

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 4/2013

Главный редактор

КАРАВАЕВА И.В. – доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, проректор Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Мильнер Б.З. – член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Мочальников В.Н. – доктор экономических наук, профессор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, начальник Управления ЦБ РФ

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 4/2013

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Вяткина Н.А., канд. экон. наук; **Грибанова О.М.**;
Дерябина М.А., канд. экон. наук; **Касьяненко Т.М.**
(ответственный секретарь журнала); **Смотрницкая И.И.**,
доктор экон. наук; **Шацкая И.В.**, канд. экон. наук
(заместитель главного редактора)

Журнал «Вестник Института экономики РАН» входит
в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий
ВАК, в которых должны быть опубликованы основные научные
результаты диссертации на соискание ученой степени доктора
и кандидата наук.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

К 80-летию академика А.И. Анчишкина	7
---	---

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Погребинская В.

Актуальные методы стратегического регулирования хозяйства России и опыт отечественного планирования	10
--	----

Рудакова И.

Национальная стратегия экономического роста: зависимость от пройденного пути и целевые ориентиры	26
---	----

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Кубишин Е., Соболева И.

Влияние глобализации на развитие социально-трудовых отношений: роль транснациональных корпораций	39
---	----

Абдулов Р.

Новый виток монополизации экономики: тенденции 1990–2000-х гг.	59
--	----

ИНСТИТУТ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Представляем разработки сектора контрактных отношений
в инновационной экономике Института экономики РАН*

Смотрицкая И.

Развитие института контрактных отношений в новой экономике России	67
--	----

Ваславская И.

Контракты как форма институционализации вертикальных и горизонтальных связей хозяйствующих субъектов	79
---	----

Черных С., Фетисов В.

Контрактные отношения в сфере исследований и разработок	87
---	----

Горденко Г.

Контрактный подход к управлению сетевыми организациями	98
--	----

ФИНАНСЫ

Андрюшин С., Кузнецова В.

Капитал центрального банка и финансы общественного сектора. . .	102
---	-----

Колпакова И., Биляк С., Зедина Ю.

Особенности инфляции и антиинфляционных мер в России: новая точка зрения в старой дискуссии	111
--	-----

Андреева Е.

Экономическая безопасность российского банка в составе международной финансовой группы (теоретическая оценка проблемы) 128

Милек О.

Дифференциация доходов населения – движущая сила модернизации или барьер устойчивого развития? 134

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Годин А.

Инновационные аспекты развития рекламного бизнеса в России ... 142

Афоница В.

Инвестиционные институты как инструмент привлечения капитала в аграрный сектор экономики 148

Башкирова О.

Концепция «умной организации» (управление инновационным развитием компании) 156

ЭКОНОМИКА ТУРИЗМА

Мочальников В., Анохина М.

Северокавказский туристско-курортный кластер как модель экономической интеграции. 165

Шарафутдинов В.

О «сочинском турпродукте» в преддверии зимней олимпиады 2014 г. 172

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Свирина Л.

Условия функционирования и эффективность использования возможностей особых технико-внедренческих зон в России 183

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Гринберг Р.

Бюджет Европы 190

Аннотации к статьям номера (на английском языке) 194

Контактная информация 198

Требования к рукописям 199

CONTENTS

To the 80 Anniversary of Academician A.I. Anchishkin	7
--	---

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Pogrebinskaya V.

Actual methods for Economy's strategic regulation and an experience of domestic planning	10
---	----

Rudakova I.

National strategy of economic growth: dependence on the passable way and target reference points	26
---	----

ECONOMIC GLOBALIZATION

Kubishin E., Soboleva I.

Globalization influence on the social and labor relations development: role of multinational corporations	39
--	----

Abdulov R.

New round of economic monopolization: tendencies of the 1990–2000th	59
--	----

THE INSTITUTE OF CONTRACTUAL RELATIONS

*We represent development of the sector of contractual relations
in innovative Economy of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences*

Smotritskaya I.

Development of the institute of contractual relations in the new Russian Economy	67
---	----

Vaslavskaya I.

Contracts as a form of institutionalization of vertical and horizontal connections among the business entities	79
---	----

Chernykh S., Fetisov V.

Contractual relations in the sphere of research and development	87
---	----

Gordenko G.

Contractual approach to the network organizations management	98
--	----

FINANCES

Andrushin S., Kuznetsova V.

The Central bank capital and the public sector finances	102
---	-----

Kolpakova I., Bilyak S., Zedina Yu.

Features of inflation and anti-inflationary measures in Russia: a new point of view in old discussions	111
---	-----

Andreeva E.

Economic safety of the Russian bank as a part of international financial group (a theoretical evaluation of the problem) 128

Milek O.

Differentiation of the population income – a driving force for moderniza-tion or a barrier for a sustainable development? 134

INNOVATIVE ECONOMY**Godin A.**

Innovative aspects of advertising development in Russia 142

Afonina V.

Investment institutes as an instrument of the capital attraction in agrarian sector of Economy 148

Bashkirova O.

A concept of «Clever organization»: management of the company's innovative development 156

TOURISM ECONOMY**Mochalnikov V., Anokhina M.**

North Caucasian tourist and resort cluster as a model of economic integration 165

Sharafutdinov V.

About «The Sochi tourist's product» in anticipation of the Winter Olympic Games of 2014 173

SCIENTIFIC LIFE**Svirina L.**

The conditions of functioning and an efficiency of use of the opportunities of special technology development zones in Russia 183

ONTO THE BOOKSHELF**Grinberg R.**

The budget of Europe 190

Abstracts (in English) 194

Contact information 198

Requirements to manuscripts 199

К 80-ЛЕТИЮ АКАДЕМИКА А.И. АНЧИШКИНА

В августе 2013 г. исполняется восемьдесят лет со дня рождения выдающегося российского ученого, талантливого экономиста-математика, академика АН СССР Александра Ивановича Анчишкина.

Родился он 11 августа 1933 г. в г. Москве в семье научного работника. Его отец, Иван Александрович Анчишкин, долгое время работал в Институте экономики АН СССР. Семья повлияла на выбор жизненного пути Александра Ивановича. Получив образование на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова, Александр Иванович поступает на работу в Научно-исследовательский экономический институт Госплана СССР. В 1959 г. он уезжает в г. Ленинград к Л.В. Канторовичу на знаменитый «шестой курс» экономического факультета ЛГУ, где талантливая молодежь осваивала экономико-математические оптимизационные методы и модели, которые были способны внести кардинальные изменения в методологию советской макроэкономики.

Это было совершенно новое, созданное Л. Канторовичем и набиравшее силу на волне «хрущевской оттепели» направление в отечественной экономической науке. Целая плеяда талантливых ученых-экономистов активно включилась в эти уникальные на то время экономические исследования. В их числе был и Александр Иванович, который всю свою жизнь посвятил развитию теории и практики народнохозяйственного прогнозирования, различным аспектам теории социалистического расширенного воспроизводства.

По возвращении из Ленинграда в Москву А.И. Анчишкин работает в НИЭИ Госплана, заведует Сектором методики народнохозяйственных прогнозов и сводных расчетов. В 1963 г. защищает кандидатскую диссертацию и в 1967 г. в соавторстве с Ю.В. Яременко пишет свой первый научный труд «Темпы и пропорции экономического развития». В 1970 г. выходит его работа «Методы факторного анализа и прогноза экономического роста», а в 1971 г. – «Научные основы экономического прогноза» (коллективная монография). В 1972 г. Александр Иванович защищает докторскую диссертацию.

В то время применение факторного анализа подвергалось острым нападкам ортодоксов плановой экономики. Это в известной степени предопределило переход А.И. Анчишкина и его коллег из НИЭИ в ЦЭМИ АН СССР, где был создан специальный отдел народнохозяйственного прогнозирования.

В 1981–1982 гг. он работает заведующим Сводным отделом перспектив экономического и социального развития Госплана СССР, а также продолжает читать лекции студентам МГУ.

В 1985 г. был образован Институт экономики и прогнозирования научно-технического прогресса, необходимость создания которого Александр Иванович так долго отстаивал, и он становится его директором.

В 1976 г. А.И. Анчишкин избирается член-корреспондентом АН СССР, а в 1984 г. академиком АН СССР. В 1980–1985 гг. А.И. Анчишкин – заместитель академика-секретаря Отделения экономики АН СССР.

Умер Александр Иванович 24 июня 1987 г., прожив короткую, но очень плодотворную жизнь.

Весь свой научный поиск А.И. Анчишкин посвятил проблемам народнохозяйственного прогнозирования на основе использования различных факторов экономического роста. Именно он писал о необходимости составления различных вариантов планов, выбора показателей экономического развития с учетом временных критериев, внутренних и внешних условий.

Много сил он посвятил проблемам макроэкономической динамики, темпам и пропорциональности экономического развития, проблемам преемственности и изменчивости. Александр Иванович отстаивал необходимость комплексного подхода к планированию экономического и социального развития, научно-технического прогресса и расширения горизонта планирования на 3–4 пятилетки. При его активном участии была разработана Комплексная программа НТП и его социально-экономических последствий на 20 лет вперед.

В монографии «Прогнозирование роста социалистической экономики» (1973), А.И. Анчишкин описал роль факторов производства в процессе производства потребительных стоимостей, дал анализ многообразных видов производственных функций. В этой работе он предложил новый, современный инструментарий научного прогнозирования, раскрыл потенциал экономико-математического моделирования народнохозяйственной динамики с учетом взаимодействия плановых начал и методов факторного анализа. Работа написана на огромном конкретном статистическом материале, отражающем процесс развития экономики СССР с 1950 по 1970 год.

Александр Иванович опубликовал более шестидесяти работ, в том числе «Экономические условия роста благосостояния советского народа» (1977), «Научно-технический прогресс и интенсификация производства» (1981), «Методы народнохозяйственного прогнозирования» (1985, работа написана в соавторстве). Его последняя монография «Наука – техника – экономика» вышла в свет в 1986 г. В ней Александр Иванович предпринял попытку привести теорию воспроизводства

Маркса в соответствие с новым уровнем научно-технического развития. Много места в книге уделено задаче перевода экономики на интенсивный путь развития.

Труды А.И. Анчишкина внесли значительный вклад как в теорию, так и в практику прогнозирования и планирования народного хозяйства, в решение методологических и практических проблем прогрессивных структурных изменений, в разработку теоретических методов измерения экстенсивного и интенсивного роста, в том числе и в развитие экономико-математической теории.

Александр Иванович был не только талантливым ученым-экономистом и социологом, лидером в области прогнозирования и планирования социально-экономического развития народного хозяйства, но и прекрасным организатором, замечательным лектором и настоящим гражданином своей страны.

*Редакционный совет
и редакционная коллегия журнала*

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В. ПОГРЕБИНСКАЯ
доктор экономических наук,
профессор МГУ им. М.В. Ломоносова

АКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВА РОССИИ И ОПЫТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Рассматривается формирование методологии стратегического планирования и опыт ее применения в отечественной практике. Предпринимается анализ причин недостаточного использования в России значительных открытий отечественной экономической мысли, используемых во всем мире, к которым автор относит: моделирование, линейное программирование, баланс народного хозяйства, метод «генетика–телеология».

Ключевые слова: *прямое и косвенное регулирование; цель и средства в планировании; план и рынок; административно-командная монополия; социально–рыночное хозяйство.*

Классификация JEL: B220, N110.

Современная социально–экономическая ситуация в России характеризуется острой потребностью в выработке общей цели развития страны, и, соответственно, в отыскании наиболее эффективных средств ее реализации. Существующие программы социально–экономического развития страны не удовлетворяют данную потребность в силу ряда причин.

Дело в том, что средства реализации основной цели, а именно – роста народного благосостояния, в широком смысле этого понятия, подменяется ориентирами на реализацию роста ВВП и развитие инновационной активности. А в качестве механизма реализации цели выбирается в основном рынок и его государственное регулирование с неясными правовыми рычагами. Подобная подмена стала результатом непрофессиональной критики существовавшего в СССР опыта социально–экономического прогнозирования и планирования и прекращения подготовки специалистов, обладающих необходимой культурой и знаниями в этой области. Яркое доказательство тому – декларирование лозунга удвоения ВВП за 10 лет, принятое

в 2003 г. Если авторы имели в виду удвоение, включающее рост цен, то можно «назначить» любой рост за счет инфляции. Более того, такими прогнозами можно дать «одобрение» любой инфляции, что похуже директивного планирования в социалистический период развития страны.

Непрофессиональная критика методов планирования и прогнозирования, сложившихся в России, привела к тому, что множество типов планов – от бизнес-плана в любой фирме – до государственных отраслевых и макроэкономических программ – не стыкуются друг с другом и противоречат основной цели развития страны. Это свидетельствует о том, что, с одной стороны, существует объективная потребность в планах-прогнозах, а с другой – не используется все лучшее, что накоплено в мировой и, прежде всего, российском опыте планирования. Справедливая критика чисто директивного планирования в СССР в 90-е гг. XX в. не была подкреплена необходимым для практики хозяйственного развития исследованием причин нереализации значительных и признанных во всем мире достижений российской экономической мысли в методологии планирования и прогнозирования. Введение рынка понималось как антипод планирования.

Между тем мировая хозяйственная практика, так же как и практика планирования периода НЭПа в СССР, свидетельствует о том, что план и рынок не только не противостоящие друг другу понятия, но, в условиях больших масштабов хозяйства и его разветвленной структуры, связаны друг с другом, как необходимые условия оптимального развития экономики. Если в период Первой мировой войны, когда и возникли первые планы в России (план мобилизации военной промышленности, Особые совещания по топливу, снабжению, продовольствию), которые не были реализованы, по мнению специалистов, по причине неразработанности методов прямого регулирования, то в период Великой Отечественной войны эти методы способствовали скорейшей мобилизации экономики и победе в войне. Но в мирное время методы директивного управления не могут быть действенными без взаимосвязи с косвенным регулированием. На наш взгляд, проблема соотношения прямого и косвенного регулирования есть отражение объективного противоречия между экономической и социальной эффективностью развития. Государство ответственно за оптимальность соотношения между этими типами эффективности.

Примеры удачного реформирования социально-рыночной экономики (Германия, Япония, Швеция, Канада и пр.) свидетельствуют о том, что только создание необходимых индикаторов влияния рынка на социальное развитие и обратное влияние государственных мер в социальной области на рыночные механизмы может обеспечить успех. Существовали ли такие попытки в России?

Генезис отечественной политики стратегического регулирования

Систематическое обсуждение методов государственного регулирования началось в России в конце XIX в., что было связано с началом индустриализации, проводимой министром финансов С.Ю. Витте. С этого времени активно высказываются не только идеи, но и принимаются конкретные шаги по государственному регулированию промышленного развития, железнодорожного строительства, банковского дела. Видные российские экономисты того времени, например, М.И. Боголепов, М.И. Туган-Барановский, И.Х. Озеров высказывались за влияние государственного регулирования на ускорение индустриального развития. Их поддерживал Д.И. Менделеев, бывший долгое годы главным научным консультантом российского правительства.

С началом Первой мировой войны проблема регулирования экономики стала особенно актуальной. В 1914–1915 гг. одновременно разрабатывается ряд программ государственного регулирования экономики, для реализации которых создаются военно-промышленные комитеты во главе с Центральным комитетом. Его председателем избирается московский капиталист и политик А.И. Гучков. В Центральный военно-промышленный комитет вошли и такие российские капиталисты, как Терещенко, Рябушинский, Крестовников. С помощью этих комитетов правительство пытается наладить хозяйственную жизнь страны, сосредоточить в руках государства материальное снабжение армии. Однако в условиях острых противоречий внутри класса частных собственников не удается организовать достаточно эффективного военного хозяйства, подчиненного центральному руководству. Но даже то, что было сделано, способствовало опыту создания механизма централизованного управления, который в последствии унаследовали советские государственные организации – Советы народного хозяйства (СНХ) и Всероссийский Совет народного хозяйства (ВСНХ).

В годы Первой мировой войны государство пыталось решить социальные проблемы, касающиеся обеспечения населения продовольствием и товарами, установлением твердых цен на хлеб и другие продукты первой необходимости. Многими известными экономистами выдвигались требования, близкие к социалистическим принципам справедливого распределения путем систематического регулирования государством производства и цен в важнейших отраслях промышленности, производящей предметы массового потребления. Временное правительство развивало эти идеи. Оно предприняло попытку создания комитетов по отдельным отраслям промышленности – прообразы советских комиссариатов. В проекте правительственной декларации по вопросам экономической политики говорилось,

что «ввиду происходящей разрухи правительство считает невозможным предоставление хозяйства страны на волю самоопределения частных интересов. Необходимо планомерное вмешательство государства в экономическую жизнь, регулирование главнейших отраслей народного хозяйства. Личная инициатива и частная собственность остаются и охраняются государством, но должны стать в подчиненное положение к общему интересу»¹. Таким образом, первый опыт планирования хозяйства складывался в условиях войны, что предопределило его мобилизационный характер.

Выдающийся российский экономист Н.Д. Кондратьев в работе «Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции», вышедшей в Москве в 1922 г., обобщая неудачи данного опыта, впервые в истории плановой мысли формулирует возможные типы регулирования рынка хлебов, имеющие общетеоретическое и практическое значение. Н.Д. Кондратьев выделяет как методы прямого регулирования, которые он называет регулированием в «тесном смысле слова», осуществляемом государством как хозяйствующим субъектом, так и косвенные методы, осуществляемые через введение твердых цен, запреты вывоза продукции, введение плановых перевозок.

Исследование дальнейшего опыта планирования в России и СССР свидетельствует о том, что в нашей стране были разработаны уникальные методы государственного регулирования, признанные пионерными во всем мире и отмеченные Нобелевской премией (В. Леонтьеву – Шахматный баланс, Л. Канторовичу – за Метод линейного программирования). Что касается применения этих методов, то в истории планирования в СССР в разные периоды времени существовали различные подходы к решению этой проблематики.

Дифференцированный анализ подобных периодов, позволяет выявить как положительные, так и отрицательные стороны государственного социально-экономического регулирования, а также выяснить историческую значимость предложенных методов планирования и причины невозможности реализовать многие выдающиеся достижения в области теории планирования на практике.

Теоретическое обоснование методов стратегического планирования в отечественной экономической науке

Приход к власти большевиков усилил прямые методы регулирования, но их осуществление через политику военного коммунизма, т.е. на основе прямого продуктообмена, показал, что отказ от денег как

¹ Исаев А.А. Настоящее и будущее русского общественного хозяйства. М.: Общество купцов и промышленников России, 2005.

регулятора хозяйственной деятельности делает невозможным вообще какое бы то ни было экономическое регулирование. Характерно, что вместе с разработкой и принятием плана ГОЭЛРО возвращается регулирование с помощью денег и появляется ГОСПЛАН (1921г).

Анализ выполнения плана ГОЭЛРО к 1924 г. показал, что он недостаточен как долгосрочный ориентир развития СССР. Необходим пересмотр этого плана и создание новой долгосрочной перспективы на 15–20 лет. Только на основе такой долгосрочной перспективы можно разрабатывать пятилетние планы, а на их основе – текущие, годовые планы. Именно такое соотношение было предложено первым председателем Госплана Г.М. Кржижановским и вошло в историю как «цепочка Кржижановского». Первая программа уточнения плана ГОЭЛРО была предложена Г.М. Кржижановским в 1925 г. В 1926 г. была сформирована комиссия Госплана СССР по составлению генерального плана развития на 1928–1940 гг. под руководством П.С. Осадчего и В.А. Базарова (1926–1928 гг.), но она была расформирована в 1928 г.

Наибольший вклад в методологию планирования, который актуален и для современного стратегического планирования, внесли первые две комиссии. Результатом работы этих комиссий стал альтернативный вариант индустриализации России, в основы которого был положен метод «генетика–телеология», предложенный В.А. Базаровым для планирования при составлении генерального плана развития СССР на 1928–1940 гг.

Практика перспективного планирования опирается, по В.А. Базарову, на принципы двоякого рода: телеологические или целевые задания и собственно методологические, то есть научные приемы, при помощи которых обосновываются целевые установки и отыскиваются пути осуществления их с наименьшей затратой времени и сил. Кроме того, в плановой практике часто пользуются «рецептами», содержание которых не входит в целевые задания плана, но логически вытекает из этих последних, при определенных объективных предпосылках. Такие «рецепты» Базаров определяет как «условные директивы», правильные при определенных предпосылках, и называет их «регулятивными идеями». Регулятивные идеи понимались В.А. Базаровым в том смысле, который придавала этому термину кантианская философия, противопоставляя «регулятивное» «конститутивному».

По И. Канту, предпосылка различения «конститутивного» и «регулятивного» заключается в том, что собственно подлинным может быть нечто обозримое, созерцаемое, охватываемое опытом отдельных субъектов или их совокупным опытом. Например, существует способность обозревать, обобщать и вследствие этого познавать количественные, каузальные и другие конкретно наблюдаемые зависимости. Поэтому соответствующие этим зависимостям категории (количество, при-

чина и др.) получают реальное «конститутивное» применение, так как они соразмерны познаваемым явлениям. Напротив, например, мир в целом, ввиду его бесконечности и неисчерпаемости не может служить предметом завершённого индивидуального, или исторического опыта. Попытки реально, опытно, «конститутивно» интерпретировать идею мира в целом непродуктивны и ведут к научным фикциям и заблуждениям, неразрешимым противоречиям. Но идея мира в целом и другие «сверхчувственные» понятия играют позитивную роль в познавательном процессе, если они выступают как идеалы, организующие и направляющие силы, «регулятивные» принципы этого процесса, выражающие его устремленность к предельной завершённости, символизируя высшие цели познания².

Исходя из данного понимания «регулятивных» принципов В.А. Базаров предложил рассмотрение телеологии и генетики не как конкурирующих между собой антагонистов, а как диалектически связанных друг с другом моментов единого органического целого. Телеологические установки перспективного планирования без генетического их обоснования – пусты, генетические исследования без целевых установок – слепы. План народного хозяйства должен быть зрячим и вместе с тем реальным, научно обоснованным. Такой вывод делает В.А. Базаров³. Генетическое обоснование перспективного плана, по его мнению, должно начинаться с исследования закономерностей развития сельского хозяйства.

Рассматривая проблему применения «генетики и телеологии» для планирования, ученый исходил из того, что именно сельское хозяйство, как наиболее «эволюционная» часть экономики, должно быть сферой применения генетического подхода. Динамика же промышленности, где государственное регулирование обладает большими, чем в сельском хозяйстве, возможностями, может определяться сочетанием телеологического и генетического подходов. При этом цели развития промышленности должны сверяться с эволюционными возможностями сельского хозяйства. Расширение возможностей долгосрочного плана по сравнению с текущим и среднесрочными планами в постановке целей ограничено эволюционными тенденциями сельского хозяйства. Направление подобных тенденций, в свою очередь, связано и с влиянием динамики развития и структуры промышленности на сельское хозяйство.

С.Г. Струмилин, наиболее ярый противник генетического подхода, возражал против первенства исследования эволюционных рядов.

² Философский энциклопедический словарь. М., 1983. С. 273–274.

³ Базаров В.А. Принципы построения перспективного плана // Плановое хозяйство. 1928. № 2. С. 39.

Он исходил из того, что первоочередность постановки целей позволит исследовать не эволюционные возможности в целом, а лишь те, которые работают на выполнение целей. Это предопределило гораздо большую эффективность исследования для практики планирования. По его мнению, долгосрочный план ценен именно тем, что значительно расширяет возможности целевых установок. Ограничители же подобных установок снимаются за счет большей эффективности социалистического регулирования в сравнении с рынком.

План понимался С.Г. Струмилиным как директива, в основе построения которой лежал метод итераций, т.е. конечная система количественных параметров плана сводилась в согласованные ряды основных показателей методом последовательных вариантных приближений. Особенностью подхода С.Г. Струмилина была уверенность в том, что большая эффективность социалистического регулирования обеспечивается за счет его централизации и большей возможности целевых установок⁴.

Против подобного подхода выступил Н.Д. Кондратьев, который исходил из понимания плана как прогноза, в основе которого лежали различные типы предвидения. Рассматривая предвидение событий различного рода (иррегулярных и регулярно повторяющихся), а также социально-экономических тенденций, Н.Д. Кондратьев приходит к выводу о нецелесообразности количественных директив на длительный период. Необходимо сосредоточиться на обосновании вероятных и желательных тенденций развития хозяйства, – считал Н.Д. Кондратьев⁵. По его мнению, последовательность разработки прогноза такова: «имеем – хотим – можем». Именно исследование тенденций социально-экономического развития создает основу для определения объективных границ экономического роста. В связи с определением подобных границ возникает проблема оптимального соотношения потребления и накопления в текущий период, в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Попытки теоретического разрешения этой проблемы были предложены экономико-математическим направлением в связи с разработкой генерального плана развития на 1928–1940 гг. Так, В.А. Базаров обратился к химическим и биологическим моделям для моделирования процесса роста. Используя формулу Т.Б. Робертсона, выражающую основной закон биологического роста, В.А. Базаров пытался статистически обосновать формулу темпов роста экономики. Общий закон восста-

⁴ Выступление С.Г. Струмилина на дискуссии «О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР». М.–Л., 1928. С. 29–37.

⁵ Кондратьев Н.Д. План и предвидение. В кн.: Проблемы экономической динамики. М., 1989.

новительного процесса графически изображался S-образной кривой, которая отражала связь ускорения экономического роста с обновлением технологий. Спустя несколько десятилетий S-образные логистические кривые стали использоваться как инструмент описания динамики нововведений. Но в 1927 г. В.А. Базарову не удалось до конца статистически доказать свою формулу⁶. Его подход резко критиковался.

