различных стран, %  
(источник: <http://falphaville.ft.com/files/2013/04/Mfring-share-of-GDP-Minack.jpg>)

Ранг	1980	1990	2000	2010
1	США	США	США	США
2	Германия	Япония	Япония	Китай
3	Япония	Германия	Германия	Япония
4	Великобритания	Италия	Китай	Германия
5	Франция	Великобритания	Великобритания	Италия
6	Италия	Франция	Италия	Бразилия
7	Китай	Китай	Франция	Юж. Корея
8	Бразилия	Бразилия	Юж. Корея	Франция
9	Испания	Испания	Канада	Великобритания
10	Канада	Канада	Мексика	Индия
11	Мексика	Юж. Корея	Испания	Россия
12	Австралия	Мексика	Бразилия	Мексика
13	Голландия	Турция	Тайвань	Индонезия
14	Аргентина	Индия	Индия	Испания
15	Индия	Тайвань	Турция	Канада

Рис. 4. Развитие промышленности в различных странах  
(источник: <http://topforeignstocks.com/wp-content/uploads/2013/01/Top-manufacturing-countries-by-decade.gif>. Emerging markets move up the ranking)

*2.2. Современные противоречия между развитием сферы услуг  
и сферы материального производства*

При анализе структуры современной экономики обратим внимание на то, что применяемые методы оценки вклада различных отраслей в создание ВВП на основе методологии национальных счетов могут искажать реальную структуру производства. Такая оценка отражает распределение доходов между секторами, а не их вклад в производство. Особенно много неясного в оценке вклада финансовых услуг в создание ВВП. Уже стало общим местом наблюдение, что простой рост спекулятивного оборота на финансовых рынках автоматически увеличивает вклад финансового сектора в ВВП.

Рост занятости в сфере услуг говорит о том, что производительность труда в промышленности растет быстрее, чем в большинстве секторов сферы услуг, основанных на гораздо более примитивном технологическом базисе (ресторанный бизнес, гостиничное обслуживание, индустрия развлечений, торговля и пр. опираются на ручной труд или на технологии, не превосходящие промышленные). Поэтому современное общество, которое с полным правом можно назвать «обществом услуг», вряд ли может претендовать на звание постиндустриального.

Известный российский исследователь проблем постиндустриального общества В. Л. Иноземцев в 1998 г. проинтервьюировал нескольких крупнейших американских социологов и экономистов (Питера Фердинанда Дракера, Лестера Карла Туроу, Джона Кеннета Гэлбрейта, Маршалла Голдмана, Фрэнсиса Фукуяму), чтобы выяснить, как они относятся к понятию и концепциям постиндустриального общества. Все опрошенные высказали отрицательное отношение и к этому понятию, и к этим концепциям. Они считают, что живут в индустриальном обществе, хотя и изменившемся за последние десятилетия. М. Голдман, например, совершенно определенно заявил: «Я полагаю, что употребление термина «пост-» стало неким анахронизмом... Я не думаю, что мы действительно находимся в постиндустриальной эре. Причиной является то, что промышленное производство не только остается весьма значимым, но в определенной степени становится даже более важным, чем когда бы то ни было, хотя технологические основы его меняются. Не нужно забывать, что даже производство программного обеспечения, хотя оно и отличается весьма существенно от сборки оборудования или автомобилей, остается одной из отраслей промышленности»<sup>17</sup>.

Даже вполне очевидный факт интенсификации инновационных процессов, информационной и телекоммуникационной революции не может затушевать того обстоятельства, что за последние десятилетия не получила широкого распространения ни одна технология, способная уйти от индустриального в своей основе способа производства. Появившиеся неиндустриальные технологии (например, биотехнологии) пока имеют небольшой удельный вес в общих объемах производства. А технологии, представляющие собой гибрид индустриальных и информационных – производство вещей с помощью 3D-принтеров, все еще находятся в фазе экспериментального применения. Отсюда следует, что такие сектора сферы услуг, как НИОКР, информатика и телекоммуникации и т. п., на которые возлагались основные надежды по части перехода производства на принципиально новую фазу развития, действительно демонстрируют впечатляющий прогресс, но о коренном скачке на новую ступень речь не идет.