Следующая попытка моделирования экономического роста принадлежит Г.А. Фельдману, который разработал свою модель также в связи с генеральным планом на 1928–1940 гг. Цель модели Фельдмана заключалась в «определении возможных размеров и темпов потребления народных масс в зависимости от структуры народного хозяйства»⁷. Структура народного хозяйства рассматривалась ученым в разрезе распределения всех капиталов, участвующих в воспроизводстве, на две группы: на капиталы, участвующие в расширении производства, и капиталы, поддерживающие потребление на данном уровне. Вывод, к которому пришел Г.А. Фельдман, заключался в том, что темпы экономического роста зависят не только от наращивания капитала, но и от эффективности его применения. Темп роста потребления отражает соотношение между темпами роста производительности труда и фондовооруженности рабочего. Иными словами, он зависит от фондоотдачи.

Таким образом, впервые предлагались расчетные ограничители нормы накопления или инвестирования. Рост накопления имеет смысл только тогда, когда его приращение не ведет к снижению фондоотдачи, перекрывающей результаты роста производительности труда. Этот революционный для того времени вывод был неудачно использован при составлении вариантов генерального плана на 1928–1940 гг. комиссией Ковалевского в основном в силу идеологических причин. Но из двух вариантов, которые предложил сам Г.А. Фельдман, перспективную реальность 1928–1940 гг. достаточно точно отразил минимальный вариант.

Модель Фельдмана, разработанная в рамках телеологического подхода к прогнозированию и планированию, может быть оценена как значительный вклад в экономическую науку. Наряду с ней в рамках того же подхода В. Новожилов предложил идею провизорного баланса для прогнозирования спроса и предложения. Генетическое направление известно такими значительными открытиями, как теория циклов Н. Кондратьева, теория равновесия и динамического оптимума В. Базарова, теория статистических коэффициентов В. Громана.

⁶ Базаров В.А. Капиталистические циклы и восстановительный процесс хозяйства СССР. М., 1927.

⁷ Фельдман Г.А. К теории темпов народного дохода //Плановое хозяйство. 1928. № 11. С. 150.

Наряду с крупными учеными генетического и телеологического направления в дискуссиях 1920-х гг. участвовали и представители чисто идеологического фронта, которых в дальнейшем ошибочно причислили к телеологам. Так, например, один из оппонентов по докладу о генеральном плане высказывался так: «Мы подчиняем силы природы социализму. Вот несколько примеров. Лермонтов с дворянскими барышнями проливал слезы над неприступной красотой Кавказа; она казалась несокрушимой силой с «равновесием тысячелетий», а пришли большевики и для такой цели, которая называется ЗАГЭС, заковали кавказскую реку в цемент и заставили ее изменить свое течение. Гоголь умилялся над равновесием Днепра, а появился Днепро-строй и вывел «чудный Днепр» из равновесия. Волга! Она будет впадать не в Каспийское, но в Черное море, ибо такова воля коллектива, ставящего Волго-Донской канал на службу нашим транспортным связям»⁸. Разумеется, эти слова, звучащие смешно и наивно, весьма далеки от научных направлений, как телеологического, так и генетического. Но они отражают обыденное понимание целеполагания в планировании, которое было достаточно распространено в 1920-е гг. среди малообразованных критиков генетики. К сожалению, не только малоизвестные оппоненты высказывали нелепые утверждения, но и люди, облеченные властью, были увлечены идеей неограниченных перемен в экономике. Так, председатель Госплана РСФСР А. Лежава в 1926 г. утверждал: «Мы сознательно будем вести наш корабль в различные диспропорции: сегодня одни, завтра другие»⁹.

Дискуссия по генетике и телеологии в той части, которая носила научный, а не примитивно идеологический характер, показала, что планирование – процесс, объективно заключающий в себе опасность преувеличения телеологического подхода¹⁰. Преодоление подобной опасности должно опираться на научные методы познания производства, «которые независимы от каждого данного общественного строя»¹¹.

⁸ Выступление Р.Е. Вайсберга на обсуждении доклада Н.А. Ковалевского по генеральному плану // *Плановое хозяйство*. 1930. № 3. С. 22.

⁹ *Лежава А.* О некоторых вопросах планирования // *Плановое хозяйство*. 1926. № 12. С. 11, 12.

¹⁰ Характерно, что В.А. Базаров обращается в работах, посвященных методологии планирования, к классической философии Канта, который с большой иронией писал: «Составлять план – часто это претенциозное умственное занятие, посредством которого принимают важный вид творческого гения, требуя того, чего сами не смогут исполнить, порицая то, что не умеют исправить, и предполагая то, что сами не знают, где найти». (*Кант И.* Соч. В 6 т. Т. 3. Ч. 1. М.: Мысль, 1965. С. 77).

¹¹ *Фельдман Г.А.* Аналитический метод построения перспективных планов // *Плановое хозяйство*. 1929. № 11. С. 95.

Необходимо отметить, что ученые-экономисты, которые вошли в историю экономической мысли как «генетики», утверждали не только объективность экономического развития, но и предлагали методологию его изучения: Н. Кондратьев разработал теорию циклов, В. Базаров – теорию равновесия и динамического оптимума, В. Гро-ман – теорию статистических коэффициентов. Предлагали свою методологию и ученые, слывшие «телеологами»: Г. Фельдман предложил первую в мире экономико-математическую модель экономического роста, В. Новожилов – провизорный баланс. Работы этих ученых еще раз доказывают, что в понимании возможностей и естественных ограничений в регулировании народного хозяйства основной водораздел между учеными проходил не по линии «генетика – телеология», а по линии «наука – идеология». Деление ученых на «генетиков» и «телеологов» – лишь прием историков, изучавших эту проблему в 1960–1980-е гг.

Практические причины нереализованности научно обоснованных проектов стратегического развития экономики

В настоящее время, когда проблемы государственного регулирования вновь чрезвычайно актуальны, важно выяснить причины нереализованности данных научно обоснованных проектов.

Обычно в ответе на этот вопрос используются следующие посылы:

- интересы диктатуры пролетариата диктовали форсированную индустриализацию;
- недостаточная образованность широких масс, в том числе большинства руководителей, формировала «сказочные» варианты ускорения в условиях власти, принадлежащей пролетариату.

Объяснение это верное, но недостаточное, в него не включен, на наш взгляд, главный фактор принятия варианта ускоренной индустриализации – сложившаяся к середине – концу 1920-х гг. «административная монополия». Идеологически ее формирование закреплялось тем, что в руководящих страной органах утвердился телеологический подход к управлению хозяйством, либо отрицающий действие экономических законов при социализме, либо понимающий их как юридические законы.

Сложившаяся «административная монополия» была логическим продолжением сращивания государства и монополии в дореволюционный период. Нэп был не только временным отступлением, но и неизбежным зигзагом в развитии этой монополии, которая практически не может быть абсолютной. Подобный зигзаг выразился в формировании частного сектора в «ублюдочном» виде. Его существование

формировалось не «рыночными правилами игры», а взаимодействием с государственным сектором на основе диктата «административной монополии». Суть «административной монополии», в отличие от естественной, заключается в том, что, возникнув в условиях «догоняющей модели развития» для преодоления структурных диспропорций, она может существовать лишь при наличии подобных диспропорций, которые она в борьбе за свое существование систематически генерирует. Именно в силу этой причины стало невозможным преодоление диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством, которое стало определяющим для политики сдерживания доходов и снижения их дифференциации и, соответственно, формирования массового рынка и роста благосостояния. Для осуществления «официальной» антимонопольной политики в России не было достаточных общественных сил. Однако ход исторических событий (через массовый голод, страдания и лишения людей в конце 1920-х – начале 1930-х гг.) привел к неизбежному неонэпу, суть которого заключалась в попытке перехода от чисто административных методов управления к экономическим.

Эта попытка часто рассматривалась в экономической литературе как естественная реакция «ослабления гаек» после допущенных в годы первой пятилетки ошибок. Нам представляется более обоснованным принять для этой политики термин «неонэп», так как в данный период (1932–1940 гг.) предпринималась попытка использования экономических методов регулирования как основной идеи нэпа. Термин «неонэп» принадлежит Л. Троцкому, который использовал его для характеристики отказа от социалистических идей в период второй пятилетки. Мы используем данный термин для подчеркивания попытки применения экономических методов регулирования хозяйства как антипода административных методов и неизбежности их сочетания.

Специфичность неонэпа заключалась в половинчатости предпринятых мер, их плохой юридической закреплённости с целью бесконечных поправок и возможности резкого поворота. Опыт первой и второй пятилеток в методологии планирования представлял собой попытку ступенчатой оптимизации между фондом потребления и фондом накопления (в современной терминологии инвестирования), когда на первом этапе максимизируется накопление (за счет развития инвестиционного комплекса отраслей), а на втором – потребление. Третья пятилетка (1938–1942 гг.) прерванная в 1941 г., была нацелена на преимущественный рост ВПК и создание мобилизационного механизма управления хозяйством. Изменение международной ситуации, приход Гитлера к власти в 1933 г. стали основанием для преимущественного инвестирования военно-промышленного комплекса. Действие объективной причины изъятия средств из сельского хозяйства и сферы потребления сопровождалось массовыми репрессиями против мни-

мых врагов социализма, для объяснения народу трудностей в потребительской сфере.

В то же время, в годы предвоенных пятилеток, сложились основные принципы мобилизационной экономики, сыгравшие решающую роль в победе СССР во Второй мировой войне. Быстрота и эффективность перевода промышленности на нужды войны в 1941–1945 гг. во многом определялась сложившимися принципами мобилизационной экономики в годы предвоенных пятилеток: жесткой централизацией управления и ценообразования; опорой на собственные ресурсы; сочетанием отраслевого и территориального управления; принципом выделения основного звена в направлении инвестиций. С начала войны эти принципы осуществлялись в условиях суженного воспроизводства. В то же время ресурсы перераспределялись в военно-промышленный комплекс, который стал основным звеном развития промышленности.

Централизация ценообразования, отсутствие принципа максимизации прибыли, позволили, в отличие от всех воюющих государств, снизить цены на военную продукцию за счет снижения себестоимости и роста производительности труда в военно-промышленном комплексе. Перебазирование промышленности на Восток в кратчайшие сроки осуществлялось на основе максимального использования ресурсов. Особо следует отметить поистине героический труд работников тыла, их способность к самоограничению, подлинный патриотизм на деле, без которых победа была бы невозможна. В связи с потерей ряда крупных индустриальных районов в годы войны задачи обеспечения армии вооружением, боеприпасами, снаряжением, предметами потребления решались Уралом, районами Поволжья, Сибири, Казахстана, республиками Средней Азии и Закавказья. Централизованно проводилось перераспределение инвестиций в эти районы.

Одна из самых сложных проблем послевоенного развития – эволюция административно-командной системы. Реформы Хрущева и Косыгина, безусловно, изменили макроэкономическую и социальную структуру СССР они способствовали проникновению в систему управления хозяйственных методов регулирования. Данные методы опирались на идеи баланса народного хозяйства и линейное программирование. В недрах Госплана был составлен пятилетний план, построенный по принципу сочетания нормативного подхода с балансом народного хозяйства. Он вошел в историю как «план Засядько» (по фамилии председателя Госплана СССР в то время). Суть данного плана заключалась в том, что по заданным нормативам потребления продуктов и товаров рассчитывались по цепочке народнохозяйственного баланса необходимые для их производства средства производства. Баланс народного хозяйства позволял вычислить по цепочке отраслей необходимое про-

изводство средств производства для удовлетворения нормативных потребностей населения «от металла до чулок». Данный план был раскритикован и не реализован по причине того, что, как говорили его критики, «дефицит чулок может привести к дефициту металла».

Метод линейного программирования позволял выбрать из множества вариантов инвестирования народного хозяйства наиболее эффективный по любому количеству факторов и их сочетания. Однако применение метода народнохозяйственного баланса, так же как и линейного программирования, на уровне макроэкономического планирования ограничивалось, по мнению многих ученых, идеологическими принципами. Суть принципов в данном контексте заключалась в неприемлемости частной собственности, что делает невозможным последовательное стимулирование хозяйственной деятельности всех агентов производства.

Реформы 1990-х гг. и нулевых годов нового века, опирающиеся на приватизацию государственной собственности, при всех отрицательных и положительных результатах, пока не могут быть оценены как определяющие для роста народного благосостояния. Возможно, для решения проблемы необходимы другие методы, выходящие за рамки современных идеологий экономического развития. На наш взгляд, подобные методы должны конструироваться исходя из идеи соотношения между стабильностью в развитии экономики и динамичностью. При этом динамичность должна определяться не столько количественными показателями, сколько качественными характеристиками, связанными с изменением народнохозяйственной структуры, соответствующими долгосрочным потребностям России. Такие потребности предопределяются как исторически сложившимися традициями, так и их развитием, в связи с тем что Россия – часть мирового хозяйства.

Теория и практика российского планирования как часть мировой экономической науки

Теория и опыт российского планирования стали частью мировой экономической науки и используются в практике хозяйственного регулирования различных стран.

Великая депрессия породила необходимость создания теории государственного регулирования, применение которой не зависит от идеологических установок государства и опирается на смешанный тип экономики¹². Главным методологом государственного регулирования ста-

¹² Сам термин «смешанная экономика» не имеет однозначного толкования. Его первоначальная и наиболее распространенная трактовка делает упор на сочетании различных секторов экономики (частного и государственного), на разнообразии форм собствен-

новиться Дж. М. Кейнс. В работе «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей в 1936 г., он впервые последовательно подвергает критике идеи Адама Смита и доказывает необходимость государственного вмешательства в экономику. На первый план Кейнс выдвигает проблему сочетания рынка, рыночного механизма и государственного регулирования. После Второй мировой войны теория государственного регулирования находит продолжение в концепции социального рыночного хозяйства¹³. Данная концепция исходит из того, что частное хозяйство в его чистом виде – без государственного вмешательства – неизбежно чревато неэффективным функционированием экономики, как и централизованное планирование. Основная идея социального рыночного хозяйства заключается во взаимоувязке рыночной свободы с поддержанием социального благополучия. Экономическое регулирование и координация деятельности должны происходить в социально- рыночном хозяйстве первую очередь через рынки. Однако государство обязано вмешиваться с теми или иными корректирующими мерами, как только возникает опасность социально нежелательных результатов. Рыночное хозяйство выступает как несущая опора всего экономического порядка, но оно не предоставлено само себе, а сознательно регулируется государством. Модель социально – рыночного

ности. Вторая позиция, получившая импульс от кейнсианства, выдвигает на первый план проблему сочетания рынка, рыночного механизма и государственного регулирования. Третья позиция, инициированная разнообразными социал-реформистскими течениями, основывается на сочетании капитала частного предпринимательства и социальности, общественных социальных гарантий. Наконец, еще одна позиция, вытекающая из цивилизационного подхода, нацеливает на проблему соотношения экономических и неэкономических начал в структуре современного общества.

- ¹³ Идея социального рыночного хозяйства питается в основном из трех источников: неолиберализма, христианского социального учения и демократического социализма. Неолибералы считают, что государство должно вмешиваться в хозяйственный процесс, но лишь для того, чтобы обеспечить предпосылки для конкуренции. Из христианского социального учения привнесены два принципа: принцип личности, который ставит человека в центр внимания и делает его мерилom всей общественной и экономической деятельности; принцип субститарности, который предполагает возможно большую децентрализацию процесса принятия экономических решений по правилу: то, чего может достичь менее крупная общественная единица, не должно изыматься у нее вышестоящей инстанцией. Наконец, демократический социализм, приверженцами которого выступают профсоюзы и социалистические партии, настаивает на том, чтобы принятие экономических решений подчинялось определенному общественному контролю. В частности, речь идет об обеспечении государством минимума дохода, гарантирующего физическое существование работника. Сверх того государство должно принимать меры для выравнивания динамики доходов, чтобы предотвратить чрезмерный разрыв между высокими и низкими доходами. Система социального обеспечения сегодня включает в себя экономические гарантии каждому гражданину со стороны государства, как-то: пенсии, выплаты в связи с болезнью, безработицей, несчастным случаем.

хозяйства связывает свободу на рынках с социальным компромиссом. Основная проблема данной модели заключается в возможной взаимной блокировке рыночной экономики и централизованного управления. Как показал опыт применения данной модели в Германии, Швеции и Японии, разрешение данной проблемы, осуществляется на основе развития общества гражданской солидарности, со всеми присутствующими ему институтами, и является постоянной задачей государства.

Отсутствие подобных институтов в России привело к тому, что в результате реформ конца XX – начала XXI в. рыночные отношения развивались стихийно и блокировали государственное регулирование. В связи с этим среди ученых-экономистов стало распространяться мнение о необходимости усиления роли государства в управлении хозяйством. При этом не обсуждается исторически сложившийся в России тип государственного управления. Однако традиции управления в России характеризуются тем, что в функциях государства в мирное время абсолютно преобладает функция крупного частного собственника над функцией защитника общественных интересов. Государство выступает как абсолютный монополист, не ограниченный антимонопольным законодательством и хозяйственным правом. В связи с этим возникает вопрос о влиянии усиления роли государства на экономическую эффективность, которая в долгосрочной перспективе лежит в основе социальной эффективности.

Российский и зарубежный опыт свидетельствуют о том, что формирование социально-рыночного регулирования – это процесс, опирающийся на развитие институтов общественного контроля. Одна из основных задач – контроль со стороны государства над обеспечением государством минимума дохода, гарантирующего физическое существование работника. Кроме того, государство должно принимать меры для выравнивания динамики доходов, чтобы предотвратить чрезмерный разрыв между высокими и низкими доходами. Без этих мер общество расколото и не может быть солидарным. В настоящее время в России вызревание институтов общественного контроля только начинается. В этих условиях важно, чтобы профсоюзы и политические партии не срачивались с государством, а проводили самостоятельную политику, направленную на создание общества солидарности. Особую роль в период перехода к социально-рыночному регулированию должны сыграть наука и образование. Экономическое образование должно быть нацелено на формирование экономической культуры, без которой невозможно понимание долгосрочных целей государственного регулирования, учитывающего отечественный и зарубежный опыт, а также реалии современного развития России.

Идеал экономиста был очень удачно сформулирован Джоном Мейнардом Кейнсом и сегодня звучит так актуально, что им хотелось

бы закончить статью: «Великий экономист должен обладать редким сочетанием талантов... Он должен быть – в известной мере – математиком, историком, государственным деятелем и философом. Он должен мыслить символами и хорошо владеть словом. Он должен понимать частное в контексте общего и уметь одной мыслью с легкостью касаться абстрактного и конкретного. Он должен изучать настоящее в свете прошлого – ради будущего. Ничто в человеческой природе и институтах общества не должно ускользать от его внимания. Он должен быть одновременно целеустремленным и обращенным к небу, как истинный художник, но при этом твердо стоять на ногах и быть практичным, как политический деятель»¹⁴.

¹⁴ Скидельски Р. Джон Мейнард Кейнс. 1883–1946. Экономист, философ, государственный деятель. В 2-х книгах. John Maynard Keynes. 1883–1946. Economist, Philosopher, Statesman. Macmillan, 2003 / Пер. с англ. Демида Васильева. М.: Московская школа политических исследований, 2005. Т. 2. С.84–85.

И. РУДАКОВА
доктор экономических наук,
профессор МГУ им. М.В. Ломоносова

НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРОЙДЕННОГО ПУТИ И ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Исследуется связь национальной стратегии – ее целей, компонентов, результатов – с траекторией устойчивого экономического роста. Автор ставит вопросы о качестве экономического роста российской экономики, о силах, удерживающих страну на относительно низком уровне экономического развития, о компонентах и условиях долговременной национальной стратегии роста, рассчитанной на вхождение страны в группу развитых стран.

Ключевые слова: *национальная стратегия экономического роста, траектория устойчивого роста, качество целевых ориентиров, компоненты стратегии перехода на «более высокую» траекторию.*

Классификация JEL: D600, E120, O300, O470.

История имеет значение. ...Выбор, который мы делаем сегодня или завтра, сформирован прошлым.

Дуглас Норт

Экономический рост – многогранная проблема, затрагивающая все стороны жизни общества. Его темп, направление, характер влияют на решение многих национальных и глобальных вопросов. Понимание населением целей экономического роста создает общественное согласие, концентрирует усилия общества в нужном направлении, обеспечивает эффективность общественных преобразований. Все это реализуется в *национальной стратегии экономического роста*. Четко осознанный вектор национальной стратегии определяет на многие годы вперед путь, по которому идет страна, благосостояние ее граждан, положение в глобальном мире.

Создатели первых кейнсианских, а затем и неоклассических моделей экономического роста определили зависимость экономического роста от базовых показателей, темпы изменения которых создают общую

динамику (национальный доход, национальная норма накопления, рост населения, капиталовооруженность, производительность труда, технический прогресс). Исследования последних десятилетий XX в. показали роль человеческого и социального капиталов, а также факторов неэкономического порядка, влияющих на экономический рост.

Национальная стратегия во многом зависит от исторического развития страны, от того, на какой стадии экономического роста она находится на каждом данном этапе, с какой стартовой точки начинается отсчет нового этапа¹. В конечном счете именно это определяет отбор приоритетных факторов национальной стратегии роста, адекватность заложенных в национальную стратегию задач состоянию экономики и имеющемуся потенциалу, последовательность действий всех участников экономических процессов.

В зависимости от того, какая задача стоит перед экономикой (*достижение* состояния устойчивого роста, *возврат* на траекторию долговременного роста после каких-то отклонений, *поддержание* устойчивого роста или *переход* на новую «более высокую» траекторию) решаются конкретные вопросы – о норме накопления, техническом прогрессе, о темпах роста национальных инвестиций и т.д.

Постановка вопросов для России

Для постановки вопросов о стратегии экономического роста применительно к России воспользуемся результатами весьма интересной работы по исторической реконструкции валового внутреннего продукта (ВВП) ряда стран, в том числе России. На основе многолетних работ Ангуса Мэдисона, Пола Грегори, Андрея Маркевича и Марка Харрисона был получен сплошной статистический ряд – индекс промышленного производства в нашей стране (в Российской империи, в СССР и РФ) с 1860 г. по 2010 г.; 1913 г. = 100)². Этот ряд дает возмож-

¹ О значении истории для принимаемых сегодня решений и зависимости общественного развития от предшествующего этапа (path dependence) см.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. С. 12.

² Начало работе по созданию базы данных по населению, общему и душевому ВВП крупных стран и регионов было положено англичанином Ангусом Мэдисоном. Для России, с некоторыми пропусками, был получен ряд с 1886 г. по 2008 г. Пол Грегори реконструировал ВВП России для периода 1885–1913 гг. Реконструкция ВВП России на последнем (не реконструированном) историческом участке была завершена работами Андрея Маркевича и Макруса Харрисона. Они заполнили остававшийся пробел – период 1913–1928 гг. За эту работу Маркевич и Харрисон получили национальную премию Великобритании по прикладной экономике за 2012 г. // *Markevich A., Harrison M. Great War, Civil War, and Recovery: Russia's National Income, 1913–1928* // Draft: January 26, 2011.

ность проследить траекторию экономического роста в России за достаточно длительный период.

В целом *траектория* (или *магистраль*) представляет собой путь движения экономики, характеризующийся определенным уровнем ключевых показателей и темпом их изменения. «Высоту» траектории (и соответствующее ей общее развитие экономики страны) определяет уровень накопления национального капитала, дохода и потребления на душу населения, уровни капиталовооруженности и производительности работников, а также темпы их устойчивого долговременного роста.

Условно можно говорить о трех видах экономического роста с точки зрения положения страны и ее движения относительно траектории:

- движение экономики по своей траектории;
- движение вдоль достигнутой траектории;
- переход на «более высокую» траекторию по отношению к той, на которой экономика находится в данный момент.

Напрашиваются следующие выводы..

Вывод первый. Если брать долгосрочный период в 130 лет (1880–2010 гг.) и исключить резкие колебания, связанные с революциями и войнами, а также потрясения периода перестройки, то можно сделать вывод, что имеются существенные признаки нахождения России на траектории долговременного роста. Средний многолетний темп роста ВВП на душу населения составил в этот период 1,8–1,9% в год; норма накопления сохранялась примерно на одном уровне (10–13% ВВП)³. Мы видим, что сильнейшие встряски драматических 130-ти лет не «столкнули» экономику России с магистрали. Несмотря на потрясения, Россия совершила гигантский скачок вперед по объему ВВП, по промышленному развитию, научно-техническому прогрессу.

Этот вывод вызывает вопрос о тех силах, которые удерживали экономику на траектории устойчивого роста. Чем и как был создан потенциал, благодаря которому нашей стране удалось поступательно двигаться вдоль данной траектории?

Вывод второй. Почти полтора столетия Россия в своем развитии совершала поступательное движение. Но она совершала его вместе со всем миром – и в результате сохранила свои относительные позиции, свое отставание от лидеров мировой экономики.

Это позволяет поставить следующий вопрос: почему за столь длительный период времени, при наличии значительных природных и человеческих ресурсов, накопленном запасе научных достижений и опыта ведения хозяйства, при общем росте общественного богат-

³ По данным, приведенным А. Маркевичем в интервью журналу «Эксперт». (2012. № 14. С. 57).

ства и техническом перевооружении, не был обеспечен экономический рост, который смог бы вывести экономику России на качественно более высокий уровень?

Ответы на эти вопросы имеют отношение не только к истории нашей страны, но напрямую связаны с проблемами сегодняшнего дня. Важно знать, какие силы влияют и, скорее всего, будут влиять в будущем на экономический рост в нашей стране. Следовательно, и при формировании национальной стратегии экономического роста, видимо, эти силы необходимо учитывать.

Почему Россия осталась на прежней траектории?

Краткий ответ на этот вопрос состоит в том, что базовые условия экономического роста, несмотря на сильнейшие встряски и отклонения, все же выполнялись (в среднем) в течение длительного периода времени. После катастрофических потерь населения, национального дохода, темпов роста первых десятилетий XX в. страна вернулась на траекторию устойчивого роста примерно к концу 1920-х гг.⁴

В последующий период в стране отмечалась повышенная норма накопления капитала. Она позволяла компенсировать снижение темпов роста в результате потерь, о которых шла речь выше. Быстрый рост промышленности явился главной составляющей увеличения национального дохода.

Ключевым фактором экономического роста явился рост населения, а следовательно, рабочей силы. Население после больших потерь, связанных с революцией, двумя войнами и голодом, росло (начиная с 1923 г. вплоть до второй мировой войны) примерно на 2,5 млн человек в год, что составляло 1,6% годового прироста⁵. Приток рабочей силы из деревни давал необходимые ресурсы для промышленности и роста больших городов. Была введена всеобщая трудовая повинность, также расширявшая базу трудовых ресурсов.

Активно расширялся государственный сектор, средства для которого давала тотальная национализация. Крупные стройки, задействовавшие массы рабочей силы («стройки коммунизма»), создавали зна-

⁴ Проблема остаться на траектории при всех перипетиях истории не такая простая. Так, в Аргентине средний душевой доход в 1900 г. был лишь ненамного ниже, чем у мировых лидеров, страна имела все шансы превратиться в одну из главных индустриальных стран. Однако незначительные темпы и качество экономического роста обусловили существенное снижение ее относительного положения в мире: по данным МВФ в 2011 г. страна занимала 52 место в мире по ВВП на душу населения (в долларах США по ППС).

⁵ Markevich A., Harrison M. Great War, Civil War, and Recovery: Russia's National Income, 1913–1928. //Draft: January 26, 2011. P. 3–4.

чительную часть внутреннего национального продукта. К 1928 г. ВВП страны по абсолютному значению превысил уровень 1913 г. почти на 10%, хотя подушевой уровень был на 3% ниже⁶. Интенсивная индустриализация последующих лет, темпы и направление которой в значительной мере подстегивались военной угрозой, позволила нашей стране вернуться на потенциальную траекторию и обеспечить относительно устойчивый рост вплоть до начала второй мировой войны.

Почему Россия сохранила отставание?

При ответе на данный вопрос следует отметить, что потери национального продукта и демографические катастрофы, сопровождавшие две мировые и гражданскую войны, страшный голод начала 1920-х гг. снижали средние темпы роста на протяжении всего XX в.

Ряд обстоятельств, способствовавших быстрому поступательному движению страны, одновременно создавал и препятствия для долговременного роста темпом, необходимым для перехода на более высокий уровень. *Хотя количественные изменения за годы плановой экономики были значительными, однако они не привели к изменениям качественного порядка.* Грандиозные цели, поставленные правящей партией перед страной, опирались не на реальные возможности экономики, а на идеологические соображения. Нужно было доказать преимущества социалистической плановой экономики перед капиталистической рыночной. Задача ускоренного роста могла быть решена только чрезмерной нагрузкой на материальный и человеческий потенциалы в течение короткого периода времени. Создавалось несоответствие целей возможностям использования национального потенциала, что закладывало условия будущего замедления роста.

Примером неадекватности целей и ограниченных возможностей страны может служить экономическая история СССР 1920–1930-х гг. Задачи значительного повышения темпов роста (с объявленной пропагандистской целью «догнать и перегнать Америку») требовали соответствующей базы национального накопления. Ускоренное накопление капитала в промышленности и высокие темпы роста достигались, главным образом, за счет сужения потребления населения, сведения его до уровня нищеты. Низкий уровень потребления создавал препятствие для повышения благосостояния населения и, следовательно, для долгосрочного роста по одному из важнейших критериев.

Источники рабочей силы для промышленности в годы интенсивного роста 1930-х гг. пополнялись за счет разорения сельского хозяйства. Базовая отрасль экономики страны – сельское хозяйство – была

⁶ Там же. С. 6.

сведена до второстепенной. Долговременный результат этого процесса выразился в том, что в наше время стал актуальным вопрос о продовольственной безопасности России.

Важнейший показатель экономической динамики – темпы роста производительности труда – также формировался на малоэффективной основе. Для повышения производительности труда людей, получавших нищенскую зарплату, лишенных собственности, возможности участвовать в принятии экономических решений, требовались искусственные «подстегивающие» меры с идеологической окраской. Социалистическое соревнование типа стахановского движения, призванное мотивировать работников к повышению производительности труда, организовывалось сверху. Административные (и часто уголовные) наказания за невыполнение производственного плана создавали мотивацию страха. Ложная информация, приписки были условием выживаемости (зачастую физической) хозяйственных руководителей. Все это создавало «показуху» и, как бы мы сейчас сказали, оппортунизм по отношению «к планам партии – планам народа», что обеспечивало их выполнение только на бумаге, и в конечном счете не позволяло перейти к более эффективному типу экономики, тормозило экономический рост.

Серьезные ограничения экономического роста закладывал государственный характер экономики. Государственные расходы вообще, и расходы на инвестиции, в особенности, вызывают эффект вытеснения предпринимательской деятельности. В ряде случаев данный эффект настолько значителен, что даже спорадическое стимулирование национальных инвестиций (например, «точечная» поддержка инновационного бизнеса) не дает нужного результата. Если предприниматель лишен мотивационной энергии расширять свой бизнес, не уверен в будущем своих вложений (из-за опасности национализации, рейдерства и т.п.), то государственная поддержка не может восполнить «выпадающий» источник капитала, чтобы покрыть потребность экономики в инвестициях. Все эти моменты являются составляющими неблагоприятного инвестиционного климата.

Свидетельством того, какие возможности для экономического роста теряет экономика страны является сам факт утечки капитала. В течение только 2011 г. отток капитала из России превысил 80 млрд долл.⁷ О бегстве капиталов свидетельствует и то, что среди крупнейших российских компаний 50% зарегистрировано в оффшорах⁸. В этом случае частный российский капитал становится источником финансового капитала и доходов для других стран.

⁷ Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 6.

⁸ Гурова Т., Фадеев В. Домой! // Эксперт. № 2. 2013. С. 15.

Увеличение доли государственных инвестиций в общей величине национального капитала не оказывает значительного положительного влияния на ускорение экономического роста, даже на траектории устойчивого роста. Если же стоит задача перехода на «более высокую» магистраль, то отрицательные эффекты чрезмерного расширения государственной собственности могут стать существенным тормозящим фактором.

«Закрепление» России на сравнительно «невысокой» траектории развития объясняется также слабым использованием фактора, роль которого стала ключевой в условиях формирования информационной экономики – человеческого капитала в его наиболее развитой форме, соответствующей требованиям новейшего времени. Хотя накопление человеческого капитала в СССР, а затем и в России, было значительным благодаря высокому уровню образования и системе здравоохранения, однако его применение не было эффективным: все годы функционирования в плановом режиме страна отставала по показателю среднего уровня производительности труда и продолжительности жизни.

Можно сделать промежуточный вывод: факторы (события, явления) одного и того же порядка объясняют и поступательные возможности экономики, и закрепление относительного положения страны в мире. Уровень и темп роста капиталовооруженности, производительности, потребления на душу населения, инвестиций в новые технологии – необходимые условия роста при *любом* положении страны. Их последовательность, доминирующее значение какого-либо фактора, преимущественное распределение во временном пространстве, скорость изменений – дело конкретного периода и конкретного положения страны по отношению к траектории. Но в любом случае эти базовые переменные должны расти просто для того, чтобы страна удержалась на траектории. Эти переменные являются компонентами стратегии, призванной обеспечить устойчивый рост экономики.

Однако для перехода на «более высокую» траекторию данных условий недостаточно. Традиционные способы достижения целей экономического роста ускорением его темпов, неоднократно доказывавшие свою эффективность при движении вдоль тренда, могут оказаться недостаточными для ее перехода на более высокий уровень развития. Для этого требуется смена целевых ориентиров экономики.

Компоненты стратегии перехода на «более высокую» траекторию

Круг стратегических ориентиров более сложен и специфичен, если перед страной стоит задача войти в группу стран с высоким для данного периода времени уровнем развития экономической и социаль-

ной структуры. Это ставит проблему кардинальной смены прежних стратегий роста.

При обязательном выполнении необходимых и достаточных условий, обеспечивающих удержание на уже достигнутой траектории, стратегия перехода на новый уровень экономического роста должна содержать другие целевые ориентиры и намечать конкретные действия. Если попытаться одной фразой определить самое важное для решения такой задачи, то «стратегия перехода» будет сводиться к обеспечению *нового более высокого качества экономического роста, всех его составляющих и результатов.*

Новое качество экономического роста включает ряд характеристик, устанавливающих одновременно требования и к компонентам стратегии, и к условиям ее формирования, а также к способам реализации. Рассмотрим наиболее важные из них, во многом определяющие другие детали стратегических ориентиров роста нового качества⁹.

Качество институтов. Одной из важнейших целей при формировании стратегии перехода на «более высокую» траекторию является совершенствование институтов, роль которых в определении характера, направления, темпов экономического роста на этапе перехода на «более высокую» траекторию развития становится ключевой. Для российской экономики сегодня основной фундаментальной причиной плохого качества экономического роста, сопровождающегося отмеченными выше отрицательными эффектами, являются факторы институционального порядка¹⁰.

Роль институтов неоднозначна, как неоднозначны сами институты. Они могут производить и положительный эффект («хорошие» институты), и отрицательный эффект («плохие» институты).

Отрицательные эффекты «плохих» институтов, их тормозящее влияние на экономический рост связаны с двумя группами причин. Во-первых, формальные институты могут быть плохо развиты – недостаточно разработаны, не проверены на практике законодательно установленные правила игры, недостаточно отработаны механизмы реализации правил (методы проверки исполнения законов) и проч. Скользящее предпринимательскую инициативу чрезмерное огосу-

⁹ Факторов, включаемых в стратегию перехода, на самом деле много больше рассматриваемых здесь. Но мы останавливаемся лишь на наиболее важных, определяющих всю «конфигурацию» национальной стратегии, придающих ей новое качество по сравнению со стратегией на других этапах роста.

¹⁰ О зависимости развития от предшествующего этапа (path dependence) в связи с институциональной структурой. См.: Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х гг. /Избранные труды Института национального проекта «Общественный договор», 2002–2009. Составители: А.А. Аузан, А.В. Золотов, А.А. Ставинская, В.Л. Тамбовцев. М., 2010. Разд. 1.3.

дарствление, не реализующая правосудие судебная система, принятые под влиянием конъюнктурных сиюминутных соображений законы, не гарантирующие закрепление позитивных результатов, – все это тому примеры.

Во-вторых, «хорошие» институты могут не соответствовать состоянию общества, в котором они применяются, и тогда они превращаются в «плохие». Неформальные правила могут быть таковы, что не поддерживают даже, казалось бы, необходимые формальные институты. Так, отсутствие привычек к выполнению формальных правил, например, низкий уровень законопослушности и отсутствие прочих атрибутов социальной дисциплины, неуважение к частной собственности затрудняют трансакции и превращают их в неэффективные¹¹.

Сочетание плохих формальных и неформальных правил образует серьезный ступор не только экономическому росту, но и социальному прогрессу в целом. Среди таких «композиций» первое место занимает коррупция. Законы, содержащие лазейки для коррупционных действий, в сочетании с неформальными привычками ускорять решения проблем коррупционным путем создают трудно искореняемые препятствия для нормальных экономических отношений. Преодоление подобных сложностей становится предварительным необходимым условием формирования любой значимой долговременной стратегии.

Неудовлетворительная институциональная основа порождает соответствующие черты экономического роста. Прежде всего экономический рост становится чрезвычайно *дорогостоящим*. Затраты ресурсов на экономический рост малоэффективны, отдача факторов производства низка и может падать даже при росте капиталовооруженности. Для экономики это создает угрозу схода с траектории устойчивого роста подобно ситуации начала 1990-х гг. в России, когда старая институциональная основа перестала работать, а новая еще не была создана.

Неудовлетворительная институциональная основа объясняет *низкие темпы* реальных преобразований. Если экономическая среда обладает к тому же сопротивляемостью к прогрессивным изменениям и инновациям, то тогда потери измеряются еще и в потерях времени – система приобретает инерционность.

«Эффективным» тормозящим моментом, объясняющим инерционность системы, является склонность к использованию устаревших институтов, которые казались уже давно преодоленными. Так, присущая современному обществу социальная инициатива в нашей

¹¹ Детальный анализ причин различной эффективности институтов см.: Тамбовцев В.Л. Экономическая теория институциональных изменений. М.: ТЕИС, 2005.

стране сдерживается привычкой людей жить в социально-экономической среде, где их действия определялись вышестоящими органами, глушившими инициативу и изобретательность (кроме, может быть, криминальной), где господствовала привычка к социальному иждивенчеству, страх перед наказуемостью за проявленную несогласованную активность. Эта привычка до сих пор сильно тормозит изменения, необходимые для быстрого поступательного движения «вверх». Возвратность устаревших правил, которые мы называем «*эффектом реверса*», способна надолго отбросить экономику от достижения целей эффективного экономического роста.

Первостепенную роль в этом процессе играют отношения собственности. Качество институтов собственности, четкое законодательство и законоприменение, защищенность прав собственности обеспечивают заинтересованность людей в результатах их деятельности, ответственность при формировании индивидуальных целей, эффективность распределения и использования принадлежащих им ресурсов.

Создание новой институциональной среды, преодолевающей условия торможения поступательных изменений, затрудняющей возможности «реверса» к неэффективным институциональным порядкам, является главной компонентой стратегии экономического роста при переходе на траекторию развитых стран.

Проблема доверия. Стратегия перехода рассчитана на создание экономических (и общественных) отношений нового качества. И важнейшим из них является проблема доверия. Речь идет о доверии в самом широком смысле, пронизывающем всю ткань экономических и, следовательно, социальных отношений – от отношений коммуникации между людьми в экономическом обмене, межфирменных отношений до отношения членов общества к политике государства.

Движение экономики к траектории высокого уровня и укрепление ее на этой позиции невозможны без доверительных отношений по всей системе экономических коммуникаций. История России последних десятилетий, как и история зарубежных стран, дает немало примеров роли доверия (или недоверия) как важнейшего фактора экономического роста.

Однако в отечественных экономических исследованиях данная проблема не получила необходимого внимания. На наш взгляд, это имеет методологическое объяснение, связанное с концепцией объективных, заданных извне экономических законов. Объективные законы предопределяют поведение людей, сферу и результат их деятельности. Слегка перефразируя Карла Бруннера, можно сказать, что экономический процесс представлялся «в значительной степени независимым от поведения и взаимодействия индивидов», а созданные в процессе социальных взаимоотношений ценности «представлялись находящи-

мися вне пределов инициативы и решений индивидов»¹². Экономическая теория последних десятилетий расширила трактовку роли субъективного фактора как «строителя экономической материи», в том числе изменился взгляд и на роль доверия¹³.

Ярким примером роли доверия является отношение субъектов экономики к мерам государственной политики вообще, и, в денежной сфере в частности. Один из основных объясняющих факторов механизма раскручивания инфляции – реакция людей. Роль субъективных моментов в инфляционном механизме – центральный момент теоретических исследований в области макроэкономики¹⁴.

Доверие населения к государственной денежной политике – условие быстрого, с минимальными потерями, возврата экономики к прежнему уровню цен при высоком уровне инфляции. Доверие к государственным намерениям в отношении снижения инфляции и конкретным мерам политики сокращает временные лаги между принятием антиинфляционных мер и их результатом, неизбежные при проведении государственной политики. Доверие создает совпадение ожиданий людей и фактического развития событий. Таким образом, сокращается время для достижения основной цели государственной денежной политики. Доверие населения позволяет снизить издержки проведения антиинфляционных мер. Возникает своеобразный общественный договор между населением и государством: политики уверены, что население поддержит экономические меры и будет следовать антиинфляционным рекомендациям, а население уверено, что правительство выполнит свои обещания перед гражданами при проведении антиинфляционных мер. В этой ситуации обеспечивается более быстрое и устойчивое поступательное движение экономики. Напротив, отсутствие такого взаимного доверия обрекает на неудачу даже, казалось бы, самые «правильные» меры государства по сдерживанию цен через запреты их повышения, выделение группы социальных товаров и проч.

¹² Brunner Karl. The Perception of Man and the Conception of Society: Two Approaches to Understanding Society//Economic Inquiry. July 1987. V. 25. P. 367–388.

¹³ Парадигмальная вера во всецелое объективных экономических законов, действующих помимо воли, сознания и поведения людей, определяет и сейчас мышление многих экономистов, вызывает яростное сопротивление любым попыткам противопоставить ей какие-либо аргументы из области «экономику делают люди».

¹⁴ В 1995 г. Нобелевскую премию получил Р. Лукас, один из разработчиков теории рациональных ожиданий, позволившей детально проанализировать инфляционную спираль, а также следствия и возможности государственной политики с учетом поведения субъектов. В 2007 г. этой награды были удостоены Л. Гурвиц, Р. Меерсон, Э. Маскин за исследование в теории экономических механизмов, основными составляющими которых признаны способность оценки полноты информации и реакции на нее, проблема доверия игроков экономического процесса, роль стимулов для формирования поведенческих моделей.

Недоверие к государственной политике есть основная причина инерции в экономике, когда буксуют необходимые реформы, а реальное поступательное движение крайне замедленно или вообще отсутствует. Экономический рост, оцененный в реальных показателях, оказывается много меньше, чем его видимость в номинальном выражении, а позиции страны в мировом производстве ухудшаются.

Доверие является ключевым фактором, обеспечивающим успех экономической активности в инновационной сфере. Инновационный процесс, как и его «предшественник» (терминологический!) научно-технический прогресс, – необходимое условие любого экономического роста на любом его этапе. При переходе к более высокой траектории качественной особенностью этого процесса является его *всеобщность*. Инновационный процесс затрагивает сферы производства, обмена, финансов, управления. Он охватывает также организацию деятельности людей, способы мотивации их к творчеству и эффективному труду. Но инновации сами по себе являются рискованным видом деятельности: они связаны с капиталовложениями, результат которых не задан однозначно. Неопределенность результата (чисто научно-технического) дополняется рыночными конкурентными рисками. Инноватор, не уверенный в заинтересованности общества и государства в результатах своего труда, не будет мотивирован и, возможно, будет искать лучшую долю за границей. Доверие в этой области необходимо. Оно является условием формирования инновационного процесса «снизу», как результата инициативной спонтанной деятельности (вместо организации его административно «сверху» государственными решениями). Максимальная отдача от участия людей в инновационном процессе достигается их причастностью к принятию решений на микроуровне и участием в формировании соответствующей государственной политики.

Доверие имеет чисто экономическую оценку. Оно позволяет снизить трансакционные издержки при любых экономических коммуникациях. Но важна также его оценка и с точки зрения общих ценностей, что увеличивает нематериальные компоненты общественного богатства, улучшает качество жизни. Доверие в разных сферах создает новое качество общественных отношений и потому является необходимой составляющей стратегии перехода к более высокому качеству экономического роста.

Роль человеческого капитала. Особое значение для перехода на «более высокую» траекторию имеет качество человеческого капитала. Его роль как фактора экономического роста общеизвестна. Необходимость наращивания вложений в человеческий капитал сомнений не вызывает. Однако, как это ни парадоксально, не во всех случаях такие вложения эффективны. Их простое увеличение может не дать ожи-

даемого результата, если затраты не предусматривают развития качественных свойств компонентов человеческого капитала.

Увеличение численности рабочей силы или вложения дополнительного капитала в сектор знаний, где проводятся исследования и разработки, может ничего не прибавить к национальному технологическому уровню и, следовательно, к темпам экономического роста и к национальному богатству. Это происходит в том случае, если качество предшествующих исследований низко и они не дают оснований для новых открытий и изобретений¹⁵.

Для повышения качества человеческого капитала важно и состояние окружающей среды, ее «проводящих» способностей для передачи информации о новых идеях, изобретениях, инновациях. Эффективность взаимодействия носителей знаний обеспечивает диффузию знаний и тем самым повышает средний уровень человеческого капитала¹⁶, а значит и качество общественного капитала в целом. Условия, обеспечивающие качество человеческого капитала, – высокий уровень образования, соответствующая требованиям новейших технологий квалификация, качественный уровень здравоохранения и условий жизни – имеют ключевое значение как компоненты стратегии экономического роста нового качества. Для их создания в отраслевой структуре экономики должны расширяться сферы, формирующие эти качественные черты человеческого капитала.

Таким образом, в стратегию перехода необходимо закладывать долгосрочные целевые ориентиры и меры их достижения, которые способствуют созданию экономики и экономических отношений с новыми качественными характеристиками. Повышение темпов роста (ВВП, капиталовооруженности, производительности) в качестве основной стратегической цели при всей ее значимости обеспечивает лишь догоняющий экономический рост. Стратегия перехода должна предусматривать долгосрочные ориентиры, нацеленные на формирование новых социальных структур, общих ценностей, новых черт общественных отношений. Все это требует времени и значительных усилий всего общества.

¹⁵ Роль качественных характеристик знания и новых технологий для экономического роста была показана в модели R&D Пола Ромера. См.: *Romer Paul M. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy* 94. October 1986; *Romer Paul M. Endogenous Technological Change// Journal of Political Economy* 98. October 1990, part 2.

¹⁶ Значение качества человеческого капитала и его среднего уровня в экономике для диффузии новых знаний отражен в модели эндогенного роста Роберта Лукаса. (*Lucas Robert E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics* 22. July 1988. PP. 3–42).

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Е. КУБИШИН

кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

И. СОБОЛЕВА

доктор экономических наук,
заведующая лабораторией Института экономики РАН

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

На основе результатов экспертного опроса рассмотрено влияние глобализации и проникновения транснациональных корпораций на российский рынок труда, проведен сравнительный анализ социальной политики иностранных ТНК и крупных российских компаний в современных условиях, их подходов к проблеме соблюдения трудовых прав работников и развития человеческих ресурсов предприятия.

Ключевые слова: глобализация, многонациональный бизнес, рынок труда, заработная плата, социальная политика, развитие человеческих ресурсов.

Классификация JEL: E200, E290, F010, F150, F230, J230.

В современных условиях серьезные коррективы в развитие сферы труда вносит фактор глобализации, в процессе которой капитал приобретает свободу передвижения, высокую пространственную мобильность, что находит отражение в росте экономического могущества транснациональных корпораций. Возросшая пространственная подвижность позволяет капиталу свободно мигрировать, снижает его зависимость от институтов, представляющих интересы национальных государств и работников. Угроза «ухода» капитала в другой регион подталкивает власти к маневрированию и корректировке действий, направленных на его удержание, в том числе путем создания благоприятных условий для обеспечения гибкости рынка труда.

Расширение сферы влияния транснациональных корпораций таит в себе новые возможности, но одновременно ставит новые вызовы перед странами, попавшими в сферу их интересов. Относительно роли

ТНК в развитии национальных экономик ведутся эмоциональные дискуссии и высказываются подчас противоположные точки зрения. На одном полюсе находятся те, кто считает привлечение иностранного капитала и передовых технологий весомым фактором социально-экономического развития стран, сталкивающихся с нехваткой финансовых ресурсов и нематериального капитала в различных его формах. На другом – те, кто рассматривает иностранный капитал как серьезную угрозу экономической независимости принимающих стран, указывая, что рост зависимости труда от капитала в связи с расширением способности последнего к передвижению ослабляет возможности трудящихся защищать свои трудовые права и осложняет решение стратегических задач государства по обеспечению достойной занятости.

ТНК в экономике России

Интеграция России в мировое экономическое сообщество на протяжении последних двух десятилетий, совпавшая в нашей стране с радикальной перестройкой экономической системы и происходившая на фоне активного развития глобализационных процессов в мировой экономике, породила новые стратегические подходы во многих отраслях российской экономики, дав мощный импульс интеграции хозяйственной деятельности на уровне компаний. Все возрастающий уровень международной конкуренции вынуждает их искать пути объединения потенциалов и сотрудничества в борьбе за выживание и рыночное лидерство. Установление деловых партнерских отношений между российскими и иностранными компаниями, создание деловых структур различной степени интегрированности стало одной из самых распространенных организационных стратегий последних десятилетий. С середины 1980-х гг. число подобных альянсов ежегодно возрастало более чем на четверть.

Сегодня в России действуют разные виды бизнес-структур, несущих отпечаток глобализации: филиалы и дочерние предприятия зарубежных транснациональных корпораций, предприятия со смешанным капиталом из стран дальнего и ближнего зарубежья. Форсированное накопление капитала в стране создает условия для масштабного расширения зарубежной производственной и коммерческой активности отечественных компаний. Если в 1990-е гг. лишь несколько отечественных корпораций можно было отнести к числу транснациональных, то за последние несколько лет зарубежными предприятиями обзавелись десятки российских крупных компаний. Сравнительно молодой российский капитал демонстрирует на зарубежных рынках высокую мобильность и агрессивность. Российские компании уже прочно входят в международные реестры и рейтинги, становятся активными

игроками на глобальном рынке международного бизнеса и также приобретают статус многонациональных корпораций¹.

К сожалению, отечественная статистика не дает возможности провести четкое структурное разграничение различных сегментов глобализирующегося бизнеса, отследить динамику и выявить специфические особенности каждой из них. Росстат, как правило, оперирует категорией «предприятия с иностранным участием», объединяющей предприятия российских и иностранных гигантов и национальные по сути предприятия, привлекающие небольшие объемы капитала зарубежных инвесторов. Такие данные позволяют проводить лишь самый общий анализ экономических и социальных результатов деятельности транснациональных компаний в российской экономике.