---

<sup>17</sup> См.: Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭМО. 1998. № 11.

Другая серьезная проблема во взаимоотношениях сфер услуг и материального производства – гипертрофия финансового сектора и его неоднозначное влияние на развитие реального сектора экономики. Первоначально финансовый сектор обеспечивал аккумуляцию временно свободных денежных средств и перераспределение денежного капитала в наиболее эффективные сектора экономики (правда, наряду с этой функцией в финансовом секторе всегда присутствовала и чисто спекулятивная).

До определенного момента спекулятивные операции можно было рассматривать (как это до сих пор делают учебники «экономикс») как способ выявления наиболее выгодных направлений приложения капитала. Однако, когда обозначился многократный отрыв обращения титулов собственности и титулов на будущий доход (в виде различных фондовых инструментов) от движения представляемого ими реального капитала, возникли серьезные проблемы: создание финансовых пирамид, формирующих фиктивный спрос на товары и услуги; высокая волатильность фондового рынка, дающего искаженные ориентиры для инвесторов; отвлечение инвестиций из реального сектора в финансовый. Все эти факторы в совокупности в условиях кризисного развития экономики способны формировать существенные риски, оказывающие разрушающее влияние на реальный сектор экономики.

### *2.3. Специфика российской ситуации*

Как уже отмечалось, в развитых и новых индустриальных странах опережающий рост сферы услуг связан с темпами роста производительности труда в материальном производстве (сельском хозяйстве, добывающей и обрабатывающей промышленности, строительстве). Работники, которые высвобождались из сферы материального производства, переходили в сферу услуг, при этом само материальное производство продолжало расти и развиваться.

В России и ряде других стран на постсоветском пространстве в ходе рыночных реформ 1990-х гг. сложилась иная ситуация. В них рост удельного веса сферы услуг опирался в значительной мере на абсолютное сокращение выпуска в сфере материального производства. Кроме того, неразвитость или недостаточная развитость инфраструктуры финансового рынка, рынка недвижимости, оптовой и розничной торговли, услуг менеджмента, консалтинга, аудита и т. п. предопределили перераспределение в их пользу значительной части доходов, создаваемых в экономике. В результате, например, удельный вес торговли в ВВП России длительное время сильно превышал его значение в развитых странах, а норма прибыли в торговых сетях и сейчас значительно выше, чем в развитых странах.

В результате диспропорции цен на товары и услуги уровень рентабельности в отраслях сферы услуг гораздо выше, чем в промышленности и сельском хозяйстве (за исключением естественных монополий и нефтегазового сектора добывающей промышленности). В условиях, когда часть отраслей обрабатывающей промышленности вообще нерентабельна, инвесторы предпочитают вкладываться в развитие ресторанно-гостиничного бизнеса или рынка недвижимости. Такая ситуация мешает преодолеть диспропорцию между услугами и материальным производством. Плюс ко всему длительный инвестиционный голод 1990-х гг. привел к прогрессирующему устареванию основного капитала (средний возраст оборудования вырос практически вдвое). Сейчас положение стабилизировалось, но заметных перемен к лучшему не произошло – конкурентоспособность большей части обрабатывающей промышленности падает.

Еще одна проблема – определенный отрыв финансового рынка от нужд производства, приобретение им самодовлеющего значения в ущерб кредитным операциям в интересах реального сектора экономики. Этот отрыв отчасти вызван уже упомянутым низким уровнем рентабельности и низкой конкурентоспособностью значительной части бизнеса в материальном производстве, что влечет за собой недостаток инвестиционных проектов, обладающих экономической привлекательностью. Проблема усугубляется из-за либерально-консервативной политики денежных властей, не предпринимающих особых усилий по созданию целевых институтов для направления дешевых денег на технологическую модернизацию в сферах обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

При таких глубоких структурных диспропорциях выход из тупика будет либо очень медленным и не гарантированным, либо потребует чрезвычайных мер по мобилизации хозяйственных ресурсов в целях развития.

### Список литературы

1. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – <http://udik.com.ua/books/book-1310/chapter-44991/>
2. Бём-Баверк, О. фон. Капитал и процент, 1884–1889. Гл. VII. Теории производительности. 2. Наивные теории производительности / О. фон Бём-Баверк // Избранные труды о ценности, проценте и капитале. – М.: Эксмо, 2009.
3. Жид, Ш. История экономических учений / Ж. Жид, Ш. Рист. – М.: Экономика, 1995.
4. <http://www.istoriya.org/economy/86-classic/310-say>.
5. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг: курс лекций / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – Иркутск: БГУЭП, 2004.
6. Титова, Н. Е. История экономических учений: курс лекций / Н. Е. Титова. – М.: Гуманит. издат. центр «ВЛАДОС», 1997. – 288 с. [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econom/Titova/10.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Titova/10.php)
7. <http://www.eclib.ru/istoriya-ekonomicheskix-uchenij/1316-ekonomicheskaya-teoriya-vo-francii-zh-b-sej-f>
8. Бастиа, Ф. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – <http://ek-lit.narod.ru/bast201.htm>
9. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962.
10. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 26, ч. I.
11. Перепелкин, В. А. Понятие «услуга» в экономической теории / В. А. Перепелкин // Вестник Самарского государственного университета. – 2009. – Вып. № 69. <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-usluga-v-ekonomicheskoy-teorii>
12. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. – М.: Наука, 1993. – 448 с.
13. Бернар, И. Толковый экономический словарь: в 2 т. Т. 2 / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М.: Международные отношения, 1994. – 720 с.
14. Woll, A. Wirtschaftslexikon / A. Woll [u.a.]; A. Woll (Hrsg.). – München; Wien: Oldenbourg, 1994. – 770 s.
15. Ворачек, Х. О состоянии «теории маркетинга услуг» / Х. Ворачек // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №1.

16. Лозовский, Л. Ш. Универсальный бизнес-словарь / Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратковский. – М.: ИНФРА-М, 1997.
17. Солодков, М. В. Теоретические проблемы услуг в непродуцированной сфере при социализме / М. В. Солодков, Т. Д. Полякова, Л. Н. Овсянников. – М., 1972.
18. Семенов, В. С. Сфера обслуживания и ее работники / В. С. Семенов. – М., 1966.
19. Ситдикова, Л. Б. Теоретические основы услуг по законодательству РФ / Л. Б. Ситдикова // Юридическое образование и наука. – 2008. – №1. – С. 28–32.
20. Баринев, Н. А. Услуги (социально-правовой аспект) / Н. А. Баринев. – Саратов, 2001.
21. Грушевая, Е. П. Обязательства по предоставлению услуг в хозяйственных отношениях / Е. П. Грушевая // Правоведение. – 1982. – № 1.
22. Коляго, В. С. Услуга как экономическая категория / В. С. Коляго. – М., 1983.
23. Hill, T. P. On Goods and Services / T. P. Hill // Review of Income and Wealth. – 1977. – 23 dec. – P. 315–338.
24. Kotler, P. Marketing Management: analysis, planning, implementation, and control / P. Kotler. – 8th ed. – 1994.
25. Стаханов, В. Н. Маркетинг в сфере услуг: учеб. пособие / В. Н. Стаханов, Д. В. Стаханов. – М., 2001.
26. Кротов, М. В. Обязательство по оказанию услуг в советском гражданском праве: учеб. пособие / В. М. Кротов. – Л., 1990.
27. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М., 2004.
28. Feketekey, G. International Trade in Services: An Overview and Blueprint for Negotiations. Cambridge, Mass: Ballinger Pub. Co, 1988.
29. Bateson, John E. G., Managing Services Marketing: Text and Readings / John E. G. Bateson, K. D. Hoffman. – N. Y.: Dryden Press, 1989.
30. Постникова, Е. В. Понятие услуги в праве Европейского Союза / Е. В. Постникова // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2008. – № 3. – С. 135–144.
31. Данилова, Е. В. ВТО: регулирование торговли услугами / Е. В. Данилова. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003.
32. Иноземцев, В. Л. Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1999. – 724 с.
33. Spulber, N. The American Economy. The Struggle for Supremacy in the 21 Century / N. Spulber. – Cambridge, 1997.
34. Политическая экономия. Экономическая энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – Т. 4.