ТНК все чаще втягивают в сферу своей деятельности малые и средние компании, отношения с которыми строятся на базе прямых функциональных связей, т.е. на основе развития технологии производства, специализации, кооперирования, организации сбыта продукции. Это способствует развитию экономики, изменению структуры народного хозяйства принимающей страны и модернизирует ее участие в международных экономических отношениях. Оценивая роль ТНК в России, можно сказать, что они в немалой мере способствовали модернизации отечественной промышленности, и экономики в целом, дали импульс развитию научно-технического прогресса, обеспечили повышение технического уровня и качества продукции, рост эффективности производства.

Следует отметить, что хотя количественно иностранные предприятия играют в российской экономике весьма скромную роль, их реальное влияние гораздо выше. Во многом именно они задают стимул развитию технологий ведения бизнеса. При разработке внутренней социальной политики и построении социально-трудовых отношений на предприятиях большинство успешных российских компаний ориентируется на западные стандарты. Это проявляется уже в том, что менеджмент даже чисто российских предприятий оперирует

¹ В российских и зарубежных источниках появляются различные оценки количества ТНК российского происхождения: от 20–25 до 100 и более. Судя по весьма неполным данным российского реестра зарегистрированных зарубежных компаний, на январь 2006 г. за рубежом было создано 620 предприятий в 29 государствах, в том числе в Австрии, Китае, США, Германии, Финляндии и Польше. Эти данные существенно расходятся с зарубежной статистикой и сведениями международных финансовых организаций, согласно которым только в оффшорных зонах подобных компаний насчитывалось несколько десятков тысяч. (Кузнецов А. Структура российских прямых капиталовложений // «МЭ и МО». 2007. № 4. С. 69–70; Кучеренко А. Транснациональные компании России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М., 2006. С. 51; Кузнецов А. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: 2007. С. 152–154; Benaroya F. L'économie de la Russie, Paris, «La Decouverte», 2006. P. 67).

англоязычной управленческой терминологией. Менеджеры западных и российских фирм перемещаются на едином рынке труда, перенося с собой технологии управления, терминологию, элементы корпоративной культуры.

ТНК и российский рынок труда

Предприятия с иностранным участием присутствуют в России практически во всех видах деятельности, но доля занятых в этом секторе остается незначительной, колеблясь в последние годы на уровне 4,0–4,5%. Тем не менее по отраслям и видам деятельности этот показатель существенно варьируется: от 0,04% – в образовании до 18,3% – в добыче полезных ископаемых.

Как показывают данные социологических исследований², ведущей причиной, делающей занятость на предприятиях с иностранным участием привлекательной для россиян, является более высокая заработная плата – почти в 2 раза выше средней по стране (см. рис.). Правда,

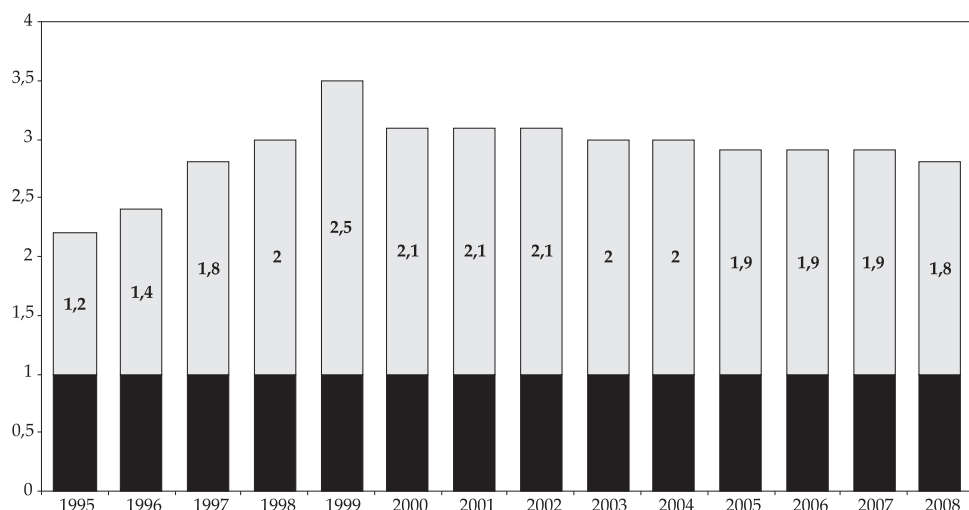


Рис. Соотношение средней заработной платы в целом по России и на предприятиях с иностранным участием.

² Социологическое исследование ВЦИОМ, проведенное 9–10 июля 2005 г., продемонстрировало, что желание россиян работать на предприятиях с иностранным участием продиктовано прежде всего высокими размерами и стабильностью заработков в этом секторе. Этот фактор указали более трех четвертей опрошенных. Около 10% респондентов отметили также лучшие условия и организацию труда, 7,5% – наличие социального пакета. В то же время такие факторы, как хорошее отношение к работникам и соблюдение их прав, отметила незначительная доля опрошенных. (Балацкий Е.В. «Нераспознанный бум» в динамике иностранных инвестиций в России // Международные процессы. Том 3. №3(9), сентябрь–декабрь 2005 г.).

столь существенные различия могут быть связаны в том числе, с концентрацией значительной части таких предприятий в высокооплачиваемых видах деятельности. К тому же на иностранных предприятиях выше интенсивность труда и работники находятся под более жестким контролем.

Для представителей профсоюзов (как ФНПР, так и альтернативных) характерно двойственное отношение к работодателям этого сектора. С одной стороны, они признают, что западные компании отличаются более цивилизованным поведением, в том числе и в сфере социально-трудовых отношений, с другой – западный бизнес характеризуется как более жесткий по отношению к работникам, нежели отечественный. Иностранные менеджеры довольно часто придерживаются точки зрения, что профсоюзы на предприятиях обеспечивают предсказуемость развития отношений между работниками и работодателями, раннюю диагностику трудовых конфликтов. Тем не менее эксперты со стороны профсоюзов констатируют, что *«наш закон им не указ», «научились обходить закон, ведь прямого запрета нет», «если появляется какой-то профсоюз, они его душат на корню»*³.

К сожалению, в разрезе форм собственности предприятий отечественная статистика не предоставляет данные о рабочем времени, обучении на производстве, производственном травматизме и трудовых конфликтах отдельно по российским и иностранным предприятиям. Поэтому сопоставить состояние социально-трудовых отношений на предприятиях ТНК иностранного происхождения, в отечественных крупных корпорациях и в других секторах экономики на основе доступных статистических данных не представляется возможным.

Однако в первом приближении это позволяют сделать результаты проведенного нами обследования 15-ти крупных иностранных и российских компаний, работающих в различных отраслях экономики⁴.

³ Информация получена в ходе экспертного опроса, проводившегося в рамках исследовательского проекта МОТ «Обзор выполнения в Российской Федерации декларации МОТ о многонациональных корпорациях и социальной политике» в январе-феврале 2011 г. В опросе приняли участие представители государственных структур (Минздравсоцразвития и Минэкономразвития России), работодателей (РСПП) и работников Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) и альтернативных профсоюзов (КТР, СОЦПРОФ, РОСТ).

⁴ Обследование (в рамках упоминавшегося выше проекта) проводилось в январе-феврале 2011 г. при поддержке Московского бюро МОТ. Обследованные компании распределены следующим образом: пищевая промышленность – три иностранных, две российских; финансовая деятельность – две иностранных, две российских; химическая промышленность – одна иностранная; добывающая промышленность – одна иностранная, одна российская; машиностроение – одна чисто российская, одна совместная (головной офис в России, но иностранные партнеры играют существенную роль в формировании корпоративных практик и культуры); торговля – одна

Интервью с представителями их менеджмента выявило ряд любопытных различий в выстраивании социально-трудовых отношений (во многом связанных с различием корпоративных культур). Прежде всего это проявилось при ранжировании приоритетных аспектов политики в сфере труда и оценке степени централизации (авторитарности) руководства компанией в части социальной и кадровой политики⁵ (табл. 1).

Несмотря на довольно пеструю картину и наличие явных аутлайеров как среди российских, так и среди иностранных компаний, и в предпочтениях менеджеров и в отношении стиля руководства проявляется ряд закономерностей:

1. Обследованные иностранные компании при ранжировании приоритетов ставят обучение и развитие работников на первое, в крайнем случае – на второе место, в то время как у обследованных российских фирм на первом месте либо стабильность занятости, либо обеспечение достойных условий и оплаты труда.

2. На последней позиции у иностранных компаний – обеспечение стабильной занятости, у российских структур – учет интересов работников и развитие социального партнерства.

3. Российские менеджеры склонны оценивать стиль принятия кадровых решений как жестко централизованный. Иностранные склоняются к среднему варианту, предусматривающему диалог и довольно активную роль нижних уровней управления при принятии кадровых решений. Как отметил один из экспертов, несмотря на стремление *«перенимать западные практики, в российских компаниях все равно преобладает авторитарный метод работы с персоналом. И даже 100% западных компаний, попадая на российскую почву, усваивают российские командно-административные традиции (частично). Подход к работе с персоналом во многом диктуется местными традициями»*.

4. Компании, где иностранное влияние присутствует, но не является определяющим, заняли в обследовании промежуточную позицию, в каких-то областях тяготеющую к российским, а в каких-то – к иностранным структурам.

российская по происхождению, но на сегодняшний день находящаяся в совместной собственности.

⁵ Экспертам предлагалось выбрать один из трех вариантов ответа на вопрос: Принятие решений по вопросам управления человеческими ресурсами и развития трудовых отношений подразделениями (предприятиями и филиалами) Вашей компании осуществляется самостоятельно или передается в головной офис компании? (1 – ключевые решения, как правило, принимаются головным офисом, 2 – часть решений принимается на местах, но согласуется с головным офисом, 3 – подразделения обладают большой автономией при принятии решений в области управления человеческими ресурсами).

Таблица 1

**Ранжирование приоритетов социальной политики
в российских и иностранных компаниях**

Компания	Ранг аспекта социальной политики				Степень централизации принятия решений
	Стабильность занятости, создание новых рабочих мест	Развитие персонала	Обеспечение достойных условий и оплаты труда	Учет интересов работников, развитие социального партнерства	
Иностранные					
1	4	2	1	3	2
2	2	1	4	3	2
3	4	1	3	2	3
6	4	1	2	3	2
7	4	1	2	3	2
10	4	2	1	3	2
11	–	–	–	–	2
Российские					
4	4	2	1	3	1
5	1	2	4	3	1
8	1	3	2	4	1
9	1	2	3	4	1
12	3	2	1	4	1
13	1	3	4	2	1
Российские с выраженным иностранным участием					
14	2	1	3	4	2
15	4	1	2	3	1

Существуют и специфические проблемы во взаимоотношениях как с государством, так и с работниками, характерные именно для иностранных фирм. Однако на модель социально-трудовых отношений не в меньшей степени влияют такие факторы, как экономическая мощь и репутация фирмы, наличие или отсутствие на конкретном предприятии «груза советских традиций», а также отраслевая принадлежность. В результате поведение иностранных фирм в социально-трудовой сфере, как и поведение отечественных, характеризуется большим разнообразием.

ТНК, государство и профсоюзы

Иностранные компании стремятся вписаться в социально-экономический контекст России, а потому многие из них практикуют сотрудничество с государством. Однако крупные российские корпорации проявляют не меньшую активность в этом направлении, используя консультации с представителями государственных структур для продвижения своих интересов. В целом, чем крупнее компания, тем большую активность в налаживании такого рода связей она проявляет. Однако в отличие от российских предприятий, часто подчеркивающих тесноту личностных взаимоотношений с властями, особенно с местной администрацией в регионах присутствия, иностранные ТНК стараются «держать дистанцию».

«Мы – исправный налогоплательщик, работаем по «белым» схемам. Власти понимают, что мы не благотворительная организация, у нас бизнес. Но мы сами проявляем инициативы по развитию инфраструктуры района. Например, развиваем медицинскую инфраструктуру».

«У нас есть принятые недавно внутренние жесткие правила, которые регулируют взаимодействие с органами власти. Но на самом деле мы с администрацией области дружим. Они знают, какие у нас требования».

Особенности корпоративной этики подчас затрудняют эффективное сотрудничество иностранных компаний с государством, что, в частности, проявилось в ходе реализации антикризисных программ. Эксперты Федерального агентства по труду и занятости (Роструд) приводят пример завода Форд, известного прежде всего прецедентом создания самостоятельного и жизнеспособного профсоюза. В 2008–2009 гг. завод испытывал ощутимые трудности, там были периоды сокращенного рабочего времени, простои. В связи с этим Роструд настойчиво предлагал предприятию воспользоваться государственными антикризисными программами содействия занятости. Дополнительное государственное финансирование предлагалось не только под участие в общественных работах, но и под стратегически перспективные программы переобучения. Завод строго соблюдал все положенные по закону обязательства перед работниками, выплачивал положенные компенсации за простой, вел переговоры с профсоюзом, но от участия в специальных программах настойчиво отказывался.

«Компания занимала очень сдержанную позицию, мотивируя тем, что это противоречит корпоративным устоям и отрицательно влияет на имидж. В итоге мы можем констатировать, что работники понесли определенный ущерб, в том числе и в заработной плате».

Позиция завода Форд в данном случае не уникальна. Из пяти иностранных ТНК, действующих в реальном секторе экономики, обследованных в рамках данного проекта, серьезные проблемы в области

занятости в период кризиса возникали на трех, но только одна из них воспользовалась государственными антикризисными программами.

Среди крупных российских предприятий реального сектора участие в антикризисных программах также было далеко не стопроцентным⁶. Однако при объяснении причин недостаточно активного участия в антикризисных программах отечественные работодатели ссылаются прежде всего на сложность, длительность и забюрократизированность процедур взаимодействия с государственными центрами занятости, в том числе и по вопросам обучения, что заставляет их решать многие вопросы самостоятельно, не прибегая к помощи государства.

«В период кризиса пытались работать со службой занятости по программе общественных работ, но ничего не получилось, так как требуется оформлять массу бумаг, необходима масса согласований. Пока все утрясали – кризис кончился. Сейчас они запросили список на обучение тех, кто в мае 2011 г. выходит из декретного отпуска. Мы подали – и опять все заглохло».

«В Центре занятости у нас была встреча по поводу организации новых рабочих мест. Но эта программа показалась кабальной: по договору будут присылать людей независимо от того, нужны они нам или нет, куча отчетности вместо того, чтобы дать ресурс. Это дополнительная головная боль в виде отчетов и справок».

Проблема с признанием прав работников на представительство интересов существует и на российских предприятиях без иностранного капитала. В значительной мере они связаны с особенностями самих российских профсоюзов и менталитетом населения, которые формировались в совершенно иных условиях, чем в западных странах. Российские и иностранные фирмы практически не отличаются по охвату профсоюзами и коллективно-договорными отношениями. Сопоставление формальных признаков соблюдения права на представительство на российских и иностранных предприятиях показывает, что при их формировании более важную роль играет зависимость от прошлого (path dependence) и сфера деятельности, нежели наличие или отсутствие иностранного влияния (табл. 2).

⁶ Согласно результатам опроса компаний по действию социальных программ и расходам на персонал, на начало 2009 г. у 33% компаний не было плана мероприятий по содействию занятости высвобождаемых работников. Лишь около 30% опрошенных компаний практиковало трудоустройство высвобождаемых работников внутри организации, а 21% – взаимодействовали для этого с органами исполнительной власти и другими работодателями (Результаты опроса компаний по действию социальных программ и расходам на персонал (сентябрь 2008 г. – май 2009 г.). // <http://archive.rsp.ru/Default.aspx?CatalogId=6451>). Среди обследованных нами российских компаний в антикризисных программах содействия занятости участвовали две.

Профсоюзы имеются в основном на предприятиях реального сектора. Вновь созданные предприятия, не отягощенные советскими традициями, либо вовсе не имеют профсоюзов, либо находятся в стадии открытого или тлеющего конфликта между руководством и профсоюзным активом⁷.

Таблица 2

Соблюдение права на представительство интересов работников по типу компаний

Тип фирмы	Всего	Наличие профсоюза	Наличие коллективного договора	Указание на активное партнерство	Проведение опросов работников
Иностранные	7	4*	3	0	7
Российские	8	3	4	2	4
В т. ч. с выраженным иностранным участием	2	1	1	1	1
Реальный сектор	10	7	7	2	7
Финансы, торговля	5	0	0	0	4
Старые предприятия	8	7	6	2	5
Новые предприятия	10	1	1	0	9
В т.ч. реального сектора	6	1	1	2	5

*Не на всех предприятиях.

Представители профсоюзов считают, что на ТНК профсоюзам работать, с одной стороны, проще, так как иностранные работодатели, как правило, более законопослушны и имеют «западные» представления о роли профсоюзов, но, с другой стороны, сложнее из-за недоступности головного офиса.

«Там [на ТНК] и рабочие места сохраняются лучше, и зарплата выше, лучше организация труда. Проблем две: создание первичных организаций и заключение коллективных договоров (из-за отсылов к головному офису)».

⁷ Как свидетельствуют представители профсоюзных организаций и многочисленные публикации в прессе, к этому типу относятся прежде всего торговые предприятия, входящие в состав транснациональных сетей. В нашей выборке единственное из новых (гринфилдовых) предприятий, имеющее профсоюз, также переживает конфликтную ситуацию. В отличие от других предприятий с профсоюзами, на нем не заключен коллективный договор и рассматривается перспектива роспуска профсоюза и замены его рабочим советом.

Однако данные экспертного опроса свидетельствуют о том, что обе эти проблемы присутствуют не только на иностранных ТНК. Наличие для профсоюзов барьера, связанного с необходимостью согласования большинства вопросов в головном офисе, было признано подавляющим большинством экспертов на предприятиях ТНК вне зависимости от их происхождения.

Характеризуя отношение представителей иностранных ТНК в России к профсоюзам, следует подчеркнуть еще несколько моментов:

1. Многие ТНК, действующие не только в реальном секторе, но и в торговле, имеют развитые профсоюзные организации в стране происхождения и в ряде регионов присутствия, но не имеют их в России. Отсутствие профсоюзов на их российских предприятиях объясняется менеджерами тем, что у работников нет потребности в создании представительских организаций, и рассматривается как преимущество российского контекста.

«Профсоюз создается, когда необходимо сплочение коллектива для решения каких-то задач. Если они решаются и так, то в профсоюзе нет необходимости».

«В странах Западной Европы профсоюзы – это вообще традиционно. Они имеют огромные полномочия. Там нельзя принять ни одного решения, касающегося персонала, без долгих процедур переговоров и взаимных уведомлений».

«На зарубежных предприятиях компании профсоюзы есть, и там они, в том числе и в силу давних традиций – важный фактор социально-трудовых отношений, без профсоюза там практически не принимаются никакие решения. По отзывам тамошних коллег, работать там в этом плане гораздо сложнее, чем в России, где в решения руководства практически никто не вмешивается».

2. На взаимодействие работников и работодателей на предприятиях ТНК положительно влияет включенность профсоюзов этих предприятий в орбиту международного профсоюзного движения. Подпадание российского предприятия под условия коллективного соглашения головного предприятия ТНК с отраслевым профсоюзом соответствующей страны или международным профсоюзным секретариатом является существенным фактором, укрепляющим позиции работников.

3. Распространенным способом установления обратной связи с работниками на предприятиях ТНК является проведение регулярных анонимных опросов. Такая практика существует на всех обследованных нами российских предприятиях иностранных ТНК и в 4-х из 8-ми обследованных российских структур. Иными словами, она активно перенимается российским бизнесом. При этом иностранные ТНК нередко прибегают к услугам специализированных компаний

и проводят опрос по единой схеме во всех подразделениях. Российские опросы более гибкие, индивидуализированные и часто направлены на выявление остроты конкретных проблем.

4. В силу особенностей российского налогового законодательства компании объективно заинтересованы в заключении коллективных договоров⁸.

«В принципе, изменения какие-то компания может провести и без профсоюза, но учитывая требования законодательства о том, что ряд выплат, которые мы хотим сделать в отношении работников, чтобы отнести их на себестоимость продукции и уменьшить прибыль, это должно быть указано в коллективном договоре. Поэтому для нас КД – это совершенно необходимый документ, а чтобы его заключить, нужно какое-то объединение работников. А у нас уже есть профсоюз – зачем нам иное?».

Однако в ряде случаев (в нашем исследовании таких было зафиксировано два: один в созданной с нуля российской компании, другой – в иностранной ТНК) налицо стремление заменить профсоюзы более лояльно настроенными и управляемыми рабочими советами, которые также могут выступать в качестве партнера по коллективному договору.

5. При лояльном отношении к профсоюзам менеджеры склонны рассматривать их как младшего партнера, который помогает администрации в решении конкретных проблем в социально-трудовой сфере.

«На предприятии нет сдельной оплаты, поэтому работник должен быть развит и настроен на производительную работу. В этом профсоюз выступает помощником. Если у персонала возникают вопросы и претензии, профсоюз их «гасит», выступает медиатором».

«Несколько членов профкома обучалось менеджменту по Президентской программе, так что руководство профсоюзной организации понимает важность задачи выживания бизнеса».

Но бывает, что отношение к профсоюзу не более чем толерантное.

«Они ни проблемы большой для меня не составляют, ни в то же время не дают почвы, чтобы знать, какие интересы они поднимают. Они не ставят передо мной задач, которые я, как представитель руководства, должен решать».

Только в двух интервью (по крайней мере, вербально) подчеркивается наличие конструктивного сотрудничества с профсоюзом, которое идет на пользу и работникам, и работодателю, и только в одном случае отмечалось, что профсоюз участвует в разработке программ и мероприятий, связанных с обучением и развитием работников.

⁸ Согласно ст. 255 Налогового кодекса, расходы на внутреннюю социальную политику, осуществляемые сверх положенных по законодательству, подлежат налогообложению в том случае, если они не закреплены в коллективном договоре.

В отраслевом разрезе наименее благополучно обстоят дела с соблюдением трудовых гарантий и прав работников на предприятиях ТНК в сфере розничной торговли. Это косвенно подтверждает и свидетельство экспертов РСПП. *«Мы [Комитет по социальной политике РСПП] с торговыми сетями не работаем, потому что социальная тематика их не интересует».* Не случайно именно представитель отраслевого профсоюза работников торговли дал наиболее жесткую оценку соблюдению трудового законодательства на предприятиях ТНК: *«Законодательство стало более лояльным к иностранцам. Государство очень заинтересовано в иностранных инвестициях и на этом фоне несколько либеральное отношение к тем нарушениям, которые они (ТНК) допускают».*

Проблема развития человеческих ресурсов

Как уже отмечалось, доля работников, занятых на предприятиях с иностранным участием, в российской экономике не превышает пяти процентов от общей численности занятых. Поэтому воздействие данной группы субъектов российского рынка труда в области содействия занятости объективно возможно лишь в очень ограниченных пределах. К тому же при ранжировании приоритетов социальной политики в сфере труда представители иностранных ТНК, как видно из табл.1, почти единодушно ставят создание новых рабочих мест на четвертое место.

В области развития человеческих ресурсов влияние иностранных ТНК более ощутимо. Практически все эксперты сходятся на том, что ТНК активно обучают своих работников, в том числе навыкам, которые могут быть впоследствии использованы и фактически используются в других отраслях или компаниях. Сами представители зарубежных фирм, как показало обследование, выдвигают обучение и развитие работников на первый план чаще, чем это делают представители контрольной группы российских компаний.

Это подтверждается и сопоставлением информации об охвате обучением в иностранных и в российских компаниях. Если в обследованных нами иностранных ТНК ежегодно то или иное обучение (не считая обязательного обучения технике безопасности) проходили от 70 до 100% работников, то в большинстве российских компаний эта доля колебалась в пределах от 30 до 60%.

Практически все обследованные фирмы констатируют, что формальная система образования не готовит в нужном количестве (а часто не готовит вообще) необходимых им кадров. Поэтому вновь нанимаемых работников, если только у них не было опыта работы на аналогичном производстве, приходится переучивать или доучивать самостоятельно. На эту проблему указывают и российские и иностранные

компании, работающие в разных сферах. Процесс вводного обучения вновь нанимаемых работников занимает как минимум 2–3 месяца.

«С рабочими кадрами там, где требуется профессиональное образование на уровне техникума, сложности есть. Но мы внутренние программы развиваем, организуем обучение, присвоение квалификации».

«Понимая, что есть проблемы с такими специалистами на рынке, мы готовим своих».

«У нас производство высокотехнологичное, персонал надо готовить к работе, обучать специфическим приемам. А когда они их освоят, можно уже повышать квалификацию».

«По основным нашим рабочим местам практически не обучают нигде. Поэтому все приходящие на эти рабочие места получают наставников и в период испытательного срока проходят обучение на рабочем месте (по разным профессиям – разное, но в среднем около 2-х месяцев). Потом квалификационная комиссия принимает решение о допуске к самостоятельной работе».

Обследование показало, что наличие собственных учебных центров характерно в большей степени для российских компаний. В нашей выборке их имели 4 компании из 8-ми, а еще в одной такой центр был, но к моменту обследования *«ушел в самостоятельное плавание»*. Теперь этот центр оказывает услуги разным организациям, а компания продолжает с ним сотрудничество на основе партнерского договора и по специальным расценкам. Еще одно российское предприятие отметило, что через свой учебный центр оказывает учебные услуги на хозрасчетной основе другим предприятиям.

В некоторых из числа обследованных иностранных ТНК учебные центры тоже есть, но расположены не на территории России. Они практикуют дистанционное обучение, а также стажировки, но только для управленческих кадров. Вообще проблему подготовки местных менеджеров, в особенности менеджеров среднего звена, иностранные ТНК выделяют в числе приоритетных. Стимулом для активного профессионального продвижения местных менеджеров является наличие в России специфических административных и других барьеров для ведения бизнеса, с которыми иностранным специалистам справиться сложнее, чем российским. Поэтому иностранные предприятия вынуждены опираться на местные кадры и уделять большое внимание их профессиональному обучению. В то же время руководство иностранных компаний, действующих в России, не слишком озабочено взаимодействием с государственными центрами занятости и проблемой аккредитации и лицензирования собственных учебных центров и программ.

Практически все обследованные компании либо имеют постоянные контакты с профильными государственными учебными заведени-

ями не только высшего, но и среднего профессионального образования, либо активно стремятся к установлению таких контактов.

«Нам необходимы программы graduate recruitment. Мы понимаем, что без такой программы через 5 лет нам нанимать некого будет».

Эксперты Роструда отмечают, что ТНК готовы сотрудничать с учебными заведениями и в целях модернизации процесса обучения. В особенности это касается начального и среднего профессионального образования.

«В плане обучения персонала предложения дают постоянно. Это у них «крик души». В плане корректировки образовательных стандартов... в основном речь идет о соответствии навыков, прививаемых во время профессионального обучения, современному состоянию оборудования и технологических процессов на предприятиях. Обучение в ПТУ и техникумах сегодня совершенно не соответствует современному состоянию технологий. Компании предлагают более гибкое обучение (по срокам, по образовательным программам) и возможность использования в процессе обучения производственной базы своих предприятий. Есть предложения теорию закрепить за ПТУ и техникумами, а практические занятия отдать на производство. Предлагают также предоставить в аренду или просто в пользование свое оборудование.

Но иностранные компании здесь не более активны, чем российские. Скорее, наши предлагают больше».

Крупные корпорации предпочитают вкладывать средства прежде всего в специфический человеческий капитал, способный принести максимум отдачи внутри компании. Однако навыки и компетенции, приобретаемые в процессе внутрикорпоративного обучения, все же не сводятся к узкоспециализированной подготовке. В значительной части они носят универсальный характер и могут пользоваться спросом на внешнем рынке труда. Поэтому неизбежным сопутствующим эффектом (spillover) внутрикорпоративного обучения является распространение человеческого капитала, накопленного в рамках компании, за ее пределы.

Серьезные масштабы оттока квалифицированных кадров, обученных за счет ресурсов компании, отметили 8 предприятий, в том числе 3 из 7-ми иностранных. Однако многие расценивают его, скорее, как неизбежные издержки ведения бизнеса, в особенности, когда высокая текучесть связана с отраслевой спецификой (например, в торговле).

Проблемой, традиционно ассоциирующейся с ТНК, является различие в оплате труда и перспективах карьеры российских и иностранных сотрудников. Сопоставляя преимущества и недостатки работы в российских и иностранных компаниях, эксперты несколько раз отмечали, что, по их сведениям, во многих иностранных банках *«все топ-позиции занимают экспаты и замещаются они тоже иностран-*

цами. Для наших специалистов потолок довольно низкий, какая бы ни была квалификация».

Никто из респондентов, однако, не признал, что такая проблема остро стоит в его собственной компании⁹. В большинстве обследованных нами фирм, как российских, так и иностранных, среди топ-менеджеров присутствуют и иностранцы, и граждане России.

«На ранней стадии иностранцев было больше. Затем российские менеджеры потеснили зарубежных коллег. Например, у нас до недавнего времени директор и технический менеджер были иностранцами, а теперь на этих должностях работают граждане России».

Тем не менее саму проблему ограниченных возможностей развития карьеры, стоящую достаточно остро для того, чтобы спровоцировать отток квалифицированных кадров, отметили три российских и три иностранных предприятия.

Структура занятости в российской экономике до сих пор характеризуется довольно высокой, по мировым меркам, долей работников, занятых на постоянных контрактах. Однако, как и в других странах, происходит рост нестандартных форм занятости. Практика аутсорсинга и аутстаффинга, продиктованная стремлением повысить эффективность производственных процессов, пришла в Россию с Запада. Сегодня эти формы применяют и российские компании, активно заимствующие западные модели управления персоналом.

В нашей выборке обе формы, хотя бы в минимальной степени, практиковали почти все респонденты, но отношение к ним неоднозначно как со стороны российских, так и со стороны иностранных компаний.

«Аутсорсинг и аутстаффинг в компании практически не применяются, так как это завуалированные формы сокращения персонала».

«Использование этих источников рассматривается как вынужденная мера, реакция на кадровый голод».

Как показало обследование, предприятия торговли, где текучесть и без того высока, часто не видят особого смысла в лизинге персонала. В то же время пищевые предприятия (и российские, и иностранные) охотно используют привлечение временных работников через агентства как средство удовлетворения сезонных колебаний спроса на труд. На пике спроса доля таких работников может достигать 20–25%.

Выведение непрофильных видов деятельности на аутсорсинг, как правило, означает серьезное ухудшение положения работников соответствующих подразделений, так как они лишаются гарантий и льгот,

⁹ Наличие завышенной оплаты труда иностранных специалистов по сравнению с российскими отмечалось дважды (в одном случае компания была иностранная, в другом – российская).

распространяющихся на основной персонал компании. При этом развитие аутсорсинга не всегда сопровождается ростом эффективности. На одном из предприятий, принадлежащих иностранным ТНК, профсоюзу удалось доказать несостоятельность аргументов администрации о том, что замена штатных работников заемными оправданна, с точки зрения эффективности и безопасности производства.

Социальная политика ТНК в период кризиса

На протяжении последнего десятилетия все обследованные компании в той или иной степени испытали реструктуризацию, которая, однако, не обязательно была вызвана кризисом и лишь примерно в половине случаев сопровождалась сокращением работников. На трех предприятиях (российских) респонденты отмечали, что реструктуризация сопровождалась ростом численности работников.

Четыре респондента (поровну разделившиеся между российскими и иностранными компаниями) подчеркнули, что процессы реструктуризации идут у них постоянно, не связаны с кризисом и диктуются общим требованием повышения эффективности. При этом реструктуризация либо вовсе не сопровождалась высвобождением работников, либо высвобождения были незначительны. Еще в двух случаях (иностранные ТНК) реструктуризация, инициированная кризисом, рассматривалась как альтернатива сокращению работников.

Экономический кризис 2008–2009 гг. привел к корректировке социальных обязательств и сказался на программах обучения и развития работников большинства действующих в России предприятий. По оценке РСПП, в период кризиса социальные программы в целом были сокращены на треть¹⁰. Данные нашего мини-опроса (см. табл. 3) позволяют предположить, что кризис в большей степени затронул российские компании, чем иностранные ТНК, хотя и среди чисто российских предприятий есть пережившие кризис с минимальными потерями.

Корректировка образовательных программ в период кризиса затронула в основном внешнее обучение, тогда как внутренние программы даже получили импульс к развитию.

«Кризис заставил отказаться от внешних провайдеров обучающих программ. Стали все делать сами. Никаких внешних тренеров. И, кстати, это дало импульс к разработке новых интересных программ».

«В период кризиса программ обучения стало меньше и они стали более «точечными», под конкретные потребности».

¹⁰ См.: Сборник корпоративных практик социальной направленности. РСПП, март 2009. <http://archive.rspp.ru/Default.aspx?CatalogId=2257>.

Таблица 3

Воздействие кризиса на внутреннюю социальную политику компаний

Компания	Имели ли место в связи с кризисом следующие процессы:				
	сокращение объемов производства	сокращение персонала	сокращение соц. программ, бонусов и пр.	сокращение бюджета обучения	участие в госпрограммах переобучения
Иностранные					
1	нет	нет	нет	нет	нет
2	да, небольшое	нет	нет	да	нет
3	да, небольшое	нет	нет	нет	нет
6	нет	нет	нет	нет	нет
7	да, небольшое	нет	да	да	нет
10	нет	нет	нет	нет	нет
11	да	да	да	да	да
Российские					
4	да	да	да	да	нет
5	да, небольшое	нет	да	да	нет
8	да, небольшое	нет	нет	да	нет
9	да	да (на 60%)	да	да	нет
12	да	да*	да	да	да
13	да	нет	да	нет	нет
Российские с выраженным иностранным участием					
14	да	нет	да	да (на 2/3)	нет
15	да	да (на 1/3)	да	да (на 50%)	нет

* Сокращение затронуло центральный офис и некоторые категории специалистов, но не затронуло производственных рабочих.

Там, где сокращались объемы внутреннего обучения, это было связано в основном с сокращением персонала. Впрочем, упоминались и другие причины.

«Потребность в обучении в этот период снизилась: как-то работники стали меньше этим интересоваться. Сейчас обучение вернулось на прежний уровень».

«Сокращение объема обучения затронуло в основном сотрудников отдела продаж, потому что им стало некогда учиться, надо было больше продавать».

На некоторых предприятиях обучение, переобучение и повышение квалификации работников рассматривалось как антикризисная мера, позволяющая в трудный период сокращения объемов производства

избежать масштабных увольнений, роста социальной напряженности и нестабильности в регионах присутствия, сохранить, и даже развить, имеющийся кадровый потенциал.

«В Сибирской угольной компании горняков, чтобы не потерять людей вообще, стали переобучать и перевели на программу «доступное жилье». Чтобы не потерять людей вообще, потому что они нужны на шахтах, они участвовали в строительстве жилья для себя...».

Однако среди обследованных нами предприятий таких прецедентов не было. В то же время даже в тех компаниях, где было зафиксировано сокращение обучающих программ, масштабы сокращения часто были невелики, а с преодолением кризиса восстанавливались прежние объемы обучения.

«В кризис охват обучением немного снизился, но потом все быстро вернулось на круги своя».

«Мы ожидали худшего. Где-то мы сначала урезали расходы на обучение, стали экономить, но год прошел, и мы поняли, что прошли мы его лучше, чем планировали».

* * *

Проведенное исследование показало, что иностранные ТНК, как правило, законопослушны, стараются не допускать теневых отношений и соблюдают положенные по Трудовому кодексу права работников. Стремясь вписаться в социально-экономический контекст России, они сотрудничают с государством и с национальными организациями работодателей, используют консультации с представителями этих структур для продвижения своих интересов. Однако крупные российские компании в этом не сильно отличаются от иностранных. Чем крупнее компания, тем большую ответственность перед персоналом она несет и тем большую активность проявляет в отношениях с властными структурами.

Желание россиян работать на предприятиях с иностранным участием продиктовано прежде всего более высокими заработками в этом секторе и их стабильностью. Однако эксперты отмечают, что на иностранных ТНК платят не больше, а иногда и меньше, чем на успешных российских предприятиях, но там более продуманно выстроена система социальных гарантий. В то же время на иностранных ТНК выше интенсивность труда и рабочие находятся под более жестким контролем. В рамках иностранных ТНК нередко имеют место двойные стандарты в части реализации прав работников на представительство, когда профсоюзные организации существуют на их зарубежных предприятиях, но отсутствуют в России. В особенности это характерно для торговых сетей, но не только для них.

Проблема с признанием прав работников на представительство интересов существует и на российских предприятиях без иностранного капитала. В значительной мере они связаны с особенностями самих российских профсоюзов и менталитетом населения, которые формировались в совершенно иных условиях, чем в западных странах. Российские и иностранные фирмы практически не отличаются по охвату профсоюзами и коллективно-договорными отношениями. На взаимодействие работников и работодателей на предприятиях ТНК положительно влияет включенность профсоюзов этих предприятий в орбиту международного профсоюзного движения.

Практически все обследованные компании констатируют, что формальная система образования не готовит в нужном количестве, а часто не готовит вообще необходимые им кадры. Профильные учебные заведения работают по типовым учебным планам и программам, серьезно отстающим от современных требований и используемых на предприятиях технологий. Поэтому внутрикорпоративное обучение работников выступает необходимым условием обеспечения нормального производственного процесса. И российские, и иностранные ТНК готовы сотрудничать с учебными заведениями в целях модернизации процесса обучения (в особенности это касается начального и среднего профессионального образования), но препятствием выступает устаревшая нормативная и законодательная база, затрудняющая внедрение современных технологий обучения, а также пассивность государственных образовательных структур.

Новые риски в сфере социально-трудовых отношений влечет за собой и вступление в ВТО. Несмотря на то что у России будет несколько лет переходного периода для адаптации различных (уязвимых) отраслей экономики к режиму свободной торговли, учитывая прошлый опыт, а также заявления В.В. Путина о дальнейшем снижении роли государства в народном хозяйстве¹¹, закрадываются серьезные сомнения, что власти способны решить проблемы, находящиеся в зоне риска отраслей. Ситуация осложняется моноспециализацией не только городов, но и целых регионов. Для сферы труда это может означать обострение структурной и очаговой безработицы, что может спровоцировать социальные катаклизмы.

¹¹ Путин В. О наших экономических задачах // Российская газета. 30. 01.2012.

Р. АБДУЛОВ
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики НИЯУ МИФИ

НОВЫЙ ВИТОК МОНОПОЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ 1990–2000-х гг.

Увеличивающиеся масштабы слияний и поглощений компаний во всем мире усиливают долговременную тенденцию роста концентрации производства и капитала. Показаны существенные изменения в характере действия данного закона, вызывающие важные экономические и политические последствия. Обосновывается использование слияний и поглощений в качестве эффективного инструмента конкурентной борьбы на внутреннем и на международном рынках.

Ключевые слова: монополизация экономики, глобализация, концентрация производства и капитала, слияния и поглощения.

Классификация JEL: D42, D43, F60, G34, L12, L13.

В условиях нарастающей глобализации и обострения конкурентной борьбы многие компании прибегают к слияниям и поглощениям в попытке получить дополнительный потенциал от таких сделок и, соответственно, усилить свои конкурентные преимущества на мировом рынке. Исследование активности слияний и поглощений компаний показывает тенденцию к росту таких сделок по всему миру, особенно с 1990-х гг. По данным аналитической компании Thomson Reuters, объем сделок слияний и поглощений в мире достиг абсолютного рекорда в 2007 г. – 4,5 трлн долл. В 2008–2009 гг. по причине мирового экономического кризиса произошло снижение активности слияний и поглощений компаний. Однако с 2010 г. наблюдается резкое повышение данной активности. В 2012 г. стоимостной объем составил 2,6 трлн долл.¹

Беспрецедентный рост масштабов слияний и поглощений и постоянное усиление на рынке и без того мощных корпораций привлекают внимание мировой общественности. Не случайно самый популярный официальный статистический справочник США (Statistical Abstract of the United States), десятилетиями публиковавший данные о слияниях и поглощениях, с 2003 г. отказался от этой практики. Между тем только за 7 лет (1997–2003 гг.) общая стоимость слияний и поглощений в США

¹ Global M&A Financial Advisory/Mergers & Acquisitions reviews. Full Year. 2012// http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/Global_MA_%20Financial_Review.pdf.

составила 15 трлн 123 млрд долл. Это больше, чем годовой ВВП США. Рекордные величины были достигнуты в 1999 г. (3402 млрд долл.) и в 2000 г. (3440 млрд долл.)²

Теоретики экономикс дают неоднозначную трактовку этого процесса. Одни пытаются объяснить его тем, что слияние компаний якобы ведет к повышению эффективности объединенной организации, дающей некий синергетический эффект. Например, в «Оксфордском толковом словаре» целью таких сделок объявляется постоянное повышение эффективности³. Другие фактически ставят под сомнение это утверждение и отмечают, что концентрация многих отраслей в США выше, чем это необходимо для достижения эффекта масштаба, но слияния и поглощения в таких отраслях (производство автомобилей, компьютеров, высокотехнологичного оборудования) все равно осуществляются⁴.

Изучение процессов слияний и поглощений в США действительно позволяет увидеть рост производительности компаний, достигнутый в том числе и за счет реализации синергетических эффектов в сделках слияний и поглощений (см. рис. 1).

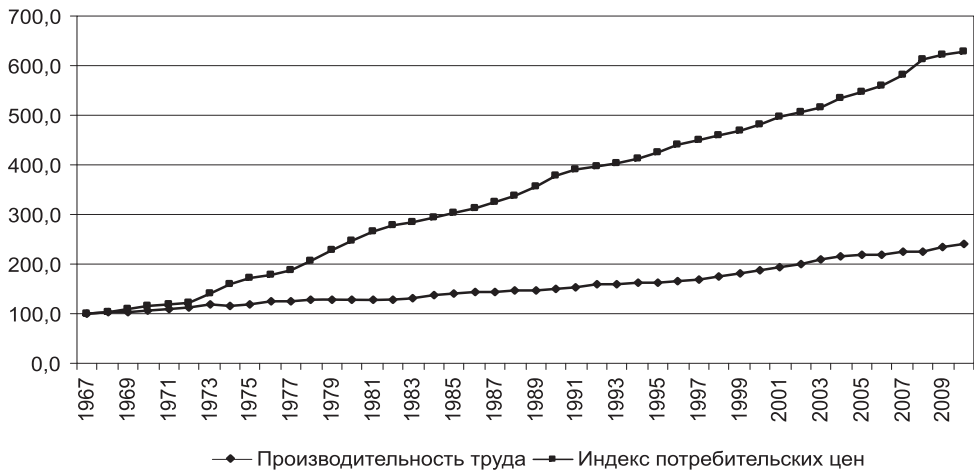


Рис. 1. Динамика индекса производительности труда и индекса потребительских цен в США в 1967–2010 гг.

Источник: Составлено автором по данным: Economic Report of the President: 2011. Р. 249, 259.

Вышеприведенный график позволяет сравнить динамику производительности труда и индекса цен в США и обнаружить с середины

² Statistical Abstract of the United States 2006, Р. 520.

³ Бизнес: Оксфордский толковый словарь: Англо-русский. М.: Изд-во РГГУ, 1995. С. 408.

⁴ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993. С. 214.

1970-х гг. резкий отрыв кривой индекса потребительских цен от кривой производительности труда, свидетельствующий о парадоксальности возникающей ситуации. Увеличивающаяся производительность компаний должна снижать уровень цен в стране, но вместо этого мы видим резкий, скачкообразный рост цен, означающий высокую степень монополизации экономики.

Нарастающие масштабы слияний и поглощений существенно усиливают долговременную тенденцию роста концентрации производства и капитала. Ему легче получить доступ к научно-техническим разработкам и обеспечить их прибыльную реализацию в производстве, что имеет существенное значение в условиях углубляющейся научно-технической революции. Крупному капиталу легче получить доступ к кредиту, и при том на более выгодных условиях.

В силу этих обстоятельств концентрация производства и капитала в современных условиях достигает гигантских масштабов. Достаточно сказать, что в 2008 г. на крупнейшие корпорации обрабатывающей промышленности США (с активами более 1 млрд долл.), составлявшие всего лишь около 0,2% числа корпораций этой отрасли, приходилось 84,9% активов и 83,5% чистых прибылей⁵, тогда как в 1970 г. крупнейшие корпорации имели 48,8% активов и 51,9% прибылей⁶ (табл. 1).

Разумеется, столь высокая концентрация возникла не сразу. Это результат длительного исторического процесса развития. Быстрый рост концентрации производства и капитала, приведший к сужению сферы свободной конкуренции и монополизации экономики в разви-

Таблица 1

**Доля активов и чистых прибылей крупных корпораций
(с активами в 1 млрд долл. и выше) в корпорациях обрабатывающей
промышленности США (1970–2008 гг., в %)**

Годы	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2003	2008
Активы	48,8	63,7	67,2	71,2	72,3	80,2	80,2	81,8	84,9
Чистые прибыли	51,9	67,1	68,9	73,2	73,8	82,1	92,5	88,5	83,5
Число крупнейших корпораций	102	244	281	367	447	635	576	***	***

*** – с 2002 г. данные не публикуются.

Источник: составлено автором по данным: Statistical Abstract of the United States 1989. P. 536; 1997. P. 553; 1999. P. 570; 2001. P. 500; 2002. P. 494; 2004–2005. P. 640; 2010. Table 987.

⁵ Statistical Abstract of the United States: 2008 (127th Edition). Washington: D.C., 2007. P. 634.

⁶ Statistical Abstract of the United States: 1987 (107th Edition). Washington: D.C., 1986. P. 519.

тых странах на рубеже XIX–XX вв., стал объектом изучения для многих ученых. Их наиболее значимые труды: «Империализм» Дж. Гобсона (1902), «Финансовый капитал» Р. Гильфердинга (1910), «Картели и тресты» Р. Лифмана (1910) и «Империализм, как высшая стадия капитализма» В.И. Ленина (1916). Этими учеными была установлена тенденция к росту концентрации производства и капитала, ведущая к образованию монополистических и олигополистических структур. Немецкий профессор Р. Лифман одним из доказательств масштабного стремления к концентрации капитала считал увеличивающееся число трестов, картелей и холдинговых компаний. Он отмечал, что в 1900 г. в США насчитывалось 185 монополистических трестов, ценные бумаги которых составляли 3 млн долл. В 1907 г. существовало уже 250 монополистических трестов со стоимостью выпущенных ценных бумаг около 7 млрд долл. В этот же период увеличивалось число холдинговых компаний в США. В 1906 г. насчитывалось 4600 таких обществ, тогда как в 1913 г. было уже 12000 холдинговых компаний с капиталом около 10 млрд долл.⁷

Доля крупнейших корпораций в чистых прибылях практически всегда выше, чем их доля в активах в соответствующие годы. В этом и проявляются преимущества крупного капитала, способного обеспечить себе более высокую прибыльность в расчете на единицу активов (за счет повышения эффективности производства и установления олигополистических и монополистических позиций). Такая концентрация ведет к созданию гигантских компаний с капиталом в сотни миллиардов долларов и с числом занятых в сотни тысяч человек. По свидетельству журнала «Форчун», американская компания розничной торговли Wal-Mart Stores в 2009 г. имела 2,1 млн занятых, а ее выручка и прибыль составили 408 млрд долл. и 14,3 млрд долл. соответственно. В этом же году активы Bank of America оценивались в 2,2 трлн долл., а выручка и прибыль составили 150 млрд долл. и 6,3 млрд долл. соответственно. Выручка компании Exxon Mobile, занятой в нефтяной промышленности, в 2009 г. составила 285 млрд долл., а прибыль – 19,3 млрд долл., соответственно⁸. Выручки и прибыли таких крупных компаний могут быть сопоставимы с ВВП некоторых развитых стран, например, в 2009 г. ВВП Исландии составил 12,1 млрд долл., Словении – 48,6 млрд долл., Люксембурга – 52,4 млрд долл., Сингапура – 182,2 млрд долл., Финляндии – 238,6 млрд долл.⁹

⁷ Лифман Р. Картели и тресты. М.: Экономическая жизнь, 1925. С. 135.

⁸ Fortune 500 // <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2010/>

⁹ World Economic Outlook Report. October 2010. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx>.

Как известно, концентрация производства и капитала осуществляется в двух основных формах: во-первых, в форме капитализации прибыли, т.е. превращения получаемой прибыли в новый функционирующий капитал и, во-вторых, в форме централизации, т.е. объединения уже существующих капиталов, одним из важнейших проявлений которого выступает их слияние и поглощение. Слияния и поглощения как специфическая форма централизации капитала имеют то преимущество перед капитализацией прибыли собственной компании, что они не ограничены величиной этой прибыли. К тому же это более быстрый способ роста компании, в отличие от ее органического роста.

С середины 1990-х гг. сложилась устойчивая тенденция превышения годовой стоимости слияний и поглощений американских компаний над объемами капитализации их прибылей. Тем самым слияния и поглощения впервые превратились в главную форму роста компаний (рис. 2).

Главной причиной выбора такой стратегии роста, по мнению автора, являются особенности слияний и поглощений, как специфической формы централизации капитала по сравнению с капитализацией прибыли собственной компании. Существенные конкурентные преимущества сливающимся компаниям дают: отсутствие зависимо-



Рис. 2. Сравнение динамики слияний и поглощений и чистых частных инвестиций в США в 1970–2003 гг.

Источник: составлено автором по данным: Statistical Abstract of the United States 1981. P. 546; 1982-83. P. 539; 1985. P. 526; 1987. P. 524; 1992. P. 534; 1994. P. 551; 1996. P. 551; 2000. P. 551; 2003. P. 515; 2006. P. 520, 523; 2009. P. 502. С 2003 г. данные по слияниям и поглощения в Statistical Abstract of the United States не публикуются.

сти роста капитала от величины генерируемой прибыли, снижение издержек и сокращение сроков научно-исследовательских работ, внедрение инновационных технологий и освоение новых рынков сбыта.

Рассчитав среднее отношение прибыли после налогообложения к акционерному капиталу промышленных компаний за 1998–2008 гг., мы получаем величину равную 13%¹⁰. Используя формулу для расчета сложного процента, получаем, что при капитализации всей прибыли для удвоения капитала понадобится около 6 лет. В процессе слияния и поглощения при объединении двух равновеликих капиталов затрачиваемое время на их полную интеграцию в среднем составит от 6 месяцев до 1 года. При этом приобретаемая компания может и превосходить по размеру капитала приобретающую компанию, и тогда объединенная компания будет более чем в два раза превосходить компанию, инициирующую сделку.

Бурный рост активности слияний и поглощений в мире (как общей суммы сделок, так и их количества), также является подтверждением преобладания сделок такого рода в стратегиях роста компаний (рис. 3).

Число и стоимость слияний и поглощений имеют тенденцию возрастать, хотя этот процесс носит волнообразный характер, о чем свидетельствует статистика слияний и поглощений в США с 1895 по 2008 г. (рис. 4).

В XX в. Америка пережила пять волн слияний и поглощений, каждая из которых продолжалась несколько лет. Особый интерес вызывают волны слияний и поглощений, произошедших с начала нового тысячелетия.

Типичными для этого периода являются: масштабная концентрация и централизация капитала, рост числа слияний и поглощений крупных промышленных и финансовых компаний, выход экономических стратегических интересов фирм за пределы национальных границ и, соответственно, увеличение числа транснациональных слияний и поглощений с созданием транснациональных компаний (ТНК), нацеленных на подавление конкуренции и усиление господства на мировых товарных рынках. Отличительными чертами ТНК являются: огромные масштабы собственности и хозяйственной деятельности, высокая степень транснационализации производства и капитала, особый характер социально-экономических отношений внутри ТНК, превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерны¹¹.

¹⁰ Economic Report of the President. Washington: United States Government Printing Office, 2010. P. 439.

¹¹ Бортнова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.

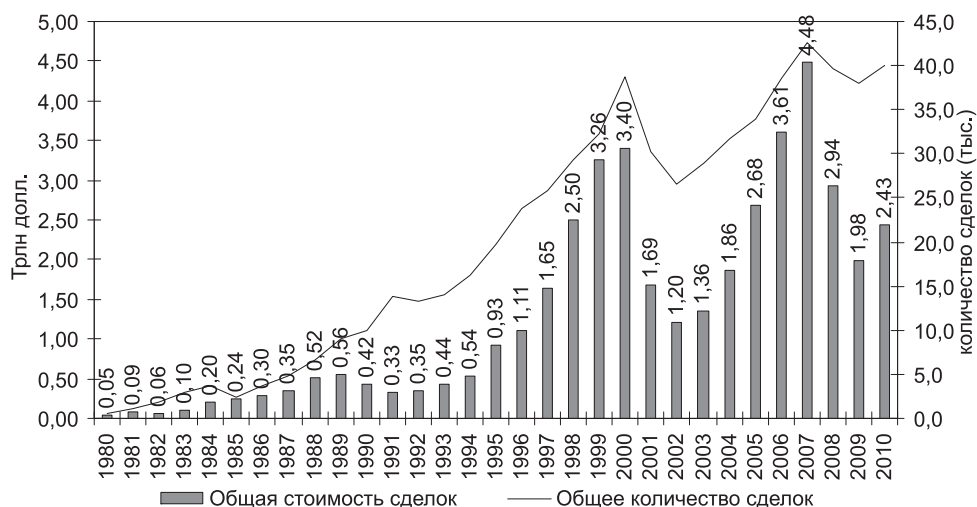


Рис. 3. Активность слияний и поглощений в мире в 1980–2009 гг.

Источник: составлено автором по данным Thomson Reuters.

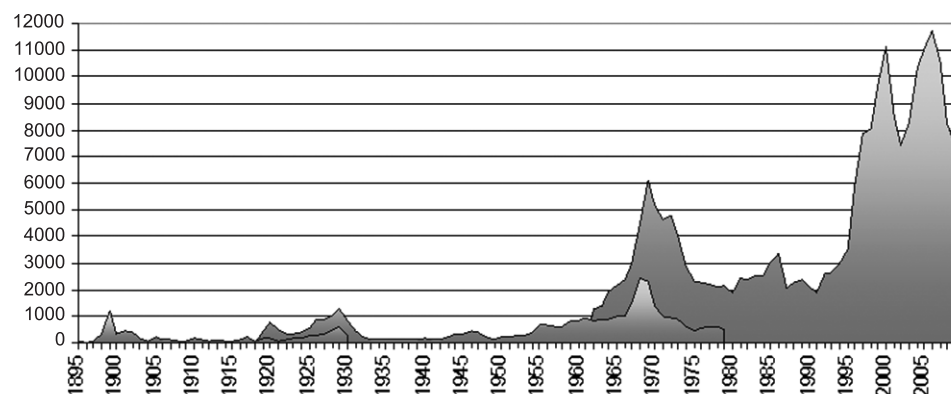


Рис. 4. Количество сделок слияний и поглощений в США 1895–2008 гг.

Источник: 1895–1930 гг., 1919–1970 гг. Historical Statistics of the United States colonial times to 1970, p.914; 1962–2008гг. FactSet Mergerstat LLC// U.S. M&A Activity. <http://www.mergerstat.com/newsite>.

К примеру, в 2006 г. у ста крупнейших транснациональных компаний доля зарубежных активов составляла 57% от всех активов, а доля зарубежных продаж – 58% от всех продаж, тогда как в 1997 г. доля зарубежных активов составляла лишь 42,6%, а доля зарубежных продаж – 53%¹².

¹² UNCTAD. World Investment Report 2008 Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge, global trends, United Nations – New York and Geneva, 2008. P. 27; UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations. New York and Geneva, 2000. P. 75.

В условиях интеграции российской экономики в мировое хозяйство активность в сфере слияний и поглощений становится сильно коррелированной с активностью слияний и поглощений в мире. Так, в период 2001–2008 гг. на фоне подъема мировой экономики, и, соответственно, увеличения числа сделок слияний и поглощений в мире, наблюдается аналогичный подъем и в России (рис. 5).

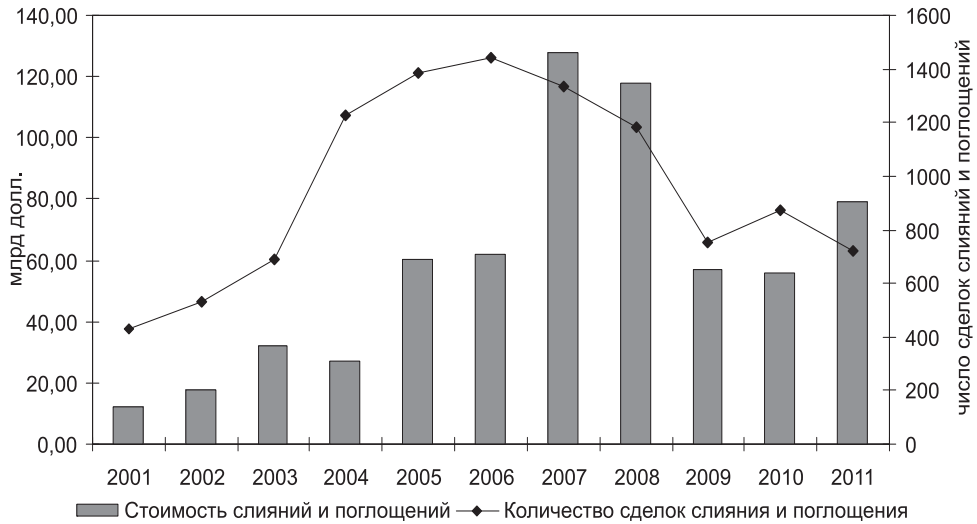


Рис. 5. Активность слияний и поглощений в России в 2001–2009 гг.

Источник: составлено автором по данным российской независимой аналитической группы ReDeal Group. <http://www.mergers.ru/market>.

Итак, рост концентрации производства и капитала обусловлен теми преимуществами, которыми обладают крупные производство и крупный капитал в конкурентной борьбе. Главной движущей силой процесса концентрации на протяжении длительного периода времени являлось накопление капитала, то есть превращение прибыли в новый функционирующий капитал. Однако с середины 1990-х гг. в стратегии роста компаний произошли существенные изменения. Основным инструментом их роста стала централизация капитала в виде сделок слияний и поглощений, все более приобретающих трансграничный характер в условиях нарастающей глобализации. Причиной выбора такой стратегии роста явилась высокая эффективность слияний и поглощений, как инструмента во все более обостряющейся конкурентной борьбе на внутреннем и на международном рынках. В современных условиях именно такие сделки создают новые возможности для быстрого доступа к коммерческим секретам, новейшим технологиям, к источникам сырья, рынкам сбыта и высококвалифицированным кадрам.

ИНСТИТУТ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

И. СМОТРИЦКАЯ
доктор экономических наук,
заведующая сектором Института экономики РАН

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ¹

Статья посвящена проблемам формирования института контрактных отношений в российской экономике. Обосновывается необходимость развития контрактных механизмов управления в условиях перехода к новой экономике – диверсифицированной и инновационной. Рассматриваются методологические и институциональные подходы к развитию института контрактных отношений. Особое внимание уделено целям и задачам контрактной системы управления государственными закупками, контрактным механизмам взаимодействия государства, бизнеса и общества. Анализируются ключевые проблемы создания государственной контрактной системы, предлагаются стратегические направления и принципы ее развития.

Ключевые слова: институт контрактных отношений, новая экономика, качество управления, контрактная система, государственная система управления закупками, эффективность закупок, инновационная активность, стратегия развития, общественный контроль.

Классификация JEL: B250, C780, D230, H570.

В настоящее время в нашей стране идет активное обсуждение и разработка стратегии развития новой экономики России. Термин «новая экономика» или «экономика знаний» (knowledge economy) появился для обозначения особенностей и изменений в процессе производства продуктов и оказании услуг при переходе высокоразвитых стран к инновационной экономике. В экономической литературе встречаются разные смысловые наполнения данного понятия, однако можно выделить следующие основные характерные черты «новой экономики».

В первую очередь, это экономика с развитым комплексом наукоемких отраслей и информационных электронных коммуникационных сетей, характеризующихся более значительным удельным весом

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 12-02-00427 8 120200 004270).

интеллектуального капитала по сравнению с материальными элементами. Отличительной особенностью новой экономики является повышенное внимание к знаниям, как к непосредственной производительной силе и главному производственному ресурсу. Производство знаний выступает источником экономического роста и включает в себя сферу науки, образования, производство инноваций, оказание интеллектуальных услуг. В силу своей специфики новая экономика имеет развитую систему гибких горизонтальных связей и соответственно развитый институт договорных контрактных соглашений, в том числе между государством и частным бизнесом.

Основные характеристики и приоритеты развития новой экономики в России даны в предвыборной статье В.В. Путина «О наших экономических задачах». Для перехода к новой экономике – диверсифицированной и инновационной – необходима реализация комплекса структурных реформ в социально-экономической системе страны, формирование новой эффективной модели управления, институционализация соответствующих новых форм и механизмов взаимодействия государства, бизнеса и общества².

В настоящее время Минэкономразвития РФ разрабатывает прогноз долгосрочного развития до 2030 г.³, предусматривающий реализацию программ преобразований в ведущих секторах экономики. Данный прогноз включает три различных сценария развития и содержит набор ключевых проектов для выполнения задач качественного роста, формирования основ новой экономики.

Первый сценарий предполагает консервативный рост (см. табл.). Это сценарий частичной модернизации, которая не меняет природу нашей экономики и сохраняет доминирующее положение нефтегазового комплекса, зависимость от импорта передовых технологий.

Второй сценарий рассматривается как инновационный: при нем происходит серьезный качественный сдвиг (траектория роста около 4–4,2% в долгосрочной перспективе), формируются основы экономики знаний, где инновационные технологии и интеллектуальный капитал становятся конкурентоспособными. Однако для того, чтобы достигнуть качественного роста и обеспечить реализацию целей создания новой экономики, предлагается «целевой форсированный» сценарий. Форсированный сценарий ориентирован на качественный

² Путин В.В. «Новая экономика России – это экономика диверсифицированная, где кроме современного топливно-энергетического комплекса будут развиты и другие конкурентоспособные сектора. Доля высокотехнологичных и интеллектуальных отраслей в ВВП должна к 2020 г. увеличиться в 1,5 раза» // Ведомости. 30.01.2012.

³ Подробно о прогнозируемых сценариях развития см.: Клещев А. У нас есть шанс помудреть // Ведомости. 5.03.13. С. 8

Таблица 1

Основные макроэкономические параметры сценариев долгосрочного развития экономики РФ (прогноз Минэкономразвития)

	Варианты	2010 г.	2020 г.	2030 г.
Доля роста в мировом ВВП, %	1	3,8	3,8	3,6
	2		4,0	4,3
	3		4,6	5,3
ВВП, % (2007 г. = 100)	1	101	146	192
	2		153	227
	3		176	281
Инвестиции, % (2007 г. = 100)	1	98	177	260
	2		192	318
	3		268	460
Отношение производительности труда в России к США, %	1	40	53	64
	2		56	75
	3		63	90

Источник: Ведомости. 5.03.2013.

рывок в развитии, прорыв в конкурентоспособности страны на базе образования конкурентного сектора, который к 2020 г. будет производить на экспорт машиностроительной продукции на сумму более 60 млрд долл. (на сегодня она около 30 млрд долл.) и почти на 200 млрд долл. – к 2030 г.

Данный «форсированный сценарий» предусматривает новый уровень открытости экономики, партнерства государства и бизнеса, что требует качественного изменения системы государственного управления⁴ на основе развития адекватных институтов и механизмов для регулирования возникающих разнообразных экономических и социальных связей.

Как показывает мировая практика, одним из базовых институтов, регламентирующих возникающие формы и механизмы взаимодей-

⁴ Следует отметить, что на современном этапе неэффективность государственного управления выступает одним из ключевых факторов сдерживающих рост экономики. Так, по оценке экспертов Goldman Sachs, улучшение предпринимательских условий вместе с улучшением институтов управления экономикой позволило бы России повысить потенциал своего развития до 5,3% против текущего 3,7% (оценка G.S.). На острую необходимость повышения эффективности государственного управления указали в процессе проводившегося опроса 80% участников последнего Давосского форума.

ствия, является институт контрактных отношений. Универсальный принцип договоренности, так называемый «контрактный подход», широко используется в странах с новой экономикой. Так, Федеральная контрактная система США (наряду с государственным бюджетом и налоговой системой) выступает важнейшим механизмом государственного регулирования и стимулирования инновационной деятельности. Благодаря многообразию использования различных форм контрактных соглашений государство имеет возможность не только стимулировать инновационную деятельность отдельных участников, но и создавать различные формы кооперации для реализации крупных научно-технических программ.

Таким образом, формирование новой экономики в России предполагает развитие института контрактных отношений для построения современной модели взаимоотношений государства, бизнеса и общества. В свою очередь повышение качества управления экономикой требует, с одной стороны, переориентации государственного управления на более гибкие контрактные механизмы регулирования, с другой – повышения эффективности деятельности государства как субъекта контрактных отношений. В русле данной «контрактной» идеологии лежит и задача перехода социальной сферы экономики на оплату труда через систему «эффективного контракта», в соответствии с Указом Президента РФ от 7.05.2012 г... Общий вектор перемен бюджетной политики можно определить так: от финансирования всего – к финансированию значимых для общества результатов.

В этой связи разработка методологии построения модели управления экономикой, опирающейся на развитые контрактные механизмы, на макро- и микроуровне в единстве с другими инструментами государственного управления представляется чрезвычайно актуальной задачей для формирования новой стратегии социально-экономического развития страны.

Институциональные подходы к развитию контрактных отношений в российской экономике

В глобальном информационном обществе меняется сам предмет экономической науки: если раньше она была «наукой о выборе», то теперь, по мнению многих ученых, она в большей степени становится «наукой о «контрактах»⁵. В свою очередь, деятельность экономических субъектов рынка рассматривается сквозь призму взаимовыгодных кон-

⁵ См., например: *Buchanan J.M.* 1964. Is economics the science of choice? In: *E. Streissler (ed.) Roads to Freedom: Essays in Honor of F.A. Hayek*. Routledge&Kegan: London. P. 47–64; *Williamson O.E.* 2002. The theory of the firm as governance structure: From choice to

трактных отношений, в рамках так называемой контрактной (договорной) парадигмы. В институциональной теории контрактная парадигма может реализовываться как извне, через институциональную среду (выбор правил игры: социальных, правовых и политических), так и через отношения, лежащие в основе организаций, то есть изнутри⁶. Соответственно организация рассматривается рядом ученых данного направления как сплетение контрактов. Поэтому для таких авторов экономические теории контракта и теории организации тесно связаны.

Следует отметить, что в рамках современной институциональной теории сама трактовка понятия института имеет разное наполнение. Если Д. Норт определяет институт как правила игры, то в концепции нобелевского лауреата О. Уильямсона понятие института более соответствует уровню институциональной среды, а институты есть «структуры управления». Проблема эффективности структуры управления контрактными отношениями находится в центре внимания теории транзакционных издержек О. Уильямсона, являющейся одним из ключевых элементов новой институциональной экономической теории.

При этом О. Уильямсон большую часть экономических отношений считает контрактными, так как субъекты экономических отношений заменяют обычную рыночную сделку купли-продажи на свободном рынке более сложной формой экономической организации – контрактацией для достижения большей эффективности. О. Уильямсон показал, что такие ранее считавшиеся разноплановыми феномены, как вертикальная интеграция, способы организации работы, современная корпорация, корпоративное управление, государственное регулирование имеют схожую контрактную природу и потому доступны для анализа на основе единой концепции транзакционных издержек. В частности, он отмечает, что «рискуя чрезмерно упростить феномен государственного регулирования, его можно определить с точки зрения контрактных процессов как в высшей степени несовершенную форму долгосрочного контракта, в рамках которого, во-первых, регулируемой стороне гарантируется в целом разумная норма прибыли и, во-вторых, в обмен на эту гарантию, адаптации к изменяющимся обстоятельствам успешно осуществляются без дорогостоящих тяжб,

contract. // Journal of Economic Perspectives. Vol. 16. N 3. P. 172–173.; Фуруботн Э.Г. Рихтер Р. 2005. Институты и экономическая теория. СПб. 2005. С. XIV–XX.

⁶ При этом теория агентов (взаимоотношения «принципал – агент») приоритетное внимание уделяет побудительным мотивам (предпосылкам) контрактов (ex ante), а теория транзакционных издержек реализованным соглашениям (ex post), порождающим различные управленческие структуры. См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 69–70.

сопровождающих такие изменения, когда стороны наслаждаются большей автономией»⁷.

Современная институциональная теория рассматривает проблему развития контрактных отношений с учетом широкого спектра форм собственности и контрактных форм. Наряду с частной собственностью исследуется государственная, акционерная формы собственности с точки зрения их возможной эффективности в обеспечении рыночного обмена.

На основе разработанных систем прав собственности и оптимальных контрактов (Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович, Дж. Стиглиц, А. Алчиан, Г. Демсец, Д. Норт, О. Уильямсон) представители институциональной теории трактуют «внутренний» мир контракта по-разному. Одни его главной характеристикой называют планирование, другие – обещания, третьи – конкуренцию, четвертые – механизм управления (или частный порядок улаживания конфликтов). Каждая из этих точек зрения, по-своему верна в зависимости от поведенческих предпосылок, наиболее адекватных конкретной сделке, и от экономических характеристик товара или услуги, являющихся ее предметом.

Как отмечает Дж. Бьюкенен, «экономическая теория все больше становится наукой о контрактах», вследствие чего возникает необходимость в институтах, защищающих права собственности и контролирующих исполнение контрактов⁸. Именно государству субъектами контрактных отношений передается право контроля над исполнением определенных сделок, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству. В итоге государство играет в контрактной системе двоякую роль. С одной стороны, оно является гарантом исполнения контрактов, с другой стороны, обладает собственностью и само становится равноправным субъектом контрактных отношений. То есть свобода контракта не исключает деятельности государства⁹, направленной на создание институтов для регулирования и управления контрактными отношениями.

В этой связи свобода контракта и вытекающая из нее частная автономия могут трактоваться в качестве юридического аналога принципа *децентрализации* принятия экономических решений, а структура управления или институционального устройства играют решающую роль в *централизации* для определения логики поведения

⁷ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 549–550.

⁸ Бьюкенен Дж. Избранные труды. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 69.

⁹ Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Изд. дом. СПбГУ, 2005. С. 162.

и достижения максимальной эффективности деятельности экономической единицы¹⁰.

В свою очередь, формирующиеся контрактные системы позволяют обеспечивать большую эффективность хозяйствующего субъекта, представляя собой интеграцию рыночных (автономных) и нерыночных (централизации) начал организации экономической деятельности, получающих свое материальное воплощение в контракте как юридическом документе.

В этой связи базовой компонентой любой контрактной системы является совокупность нормативных актов, регулирующих контрактные отношения между субъектами экономической деятельности, государством (в лице уполномоченных исполнительных органов) и частным сектором в целом и, в частности, в определенных крупных проектах, отдельных отраслях, видах деятельности.

Следует отметить, что именно через систему контрактов устанавливаются и реализуются экономические и договорные связи государства-заказчика с участниками рынка различных форм собственности. Данная система, в частности, предполагает конкурентную борьбу между соискателями государственных заказов. Предмет конкуренции – государственные средства, направляемые на обеспечение общественных потребностей. Так, в российской экономике государство выступает крупнейшим потребителем на рынке товаров, работ, услуг. За последние пять лет российский рынок государственных закупок имеет устойчивую тенденцию к росту. В 2012 г. государство заключило 2877505 контрактов, объем контрактации превысил 6 трлн руб. и составил около 50% расходной части федерального бюджета¹¹.

Развитие контрактной системы предполагает процесс постоянного совершенствования законодательной базы контрактных отношений в соответствии с меняющимися социально-экономическими условиями. В нашей стране институт контрактных отношений находится в процессе формирования. Существующие на разных уровнях институты управления и развития в полной мере не используют возможности контрактных соглашений как инструмента организации и регулирования гибких горизонтальных связей и взаимодействий, возникающих в инновационной экономике. Системы управления, как правило, носят иерархический характер и не отвечают задачам инновационного обновления.

В то же время в сфере государственных закупок, обладающей значительным потенциалом для стимулирования развития новой экономики, создана институциональная основа для формирования государственной контрактной системы.

¹⁰ Там же. С. 160–161.

¹¹ <http://zakupki.gov.ru>.

Формирование контрактной системы управления государственными закупками

Новая экономика обуславливает наличие двух противоположных тенденций в развитии институтов управления закупками. С одной стороны, активное развитие информационных технологий создает условия для снижения транзакционных издержек при централизации ряда закупочных процедур (проведение конкурсов, торгов, аукционов, и т.д.), позволяет экономить при закупках крупными оптовыми партиями, снижает издержки за счет совместного использования глобальных информационных и интеллектуальных ресурсов, высокопрофессионального кадрового потенциала. Централизация дает больше возможностей закупочным органам для проведения постоянного системного маркетингового анализа, учета состояния и динамики рынков для разработки и реализации необходимой экономической и социальной политики¹².

С другой стороны, эффективность системы закупок в условиях инновационного обновления экономики зависит от учета специфики закупок инновационной продукции, потенциала многообразных связей и сетевых взаимодействий, возникающих в инновационной среде, что требует использования гибких инструментов и методов управления, соответствующей децентрализации функций и развития горизонтальных взаимосвязей, формирования соответствующего института контрактных соглашений.

В этой связи в современных развитых государственных и частных компаниях, как правило, преобладают смешанные (гибридные)

¹² Современная зарубежная практика свидетельствует о том, что в последние годы наметилась тенденция к повышению уровня централизации закупок. Например, в Великобритании в 2000 г. было создано Министерство государственной торговли (OGC). В результате слияния закупочных услуг Закупочного агентства (ТВА), Центрального агентства компьютеров и коммуникаций (ССТА), Совета гражданской недвижимости (РАСЕ) и закупочных отделов Казначейства была создана компания OGC Buying Solutions. Целью этой организации является обеспечение государственных органов более чем 50 тыс. видов товаров и услуг.. В ЕС, где крайне осторожно относились к процессу централизации закупок, рассматривая его как фактор монополизации и снижения конкуренции на рынке, принята Директива ЕС 2004/18, регламентирующая возможность создания центральных закупочных институтов. За последние десять лет созданы центральные закупочные организации во Франции (UGAP и Opashe), в Италии (Consip), в Финляндии (Hancel), в Дании (SKI), в Австрии (BBG) и др. Тенденция к централизации наблюдается также в Азии и Южной Америке. В Южной Корее работает централизованное закупочное агентство PPS, которое осуществляет порядка 30% государственных закупок. В ряде стран Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Чили) действуют централизованные системы электронных закупок.

модели управления, в которых центральные и территориальные органы делят полномочия, функции и ответственность в закупочной деятельности. Например, оценка эффективности закупок, проведенная в 2004 г. консалтинговой фирмой Эй Ти Карни (A.T. Kearney) в 275 международных компаниях, показала, что все большую популярность приобретают модели управления, в которых стратегические решения принимают на центральном уровне, а сделки осуществляются на местном уровне¹³.

В нашей стране данные тенденции нашли отражение в реализуемой реформе сферы закупок для государственных и муниципальных нужд на основе перехода к *контрактной системе управления закупками* (КС).

С 1 января 2014 г. вступает в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе). Данный Закон включает совокупность норм и правил, регулирующих государственную закупку как единый цикл, состоящий из следующих ключевых этапов: прогнозирование – поставок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд; формирование планов обеспечения государственных (муниципальных) нужд; размещение заказов на поставку товаров, работ, услуг и заключение контрактов; исполнение, мониторинг и аудит государственных контрактов.

Концепция развития КС предусматривает расширение способов закупки, добавление двухэтапных закрытых конкурсов, размещение способом запроса предложений, усиление фактора предквалификации на основе введения дополнительных квалификационных требований к участникам конкурсов, что чрезвычайно важно при заключении контрактов в инновационной сфере.

Существенная роль в повышении качества управления закупками отведена созданию информационной среды контрактной системы. В соответствии с Законом единая информационная система будет содержать: планы и планы-графики закупок; информацию о реализации планов; реестр контрактов, заключенных заказчиками; реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей); реестр банковских гарантий; реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний.

Важной новацией является обеспечение общедоступного и безвозмездного доступ субъектов рынка закупок к большому массиву аналитической и нормативно-методической информации. Данный блок единой системы будет содержать информацию о складывающихся

¹³ Руководство по закупкам / Под ред. Н. Димитри, Г. Пика, Дж. Спаньоло. М.: Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики», 2013. С. 79.

на товарных рынках ценах товаров, работ, услуг, закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также о размещаемых заказчиками запросах, ценах товаров, работ, услуг. Он будет включать все нормативно-правовые акты и методические рекомендации, регулирующие контрактные отношения. Информация, содержащаяся в единой информационной системе, будет размещаться на официальных сайтах.

По нашему мнению, приоритетным условием повышения эффективности контрактных отношений выступает реализация принципа *единства стандартов и параметров контрактации*, предусмотренного в данной системе. В этой связи одной из ключевых проблем реализации Закона является разработка библиотеки типовых контрактов и типовых условий контрактов, библиотеки типовых форм конкурсной документации, технических заданий, стандартизации документооборота. Следует отметить, что ряд субъектов РФ в рамках своих полномочий ведут активную работу по созданию такой информационной базы, например, в г. Москва она включает 330 видов контрактов, идет дальнейшая стандартизация форм и разработка типовых технических заданий.

В рамках контрактной системы предусмотрены организационные и управленческие новации, которые коснутся всех субъектов рынка государственных и муниципальных закупок. В соответствии с Законом расширяются функции заказчиков – они обязаны готовить трехлетний и годовой планы закупок, в особом порядке корректировать и уточнять их. Если раньше заказчики обосновывали только начальную цену закупки, то со следующего года они обязаны будут обосновать и предмет закупки, и способ закупки, и требования к участникам закупки. Соответственно для реализации новых функций предусмотрено создание специальных контрактных служб или назначение контрактного управляющего, имеющего специальную профессиональную подготовку.

Законом регламентирована существующая тенденция к *централизации ряда функций* для снижения издержек процесса закупок. В рамках контрактной системы возможны варианты централизации определенных функций в специальном казенном учреждении, в отраслевом ведомстве, органе исполнительной власти для территориальных органов и подведомственных учреждений. Полномочия по муниципальным закупкам по соглашению между субъектом федерации и муниципальным образованием могут быть переданы на уровень субъекта федерации.

Следует отметить, что централизация позволяет сократить издержки за счет экономии на масштабе закупок, отсутствии дублирования функций, совместного использования инфраструктуры, ресурсов, знаний. Однако экономия издержек за счет масштаба закупок в большей степени возможна при условии централизации заку-

пок стандартной продукции. При закупках наукоемкой, технологически сложной и инновационной продукции, как правило, более эффективна децентрализованная форма закупок, позволяющая использовать дифференцированный (индивидуальный) подход и гибкие формы контрактных соглашений.

Таким образом, выбор между централизацией и делегированием полномочий на разных уровнях контрактной системы, по нашему мнению, должен приниматься на основе комплексного анализа следующих ключевых аспектов закупок: контроль и возможная экономия транзакционных издержек; уровень стандартизации продукции; доля закупок стратегической и инновационной продукции; состояние и динамика рынка; наличие финансовых, материальных и кадровых ресурсов.

Принятый Закон формирует институциональные условия для формирования *нового алгоритма взаимодействия между государственными заказчиками и поставщиками*. Нормативно закреплена (ст. 34 Закона) зеркальная ответственность за невыполнение условий и расторжение контрактов как со стороны государственных и муниципальных заказчиков, так и исполнителей контрактов. Заключаемый контракт будет включать обязательное условие об ответственности заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом.

Кроме того, государственные контракты теперь могут иметь специальные условия, например, *обязательное* привлечение при исполнении контрактов субподрядчиков, которые являются субъектами малого предпринимательства или социально ориентированными некоммерческими организациями, что ранее делалось крайне редко. Идеология реформы предусматривает и развитие *общественного контроля за contrataцией* в целях содействия повышению эффективности расходования бюджетных средств, предупреждения, выявления нарушений и информирования заказчиков, надзорного и (или) контрольных органов о выявленных недостатках, негативных фактах и нарушениях.

Таким образом, Закон о контрактной системе сделал значительные подвижки для повышения роли государственных контрактов, как «мягкого» рыночного инструмента регулирования социально-экономического развития.

В то же время предусмотренные Законом новации требуют дополнительной разработки на законодательном и организационном уровне в разрезе отдельных важных аспектов, в том числе: формирование соответствующей институциональной базы, согласование и внесение необходимых изменений в законодательные акты (Бюджетный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ и др.); создание полноценной нормативно-правовой и методической базы планирования государствен-

ных закупок; введение различных форм «новых» контрактов, предполагающих долгосрочное комплексное сотрудничество государства и частного бизнеса; принципы увязки контрактов с социальными проблемами регионов; создание системы профессиональной подготовки кадров и т.д.

При этом общая институциональная и организационная структура государственных закупок не нашли в Законе полного и четкого определения. В связи с этим в ходе формирования и развития КС может проявиться конфликт интересов, связанный с разногласиями заинтересованных ведомств (Минфин, Минэкономразвития, ФАС) в определении правовой и практической сферы деятельности органов государственной контрактной системы. Требуется экспертная оценка и формирование пакета существующих проблем, классифицированных по приоритетности значения и уровню сложности, разработка «дорожной карты» развития КС. То есть речь идет о реалистичном планировании развития КС во взаимоувязке с государственной экономической и бюджетной политикой.

Создание контрактной системы в России представляет собой попытку обновления и адаптации модели управления закупками к современным глобальным вызовам, стоящим перед нашей страной. Институциональные преобразования направлены на повышение качества государственного управления финансовыми ресурсами, на стимулирование инновационного развития, регулирование отношений государства, бизнеса и общества. Формируемая контрактная система в сфере государственных и общественных закупок создаст условия для активного развития и регламентации института контрактных отношений в российской экономике.

И. ВАСЛАВСКАЯ
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

КОНТРАКТЫ КАК ФОРМА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ И ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ *(в контексте общей теории систем)*

В статье исследуются проблемы контрактов как форм институционализации отношений между хозяйствующими субъектами в контексте теории систем. Анализируется сущность и функции формальных и неформальных связей, контрактная основа обмена и организации горизонтальных и вертикальных связей в экономической системе.

Ключевые слова: *экономическая система, обмен, кооперация, разделение труда, институты, контрактные отношения, экономические агенты, государство.*

Классификация JEL: B250, B410, C780.

Проблематика контрактных отношений обусловлена целой системой противоречий, связанных с функционированием самой экономической системы. Вместе с тем именно от разрешения этих противоречий во многом зависит эффективность обменов, оформляемых контрактами.

Любая современная макроэкономическая система выступает в качестве целостности, предполагающей единый, взаимосвязанный и взаимозависимый процесс развития национального сообщества. Достижение этого качества современными национальными хозяйствами Ю.М. Осипов связывает с механизмом, в основе которого лежит процесс, инициируемый «не частями, сочетающимися в целое, а уже сложившимся целым – национальной экономикой»¹.

В рамках национальной экономической системы контракты рассматриваются как форма институционализации отношений между хозяйствующими субъектами. При этом следует выделить системообразующую категорию, определяющую в каждый данный момент состояние и перспективы ее развития. Речь идет о структурных взаи-

¹ Мировое хозяйство и советская экономика: шансы и иллюзии. М.: Международные отношения, 1990. С. 14.

мосвязях хозяйствующих субъектов, которые отвечают за целостность экономической системы. Они опосредуют обмен результатами хозяйственной деятельности на любой стадии ее развития, определяя особенности сложившихся в ее рамках связей в целом, и в каждой из ее подсистем в отдельности. Не случайно центральное место в характеристике систем теории отводят структуре, выражающей устойчивые, постоянно повторяющиеся взаимосвязи ее элементов. Их изменение предопределяет закономерности развития систем, трансформацию роли экономических агентов, включая государство, а также качественные превращения ее элементов и взаимосвязей между ними.

Категория системы выступает существенной и фундаментальной стороной состояния экономики как целостности, закономерности развития которой имеют в своей основе диалектическое единство таких пар явлений, как дифференцированность и интегрированность, централизация и децентрализация принципов организации экономической деятельности. При этом структура системы выражает многообразие связей, предопределенных совокупностью горизонтальных и вертикальных взаимодействий ее элементов. А в качестве последних в экономических системах выступают три основных контрагента: домашние хозяйства, фирмы-производители и государство.

Элементный состав, представленный домохозяйствами, производящими компаниями и государством, является основополагающим для существования системы. Однако специфика ее заключается не столько в самих элементах, сколько в характере горизонтальных и вертикальных связей между ними, которые позволяют выделить структуру системы. Это положение по существу является основополагающим для исследования проблематики контрактов в качестве институционального оформления отношений хозяйствующих субъектов в контексте повышения их эффективности.

Основатель тектологии или всеобщей организационной науки А.А. Богданов трактовал человеческую (как и экономическую) деятельность «от простейших до наиболее сложных ее форм» в качестве «организующего процесса», лежащего в основе формирования любой социальной системы². Как только ее самоорганизация (движение) перестает обеспечиваться генетическим природным механизмом, начинается этап ее осуществления посредством коллективных (кооперативных) форм существования экономических агентов, т.е. через хозяйственные взаимосвязи, закрепляемые и оформленные контрактами.

В результате любая макроэкономика предстает в форме кооперационной системы, содержанием которой выступают хозяйствующие

² Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука. В 2-х кн. Кн. 1. М.: Экономика, 1989. С. 73.

субъекты, структурой – товарный и нетоварный обмен в рамках опосредованной (на уровне национальной экономики) и непосредственной (в масштабах фирмы) кооперации. Предполагая диалектическое единство и противоположность элементарных хозяйственных образований и экономических макросистем как целостностей, необходимо учитывать особенности взаимосвязей между ними. Такой подход позволяет органично перейти к исследованию институциональных взаимосвязей между агентами контрактных отношений в контексте проблемы совпадения (или несовпадения, а может быть, и контррадиции) интересов хозяйствующих субъектов как на микроуровне (домохозяйств и компаний), так и института государства в рамках макроэкономики в целом. Таким образом, всегда существует субъективная основа формирования противоречий интересов участников, которые связаны между собою как формальными институтами (обусловленными государством как субъектом управления), так и неформальными институтами, которые замещают формальные в случае их неэффективности с точки зрения непосредственных хозяйствующих субъектов. Речь идет о формальных институтах, создаваемых государством и детерминирующих контрактные отношения в рамках законодательного и правового поля, и неформальных, внедряемых и развиваемых агентами в рамках горизонтальных отношений и позволяющих им в более полной мере реализовать свои экономические интересы и потребности.

Совпадение интересов и потребностей экономических агентов – участников контрактных отношений является объективным условием их оптимального функционирования в экономике и повышения эффекта от интегративных усилий, которые выражаются в структурообразующих горизонтальных и вертикальных взаимосвязях и их взаимообусловленности.

А.А. Богданов обосновал возможность совмещения интересов, потребностей и функций экономических агентов по таким параметрам, как цели, место и время. При совпадении мотиваций функционирования в рамках экономической системы формируется структурная основа совместимости (функциональных взаимосвязей) однопорядковых элементов (по горизонтали), т.е. домохозяйств и фирм (компаний-производителей), с одной стороны, и микроэлементов – с государством, поддерживающим целостность системы (по вертикали), с другой³. Одновременно появляется объективная необходимость появления механизма саморегуляции возникшей системы, связанного с институтом государства, нацеленным на нейтрализацию дисфункциональных свойств ее элементов.

³ Богданов А.А. Указ. соч.

Под влиянием функционирования государства в качестве центрального агента экономической системы и созданных им формальных институтов изменение хозяйственных образований на микроуровне нацеливается на достижение максимальной экономии общественного труда в процессе человеческой деятельности. Только в силу этого свойства функционирование национального хозяйства как целостности оказывается оптимальным, т. е. целесообразным. И именно на этой теоретической платформе следует рассматривать контракты как форму институционализации отношений между хозяйствующими субъектами. При этом нельзя не учитывать существенную специфику вертикальных отношений экономических агентов и государства в связи с его статусом субъекта управления.

Таким образом, углубление причинных связей между целым и частью обуславливают контрактацию отношений, что укрепляет качество целостности всей экономической системы, которая становится самоорганизующейся за счет вариантных структур, т.е. горизонтальных и вертикальных связей.

Применительно к целостности национального хозяйства формы структурных связей между участниками контрактных отношений опосредованы разделением (дифференциацией, специализацией) и кооперацией (интеграцией, объединением) экономической деятельности хозяйствующих субъектов, а обмен деятельностью и результатами между ними составляет ее «внутренний момент», т.е. является не чем иным, как структурой.

Обмен сопровождает любую человеческую деятельность, порождая взаимосвязи экономических агентов. Рассмотрение обмена в качестве базовой категории контрактных отношений дает представление о способах организации взаимодействия хозяйствующих субъектов. При таком подходе, по мнению О. Уильямсона, приоритетной в исследовании становится сама потребность экономических агентов в коммуникации посредством обмена,⁴ что объективно предполагает формы его институционализации путем участия в тех или иных контрактах.

Существует прямая зависимость между степенью развития разделения и кооперации труда как формами экономической деятельности, с одной стороны, и интенсивностью обмена как их структурой, с другой. Действительно, разделение и кооперация экономической деятельности не могут осуществляться иначе, нежели посредством обмена, являясь исходным пунктом последнего. В то же время обмен выступает необходимым условием дифференциации и интеграции эконо-

⁴ *Williamson O. The Evolving Science of Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. No 1. P. 1546–1547.*

мической деятельности, поскольку объединение сосуществующего труда невозможно вне связи друг с другом.

Обмен результатами экономической деятельности обусловливается общим и частным разделением труда в экономической системе и возникшими на его основе рыночными отношениями (опосредованной кооперацией)⁵. Специфический социально-экономический характер такого обмена связан с присвоением результатов труда и выступает в форме обмена товарами (готовыми потребительными стоимостями) между экономически обособленными производственными целостностями. В этом случае обмен выступает одной из форм институционализации отношений между хозяйствующими субъектами.

Субъективный аспект выбора хозяйствующих субъектов рыночных или нерыночных контрактов для осуществления обмена результатами своей деятельности зависит от качества институциональной среды. Если она стабильна и планы экономического агента и последствия его реальных действий совпадают, то он будет вести себя как рационально действующий субъект в равновесной экономической системе.

Несовпадение планов и результатов действий предпринимателей ограничивает их рациональность, вызывает асимметрию, несбалансированность хозяйственного обмена, что предопределяет неравновесие структурных связей в национальной экономической системе. Это происходит в неадекватной институциональной среде, типичным примером которой, по образному выражению В. Полтеровича, является «институциональный вакуум», подобный тому, который сложился в России в 1990-х гг.

Институционализация обмена имеет фундаментальное значение для понимания процессов субъективизации экономики, поскольку институты, будучи созданными, в свою очередь начинают оказывать определяющее воздействие на формирование межсубъектных мыслительных конструкций, обеспечивающих взаимопонимание между людьми. С помощью институтов реальные экономические процессы как бы перемещаются в субъективную плоскость их отражения непосредственными экономическими агентами. Эволюция неформальных правил напрямую связана с изменением образа мышления людей, с которого, по мнению Дж. К. Гэлбрейта⁶, и начинается действительная их трансформация. С этой точки зрения, изменение восприятия и новое понимание условий и результатов обмена экономическими агентами являются неотъемлемой частью любого изменения в институциональном его обеспечении.

В качестве причины дифференциации планов и действий экономических агентов выступает неопределенная внешняя среда хозяйствования. Чем

⁵ Грималюк В.А. Непосредственно обобществленный труд. М., 1986.

⁶ Гэлбрейт Дж.К. Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1979. С. 270.

более неопределенной становится перспектива благополучного завершения сделок, тем более расходятся знания субъектов о внешней среде и их реальные поступки, и наоборот. Понятие «неопределенности» связано с поведением рационально неосведомленного индивида, соотношенным во времени. Другими словами, принцип ограниченной рациональности экономического субъекта вызван к жизни неопределенностью внешних условий хозяйствования, при которой возникает неполнота информации и неадекватное знание участника о внешней среде.

Существует другой подход к трактовке поведения субъекта, которое, по Г. Саймону, строится не в соответствии с принципом оптимизации (*optimizing*), а в соответствии с принципом «удовлетворительности» (*satisfying*⁷ – достижения первого приемлемого решения). В условиях неопределенности экономические агенты с ограниченной осведомленностью не могут охватить и обработать весь информационный спектр, поэтому для осуществления сделок купли-продажи они, по О. Уильямсону, нуждаются в особой организации обмена (его институционализации), позволяющей реализовать принцип удовлетворительности.

Другими словами, экономические агенты вынуждены намеренно организовывать (институционализировать) обмен таким образом, чтобы ограничить всю имеющуюся информацию только самой необходимой, дабы сделать знания о реальной действительности более адекватными и сблизить свои планы и конкретные действия. Институционализация при этом предполагает фиксирование правил и процедур⁸ субъектами-участниками обмена, которые в будущем позволят и количественно сэкономить на издержках по координации взаимных действий.

Институты превращаются в средство обеспечения долгосрочных контрактов в условиях неопределенности с переносом акцентов на процессы коммуникации и взаимодействия. С целью адаптации к новым условиям хозяйствования субъекты намеренно сужают наборы альтернатив, ограничивая тем самым для себя множество возможных событий. По мнению Д. Норта, именно «институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь»⁹ и сближая тем самым разрабатываемые планы экономических агентов и их действия.

Сущность института контракта проявляется в определении его содержания по Д. Норту: «институт – это созданные человеком огра-

⁷ Simon H.A. Reason in Human Affairs. Stanford: Stanford University Press. 1983. P. 129–148.

⁸ Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press, 1975; Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1982.

⁹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Нестеренко; предисл. и научн. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997. С. 18.

ничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие»¹⁰ или «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и формы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми»¹¹, а также «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений»¹².

В соответствии с первым определением очевидна связь между институтом контракта и организацией, поскольку последняя имеет отношение к постоянно меняющейся во времени структуре системы. Что же касается двух других из вышеперечисленных определений, то они акцентируют внимание не только и не столько на продуманности, сознательности разработанных правил заключения и реализации контрактов, сколько на неформальности, спонтанности, децентрализованности, как непредвиденных и, следовательно, непреднамеренных результатах взаимодействия их участников. Именно поэтому институт контракта, как собственно и любой другой, не может претерпевать революционные изменения, к которым периодически призывают некоторые теоретики и практики.

На основе анализа истории экономики Д. Норт показал, что различия в эволюции конкретных экономических систем разных стран определяются сложившимися в них институциональными структурами и не могут быть объяснены без анализа динамики этих структур. Особое внимание он уделял влиянию государства, полагая, что именно политические правила формируют правила экономические, хотя имеет место и обратная зависимость. По его словам, «права собственности и, следовательно, индивидуальные контракты определяются и устанавливаются политическими решениями, однако структура экономических интересов также влияет на политическую структуру». В состоянии равновесия данная структура прав собственности (и механизма их обеспечения) будет соответствовать конкретному набору политических правил и механизмов их обеспечения. Изменения на одной стороне приведут к изменению на другой стороне»¹³. Таким образом, категория собственности напрямую связана с обменом экономической деятельностью и ее результатами, который, в свою очередь, обусловлен диалектической парой явлений: ее специализацией и интеграцией.

¹⁰ Норт Д. Указ. соч. С. 17.

¹¹ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Весна. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

¹² Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под ред. Л.И. Пияшевой, Д.А. Дарна. М.: Catallaxy, Институт Катона. 1993. С. 307.

¹³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. 1977. С. 69, 70.

Действительно, обмен экономической деятельностью или ее результатами, обеспечивая структуру макроэкономической системы, должен базироваться на контрактной основе, защищающей права собственности. В результате соблюдение контрактов является соблюдением прав собственности, которые обеспечивают стабильность рыночного обмена, а следовательно, и самой органической целостности хозяйственной системы.

И наоборот, нарушение контрактных соглашений подрывает права экономического агента на извлечение полезности из объекта собственности. Например, оппортунистическое поведение агента есть не что иное, как нарушение прав собственности принципала. Огромное число государственных и негосударственных ведомств и компаний, которые функционируют во всех развитых современных экономиках с тем, чтобы обеспечить соблюдение контрактов (суд, нотариат, всевозможные надзорные органы и т.д.), одновременно с этим занимаются защитой прав собственности. Люди, которые работают в этих ведомствах и компаниях, часто не осознают, что защищают не просто закон, контракты и права акционеров, а защищают, в более широком плане, права собственности. Именно так трактуют содержание их деятельности представители неоинституциональной теории.

В итоге устойчивость возникших целостностей возрастает за счет растущей дифференциации свойств элементов и усиления взаимозависимости их друг от друга, то есть установления горизонтальных функциональных связей, базирующихся на системе обеспечения контрактов, а точнее, на основе соблюдения прав собственности их владельцев. В результате поведение экономических агентов в хозяйственной системе становится взаимозависимым, а цепь причин и следствий – замкнутой друг на друге.

С интенсификацией обмена деятельностью растут взаимозависимости экономических агентов, которые и формируют функциональные связи, выполняющие роль организационного начала, институциональной структуры макроэкономического целого. Именно в этой связи растет роль структурных связей в экономике, опосредующих обмен результатами хозяйственной деятельности путем контрактации отношений участников и институционализации норм, «специфицирующих» права собственности.

С. ЧЕРНЫХ

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН,
заведующий сектором Института проблем развития науки РАН

В. ФЕТИСОВ

кандидат технических наук, доцент,
помощник депутата Государственной думы РФ

КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

Проанализированы вопросы регулирования финансово-экономических и трудовых аспектов контрактных отношений в сфере исследований и разработок в условиях перехода на контрактную систему закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Сформулированы предложения по дальнейшему совершенствованию правовой базы этих отношений для успешного решения задач по инновационному развитию экономики.

Ключевые слова: исследования и разработки, инновационная деятельность, контрактные отношения, государственные закупки, эффективный контракт.

Классификация JEL: C780, K120, K310.

Одной из важнейших национальных задач на современном этапе является формирование инновационной модели экономики, которая предполагает, что экономический рост зависит, прежде всего, от качественных изменений структуры экономики и действующих в ней агентов под воздействием научно-технологического прогресса. Для этого требуется реализация институциональных и законодательных условий осуществления инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования, в том числе на основе всемерной поддержки проводимых исследований и разработок (ИР)¹.

Хотя ИР являются только одним из аспектов инновационной деятельности, но это достаточно объемная сфера, включающая в себя,

¹ Аналогом англоязычного термина *Research and Development* (R&D) у нас раньше выступали «научные исследования и опытно-конструкторские разработки» (НИОКР), сейчас же осуществляется переход к более краткому термину «исследования и разработки» (ИР), используемому и в данной статье.

согласно «Руководству Фраскати» (международный стандарт ОЭСР), «творческую работу на системной основе с целью увеличения запаса знаний, включая знание человека, культуры и общества, и использование этого запаса знания для изобретения новых применений. ИР – это термин, относящийся к трем видам деятельности: фундаментальные исследования, прикладные исследования, экспериментальные разработки»².

Исследования и разработки выступают, без преувеличения, центральным стержнем, на который «нанизываются» практически все аспекты современной экономики, в рамках которой должна обеспечиваться реализация инновационной цепочки – воспроизводство знаний посредством фундаментальных исследований – проведение прикладных исследований и разработок – внедрение научно-технических результатов в производство – производство конкурентоспособной инновационной продукции. Результаты, полученные в ходе ИР, в том числе и негативные, идут в развитие и распространение знаний через систему образования. Ведущая роль науки требует перспективного видения и управления потенциалом знаний, и не в последнюю очередь с точки зрения обеспечения исследований необходимыми финансовыми ресурсами. При этом следует учитывать, что вложения в знания не дают быстрой отдачи, а работают на перспективу, иногда достаточно отдаленную. Поэтому важна роль государства, как в обеспечении прямой финансовой поддержки ИР, так и в стимулировании непрерывного «перелива» знаний и технологий в экономику.

Существенным шагом на пути решения задач инновационного развития явилось принятие Федерального закона от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О науке и государственной научно-технической политике”» (по вопросам предоставления государственной поддержки инновационной деятельности и оценке ее эффективности). С принятием этого закона появились официальные определения таких понятий, как «коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов», «инновационный проект», «инновационная инфраструктура» и «инновационная деятельность». Последняя трактуется как «деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности».

Формами государственной поддержки инновационной деятельности признано предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей, а также образовательных услуг, консультационной

² OECD. Frascati Manual. Paris, 1993.

поддержки, содействия в формировании проектной документации, финансового обеспечения. В последнем случае имеются в виду субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал. Кроме того, к формам господдержки относится реализация целевых программ, подпрограмм и проведение мероприятий в рамках государственных программ РФ, поддержка экспорта, обеспечение инфраструктуры. Определен порядок оценки эффективности расходования бюджетных средств, направляемых на господдержку инновационной деятельности. В частности, зафиксировано положение о том, что при оценке «учитывается высокорисковый характер инновационной деятельности, неопределенность рыночных и технологических перспектив инновационных проектов, которые могут повлечь в том числе потерю финансовых и иных ресурсов».

Оценивая в целом позитивно данные положения, следует иметь в виду, что эффективность правового регулирования финансово-экономических и организационных аспектов научно-инновационного развития во многом зависит от правильного решения (в первую очередь на законодательном уровне) проблем, связанных с контрактными отношениями в сфере исследований и разработок (см. табл.).

Таблица

Распределение ассигнований на гражданскую науку из средств федерального бюджета РФ по видам расходов бюджетной классификации (в %)

	2009	2010	2011	2012 (план)
Выполнение ИР по государственным контрактам	34,9	35,1	54,7	56,4
Субсидии на гранты и премии в области науки и техники	5,5	7,1	6,3	6,4
Обеспечение деятельности подведомственных учреждений	45,2	42,6	29,3	27,9
Другие расходы	14,4	15,2	9,7	9,3

Источник: Наука, технологии и инновации России – 2012: крат. стат. сб. М.: ИПРАН РАН, 2012. С. 28.

Как видно из данных, приведенных в табл. 1, выполнение исследований и разработок по государственным контрактам занимает с 2011 г. лидирующее место в общем объеме бюджетных расходов на гражданскую науку. Причем за последние четыре года по этой позиции наблюдается рост на 21,5 процентных пункта, что связано с общей тенденцией перехода на контрактную систему в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Изменения в законодательстве о госзакупках: неиспользованные возможности

До недавнего времени центральное место в правовой базе контрактных отношений занимал Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» /в последующих многочисленных редакциях/ (далее Закон 94-ФЗ).

Результаты анализа правоприменительной практики Закона 94-ФЗ в научно-исследовательских организациях выявили следующее.

Во-первых, закон устанавливал набор критериев оценки заявок, который мало пригоден для сферы ИР (даже для прикладных исследовательских разработок, когда, казалось бы, можно с достаточной точностью описать требования заказчика). В результате Закон 94-ФЗ способствовал созданию такой ситуации, когда отбор лучших предложений исполнителя сводится к отбору наиболее дешевых: то есть заявок, в которых заявители, не обладая достаточной квалификацией, делают ставку на удешевление предложения.

Во-вторых, пункт 6 статьи 25 Закона 94-ФЗ устанавливал, что «участник размещения заказа вправе подать только одну заявку на участие в конкурсе в отношении каждого предмета конкурса (лота)». При объявлении массовых конкурсов по направлениям науки, предусмотренных, например, ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», такое ограничение негативно сказывалось на крупных специализированных исследовательских институтах и вузах, в которых имеется ряд специализированных групп, работающих независимо друг от друга в одном или смежном направлениях. В результате такое учреждение (организация) не могло представить на конкурс несколько участников.

В-третьих, прописанные в Законе 94-ФЗ требования к подаче заявок и разработанная на их основе нормативно-правовая база (конкурсная документация, форма подачи заявок и т.д.) были достаточно обременительны для заявителей и неудобны для организации экспертизы. В этом случае при проведении конкурсов практически невозможно установить дополнительные требования к научной квалификации участников конкурса, в то время как это часто необходимо именно в отношении исполнения ИР. Такая возможность в принципе существует, но она относится к участникам размещения заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности. Кроме того, существенный ущерб был нанесен отменой аккредитации научных организаций, при которой в определенной мере ограничивался допуск к конкурсам на выполнение государственного заказа лженаучным организациям.

В-четвертых, крайне слабо учитывался фактор повышенной рискованности при выполнении ИР, а также при закупке дорогостоящего оборудования для их проведения³. Разработчики Закона 94-ФЗ посчитали, что механизмы последующих судебных санкций к поставщикам за нарушение условий контрактов достаточны для компенсации всех возможных потерь, которые могут нести заказчики. Однако такой подход не учитывает некоторых реалий: даже если качество поставки удастся с течением времени оспорить, закупка некондиционного дорогостоящего уникального оборудования чревата потерями, которые могут на несколько порядков превосходить стоимость первоначальной закупки. Кроме того, когда речь идет о высокотехнологичных рынках, где продукция быстро обновляется и удешевляется, требование однозначно фиксировать в конкурсной документации все качественные характеристики товара и невозможность пересматривать контракты иначе, чем через суд, ведут к прямым потерям не только с точки зрения качества, но и с точки зрения расходов.

Наконец, в-пятых, серьезные проблемы создавались в процессе реализации средств фондов поддержки науки (здесь, впрочем, вина и действующих механизмов грантового финансирования, многие из которых до сих пор не получили правового обоснования).

Вот далеко не полный перечень проблем правоприменения Закона 94-ФЗ в сфере исследований и разработок⁴.

Федеральным законом № 53-ФЗ от 20 апреля 2007 г. в Закон 94-ФЗ были внесены некоторые изменения с целью улучшить данную ситуацию. В частности, федеральные бюджетные учреждения получили право самостоятельно проводить конкурсы; была расширена возможность изменения цены контракта (до 10%); был увеличен перечень работ, когда можно использовать критерий квалификации участника и т.д. Эти и последующие «реформы» Закона 94-ФЗ существенного влияния на положение дел не оказали, а в экономической периодике стало отмечаться, что если так пойдет и дальше, то скоро число редакций данного закона превысит число его статей⁵.

³ Скорость и качество проведения научных исследований напрямую зависят от возможности оперативно получать необходимые оборудование и материалы. Если в развитых странах от заказа до получения оборудования редко проходит более месяца, то в России срок в 1 год не считается экстраординарным. Это ставит российских ученых в крайне невыгодные условия по сравнению с их западными коллегами-конкурентами.

⁴ Обсуждения правоприменительной практики Закона 94-ФЗ проводились Комитетом Совета Федерации по образованию и науке в 2010 г. В 2011 г. в Комитете Государственной Думы по науке и наукоемким технологиям по поручению Председателя Государственной Думы рассматривалось обращение молодых ученых о проблемах, связанных с правоприменением Закона – 94 ФЗ в процессе исполнения ИР по грантам РФФИ.

⁵ Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2007. № 9. С. 32.

Как известно, совсем недавно на смену Закону 94-ФЗ, как базовому в сфере госзакупок, пришел Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее Закон 44-ФЗ), вступающий в силу с 1 января 2014 г.

Анализ нового законодательного акта свидетельствует о том, что при многих его достоинствах, он не в полной мере решает проблему повышения качества механизма формирования и размещения заказов на выполнение исследований и разработок для государственных и муниципальных нужд. Комитетом Государственной думы по науке и наукоемким технологиям в процессе обсуждения соответствующего законопроекта (с учетом мнения научно-образовательного сообщества) выдвигались предложения по его совершенствованию в части, касающейся сферы исследований и разработок. К сожалению, не все они получили отражение в принятом законодательном акте. В частности, представляется целесообразным для учета специфики научной и научно-технической деятельности прописать в законе норму о необходимости разработки среднесрочных и долгосрочных научно-технических прогнозов, на основе которых должен формироваться государственный или муниципальный заказ на выполнение ИР.

Одним из основных недостатков Закона 44-ФЗ является то, что он базируется на принципе универсальности продукции, работ, услуг независимо от вида экономической деятельности и отраслевой принадлежности товаропроизводителя. В этой связи следует отметить, что ИР, особенно проводимые на ранних стадиях исследований, имеют свою специфику: для них характерна высокая степень неопределенности и новизны ожидаемого результата⁶. Новый закон следовало бы дополнить отдельной главой, в которой должны содержаться требования к профессионализму исполнителей поставок продукции по государственному или муниципальному заказу. Особое значение это имеет для потенциальных исполнителей исследований и разработок. Указанное требование должно распространяться не только на головных исполнителей, но также и на соисполнителей государственного или муниципального заказа.

⁶ В развитых странах особенности ИР и иных сложных работ тем или иным образом принимаются во внимание. В США все заказы делятся на семь групп, учитывающих специфику соответствующих групп товаров, работ, услуг и предусматривающих специальные способы размещения заказа и соответствующие виды контрактов. В странах ЕС такого деления нет, однако ИР и «интеллектуальные» услуги рассматриваются вне общих правил – для этих работ и услуг предусмотрены особые способы размещения заказа (См.: Рубвальтер Д.А., Шувалов С.С. Проблемы формирования и реализации государственного заказа и внедрения федеральной контрактной системы в научно-инновационной сфере // Информационно-аналитический бюллетень Центра исследований и статистики науки. 2011. № 4).

В то же время среди достоинств нового закона следует отметить, что его требования не распространяются на деятельность бюджетных учреждений по выполнению научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ за счет:

грантов, передаваемых безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории РФ в установленном Правительством РФ порядке;

грантов (субсидий на конкурсной основе), предоставляемых из соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ.

Следует также отметить, что в соответствии с нормами Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» бюджетные учреждения не являются участниками бюджетного процесса.

В этой связи представляется целесообразным внести в Закон 44-ФЗ положения, позволяющие либо исключить из сферы его действия бюджетные научные учреждения, либо существенно увеличить минимальный размер денежных средств, в рамках которого они могут осуществлять закупки для выполнения ИР без проведения конкурсных процедур. Например, опрошенные Комитетом Государственной Думы по науке и наукоемким технологиям субъекты научной и научно-технической деятельности определили такой размер в 500 тыс. руб.

В целом формирование государственного или муниципального заказа целесообразно осуществлять не на отдельные разрозненные виды работ, входящих в инновационную деятельность, а на реализацию полного инновационного цикла «прикладные исследования – разработки – освоение и производство инновационной продукции», т.е. на реализацию инновационных проектов «под ключ». Такой подход позволит обеспечить реальную, а не формальную интеграцию отраслевых НИИ, вузов и промышленных предприятий для осуществления инновационной деятельности. Для решения указанной задачи необходимо внести изменения в принятый закон в части разработки, освоения, производства и поставки инновационной продукции (работ, услуг).

Требуется также, на наш взгляд, принципиально разграничить процедуры размещения заказа на выполнение прикладных исследований и разработок, непосредственной целью которых является создание инновационной продукции, необходимой заказчику для удовлетворения государственных нужд, и процедуры размещения заказа на проведение фундаментальных исследований, результаты которых, строго говоря, необходимы не конкретному государственному заказчику, а обществу в целом.

Эффективный контракт: за и против

В конце ноября 2012 г. Правительство РФ, исполняя поручение Президента РФ, своим распоряжением утвердило документ под названием «Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 гг.». В данном документе впервые дано официальное определение *эффективного контракта* (далее – ЭК). Эффективный контракт – это «трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых услуг, а также меры социальной поддержки».

Ответственными за внедрение ЭК являются профильные министерства, в сфере исследований и разработок соответственно Министерство образования и науки РФ. Оно, по сложившейся за последние годы традиции, обратилось к услугам НИУ «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ). Разумеется, был проведен конкурс, и ВШЭ в борьбе с тремя другими претендентами завоевала право на выполнение научно-исследовательских работ по теме «Разработка дорожной карты перехода к «эффективному контракту» в сфере науки Российской Федерации и пакета институциональных преобразований для ее реализации».

Согласно техническому заданию разработка основных характеристик системы ЭК в сфере науки продлится до марта 2013 г. Оценкой ресурсов, необходимых для перехода на ЭК, и подготовкой плана мероприятий (дорожной карты) исполнители будут заниматься до 30 июня. И, наконец, формирование пакета мер государственного регулирования и проекта их нормативного обеспечения завершится к декабрю 2013 г. Предполагается, что авторы проекта изучат «лучшие зарубежные практики оплаты труда в науке не менее чем по восьми ведущим странам, включая США, Германию, Великобританию, Францию и Китай», и дадут рекомендации по использованию этого опыта в России. Кроме того, они проведут анализ условий, связанных с переходом на ЭК в науке, и подготовят предложения по системе необходимых институциональных преобразований. Одно из входящих в эту систему новшеств уже обозначено: по условиям контракта, НИУ ВШЭ должна сформировать «модель сети центров превосходства в сфере науки и технологий Российской Федерации, отвечающих актуальным вызовам и ограничениям развития данной сферы»⁷.

Сегодня еще сложно прогнозировать возможные последствия перехода на эффективный контракт. Пока не ясно, чем он будет отличаться

⁷ Волчкова Н. Контракт в трактовке // Поиск. 2012. № 49.

от стандартного трудового договора. Вопрос также в том, какие виды контрактов с исследователями будут действовать в сфере ИР. Если это контракт в области прикладных исследований и разработок, где возможно получение конечного результата в установленные сроки, – это одно. В области чистых фундаментальных исследований, где результат может быть достигнут только через десятки лет, требуется особая специфика контрактного соглашения. Также следует учитывать, что отрицательный итог исследований – это тоже результат, который идет в приращение новых знаний о природе и обществе.

Между тем Минобрнауки РФ подготовило законопроект о внесении изменений в раздел XII Трудового кодекса РФ, связанных с особенностями регулирования труда научных работников. Предполагается, что в статье 336.1 «Особенности заключения и прекращения трудового договора с научными работниками» (читай: эффективного контракта) будут, в частности, следующие положения:

«1. Трудовые договоры на замещение должностей научных работников в научных организациях могут заключаться как на неопределенный срок, так и на срок, определенный сторонами трудового договора.

2. Заключению трудового договора на замещение отдельных должностей научных работников в научной организации, а также переводу на отдельные должности научных работников предшествует избрание по конкурсу на замещение соответствующей должности.

3. Перечень должностей научных работников в научной организации, подлежащих замещению по конкурсу, и порядок проведения указанного конкурса определяются в порядке, утверждаемом федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности.

4. Конкурс на замещение должности научного работника, занимаемой работником, с которым заключен трудовой договор на неопределенный срок, проводится один раз в пять лет.

8. До истечения срока избрания по конкурсу, предусмотренному частью четвертой настоящей статьи, или в течение срока срочного трудового договора в целях подтверждения соответствия работника занимаемой им должности научного работника проводится аттестация (часть вторая статьи 81 настоящего Кодекса). Порядок проведения аттестации работников, занимающих должности научных работников, устанавливается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности.

9. Должности руководителей и заместителей руководителей государственных и муниципальных научных организаций, руководителей и заместителей руководителей структурных подразделений этих научных

организаций замещаются лицами в возрасте не старше шестидесяти лет независимо от времени заключения трудовых договоров. Лица, занимающие указанные должности и достигшие возраста шестидесяти лет, переводятся с их письменного согласия на иные должности, соответствующие их квалификации.

10. По представлению трудового коллектива государственной или муниципальной научной организации учредитель имеет право продлить срок пребывания в должности работников, указанных в части девятой настоящей статьи, до достижения ими возраста шестидесяти пяти лет».

Из данного текста следует, что авторы законопроекта ставят перед собой благую цель омоложения отечественной науки. Действительно, старение кадров остается здесь наиболее острой проблемой. В настоящее время средний возраст исследователей составляет 49 лет, кандидатов наук – 53 года, докторов наук – 62 года. Менее трети (31,8%) российских исследователей относятся к возрастной группе до 40 лет, половина из которых моложе 30 лет; каждый второй исследователь – старше 50 лет, а каждый четвертый – старше 60 лет.

Для решения «возрастной проблемы» в сфере ИР, на наш взгляд, в первую очередь необходимы: формирование и закрепление привлекательного статуса научного работника; создание системы «лифтов», обеспечивающих карьерный рост молодых исследователей; выделение дополнительных ставок для приема молодежи; обеспечение работы научных организаций на современном оборудовании с соответствующей информационной поддержкой. Решать же проблему с помощью введения возрастного ценза для руководителей, как это делается, например, в Вооруженных силах, совершенно нецелесообразно. В Минобрнауки, наверное, считают, что пожилые ученые – недостаточно эффективные менеджеры. Негативные примеры в данном плане, конечно, есть, но это отнюдь не значит, что неэффективна вся сложившаяся система управления наукой.

Что касается «эффективных менеджеров», то хотелось бы по этому поводу привести слова академика А.Д. Некипелова: «В сфере творческой деятельности огромное значение имеет авторитет конкретного человека. И если во главе научного направления, или, например, Математического института им. Стеклова поставить даже самого опытного управленца, результат, скорее всего, окажется плачевным»⁸.

Изучая и внедряя зарубежный опыт контрактных трудовых отношений в сфере ИР, нельзя забывать отечественные достижения. Так, достаточно эффективен механизм аттестации научных кадров, применяемый в Российской академии наук: здесь действуют самые высокие в отрасли квалификационные требования. Мы согласны с тем, что

⁸ Некипелов А.Д. Точка зрения. М.: Магистр, 2011. С. 362.

имеет смысл их подкорректировать с учетом специфики различных областей науки и работ по закрытой тематике и на этой основе выстроить очень эффективный контракт⁹.

При совершенствовании системы оплаты труда в рамках эффективного контракта необходимо учесть и опыт РАН по реализации в 2006–2008 гг. пилотного проекта повышения оплаты труда работникам научных организаций. Главным результатом выполнения данного пилотного проекта явилось достижение приемлемого уровня материальной обеспеченности научных работников и руководителей научных учреждений РАН, заработная плата которых увеличилась в течение 3-х лет более чем в 5 раз. Реализованные в ходе выполнения проекта меры позволили существенно укрепить кадровый состав научных учреждений, резко сократить отток квалифицированных научных кадров, стабилизировать число выпускников вузов, желающих работать в академических институтах.

В то же время не следует забывать, что заработная плата ученых за рубежом все еще остается примерно в пять раз выше заработной платы исследователей того же уровня в России. Как отмечает руководитель НИУ ВШЭ Я.И. Кузьминов, «эффективный контракт в правильном понимании – это тот уровень оплаты труда, который позволит специалисту не искать подработки и тем более не уходить на работу в иную сферу»¹⁰. Это верно, но важно, чтобы инициированная сверху кампания не превратилась в слепое копирование зарубежного опыта, а эффективный контракт оптимально вписывался в общую формирующуюся контрактную систему в сфере исследований и разработок.

⁹ Волчкова Н. Указ.соч.

¹⁰ Ученых переведут на эффективные контракты в 2014 г. // Известия. 2013. 14 марта.

Г. ГОРДЕНКО
старший научный сотрудник Института экономики РАН

КОНТРАКТНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СЕТЕВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Рассматривается контрактный подход к управлению сетевыми организациями, представляющими альтернативу как рыночной, так и иерархической координации. Исследуются преимущества и недостатки сетевых структур, оказывающих влияние на организацию управления.

Ключевые слова: *сетевая организация, контракты, транзакционные издержки, управление контрактными отношениями.*

Классификация JEL: D200, C780.

В инновационной экономике широкое распространение получает межфирменная сетевая кооперация. Зарубежные исследователи к преимуществам сетевых организаций¹ относят их информационную открытость, адаптивность к быстро меняющимся условиям рынка, возможность органического включения инновационной компоненты в сеть взаимодействующих субъектов. В этой связи в экономической литературе и на практике одной из актуальных современных проблем является организация эффективного управления сетью. По нашему мнению, новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) может стать как теоретическим фундаментом для исследований, так и обеспечить инструментарий для решения данной проблемы.

Для изучения каждой отдельной сетевой организации необходимо знание структуры сети, системы хозяйственных связей между ее

¹ В литературе, посвященной сетевым организациям, представлены различные подходы к их трактовке. На наш взгляд, целесообразно выделить следующие характерные черты сети: юридическая и экономическая независимость партнеров, объединение их для достижения общих стратегических целей, использование ресурсов друг друга. Как показывает практика, внутри сети разные компании могут быть связаны друг с другом посредством самых разнообразных альянсов: от формальной структуры совместного акционерного предприятия до неформального соглашения о сотрудничестве. Причем для сетей компаний, работающих в сближающихся отраслях, состав сети, гарантирующий, что сеть охватывает все технологии или рынки, имеющие решающее значение для продукта, важнее размеров сети, объемов бизнеса и доли рынка.

участниками как совокупности явных и неявных контрактов. В рамках НИЭТ контракт рассматривается как разновидность институционального соглашения, как совокупность правил, структур, регулирующих во времени и пространстве обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств, механизма их соблюдения.

Выбор того или иного типа контракта зависит от характеристик осуществляемых транзакций. В первую очередь, это уровень неопределенности. При рассмотрении данного параметра транзакций необходимо выявить, во-первых, основной источник неопределенности, и, во-вторых, поддается ли он структурированию, то есть могут ли экономические агенты ожидать будущих событий с некоторой вероятностью или они действуют в условиях радикальной неопределенности.

Вторая характеристика транзакций – степень специфичности активов (ресурсов). Степень специфичности определяется в соответствии с возможностью перепрофилирования активов или ресурсов для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими партнерами без потерь в производственном потенциале.

В целом, с позиций транзакционной теории можно выделить следующие ключевые характеристики фирмы, оказывающие влияние на организацию управления:

- существование сложной сети контрактов;
- долговременный характер отношений;
- производство единой «командой»;
- административный механизм координации посредством приказов; инвестирование в специфические активы.

За исключением административного механизма координации и производства единой «командой» те же черты присущи и сетевым организациям. Однако это более сложные по сравнению с фирмами организационные структуры, что обуславливает и более сложный механизм управления их контрактными отношениями. В табл. 1 рассмотрены основные преимущества и отрицательные стороны сетевых организаций², оказывающие влияние на организацию и механизмы управления контрактными отношениями в сетях.

Анализ системы взаимодействия позволяет определить сеть как совокупность относительно устойчивых, всесторонних, регулярно воспроизводимых формальных и неформальных взаимосвязей между фирмами, основанных на совместном использовании средне- и высокоспецифичных активов (ресурсов) в интересах реализации стратегии

² При составлении таблицы автором использованы данные эмпирических исследований стратегических сетевых альянсов См. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Таблица 1

Преимущества и недостатки сетевых организаций

Преимущества	Недостатки
Межфирменные сети, являясь совокупностью социальных, межличностных связей, минимизируют риск развития оппортунистического поведения участников сети	В сетях отсутствует надлежащий механизм контроля за поведением партнеров. Межфирменные сети, основанные на доверии, способны порождать еще больший оппортунизм
Сетевые структуры способны проявлять повышенные адаптивные способности	Сети имеют тенденцию долго выстраиваться, данный процесс может сопровождаться довольно высокими издержками
Сетевые организации отличаются взаимопомощью компаний-участников, взаимная поддержка нацелена на выполнение единой стратегической цели и поддержку стабильности сети	В качестве одного из принципов сеть подразумевает стабильность, но это не означает использование «лучших возможностей»
Сети делового сотрудничества отличаются высоким уровнем гибкости	Предпринимательские сети способны генерировать риск «замыкания» на применяемых технологиях
Сетевые организации, позволяющие участникам концентрироваться на своих ключевых компетенциях, препятствуют непрофильному использованию стратегически важных ресурсов	Сетевые организации способны порождать опасность «утечки» некодируемого знания
Сети обладают исключительной возможностью привлекать к совместной деятельности наилучших партнеров	Межфирменные сети, сформированные вокруг крупной генерирующей компании, могут порождать иждивенческие настроения или поглощать малые предприятия
Сети способны в наибольшей степени удовлетворять потребности конечного потребителя	Сетевые организации имеют тенденцию довольно быстро распадаться

развития фирм. В результате заключения многосторонних контрактов формируются особые характеристики межфирменной сети, которые позволяют ее участникам адаптироваться к неопределенности внешней среды, в то же время ограничивая пределы эффективного сетевого взаимодействия совокупностью сетевых норм и механизмов принуждения к исполнению условий контрактов.

Каждому типу сетевой организации присущ свой механизм управления контрактными отношениями. Однако практика показывает,

что существуют общие правила «игры», свойственные любому типу сети. Так, принадлежность сети к определенной категории партнерских отношений непосредственно предопределяет ее эволюцию, возникающие управленческие проблемы, а также стратегические последствия для положения каждого участника сети на рынке. Например, партнерские отношения в рамках сетевых альянсов между сильными компаниями-конкурентами (такие сетевые альянсы способны создавать большую синергию на короткий период времени за счет консолидации пересекающихся рыночных и продуктовых позиций) обычно недолговечны. И, как правило, одному из партнеров не удастся достигнуть своих стратегических и финансовых целей. Большинство таких альянсов завершается расторжением. В свою очередь, альянс слабых компаний не улучшает положения партнеров. Происходит быстрое расторжение партнерских соглашений или приобретение альянса третьей стороной.

Современная тенденция к развитию сети взаимодействующих фирм как субъектов хозяйствования ставит на повестку дня вопросы о коллективной конкурентоспособности, оценки функционирования, согласования интересов и стратегий, генерирования совместных активов и стимулов к развитию. Решение данных проблем, на наш взгляд, требует эмпирического исследования процесса контрактации в сетях и дальнейшего развития теоретических положений и практических принципов управления контрактными отношениями экономических агентов.

ФИНАНСЫ

С. АНДРЮШИН

доктор экономических наук,
заведующий сектором Института экономики РАН

В. КУЗНЕЦОВА

кандидат исторических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

КАПИТАЛ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА И ФИНАНСЫ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА¹

Анализируются причины пересмотра традиционного подхода к источникам финансирования деятельности центральных банков. Рост убытков центральных банков, снижение чистой процентной маржи, сеньоража стимулировали поиск новых источников финансового влияния центральных банков. Одним из таких источников признан собственный капитал центрального банка, использование которого позитивно скажется на финансах общественного сектора, так как будет способствовать купированию дестабилизирующих трансграничных потоков капитала и колебаний обменного валютного курса.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инфляция, финансы общественного сектора, политическая процентная ставка, сеньораж, собственный капитал, финансовая сила, центральный банк.

Классификация JEL: E31, E52, E58.

До глобального финансового кризиса в теории преобладала точка зрения, согласно которой деятельность центральных банков (ЦБ) может позитивно влиять на финансы всего общественного сектора, поскольку ЦБ получают постоянный и устойчивый поток доходов от денежной эмиссии – сеньораж. Наличие таких доходов рассматривалось как обоснование, с одной стороны, ненужности для ЦБ иметь собственный капитал, а с другой – возложения на ЦБ полномочий антикризисного стимулирования реальной экономики. Однако в последнее десятилетие применение подобного подхода на практике способствовало росту уязвимости финансов общественного сектора.

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Тематическому плану НИР Финансового университета 2013 г.

Сокращение традиционных источников финансовой независимости ЦБ

С середины 1990-х гг. ЦБ развитых стран стали сталкиваться с устойчивым уменьшением ранее стабильных источников текущих доходов. Причины заключались в следующем.

Во-первых, развитие глобального тренда к снижению среднерыночных процентных ставок вело к снижению чистой процентной маржи ЦБ (см. рис. 1). Уменьшение процентных доходов ЦБ не могло компенсировать увеличения доходов от других операций, поскольку они также стали снижаться.

Во-вторых, активное замещение наличного денежного обращения безналичными расчетами и совершенствование платежно-расчетных систем сопровождалось уменьшением сеньоража.

В-третьих, стабилизация на низком уровне темпов инфляции во многих странах лишила ЦБ «скрытого» дохода в форме так называемого «инфляционного налога».

Ряд ЦБ сумел частично компенсировать сокращение процентных доходов за счет снижения непроцентных расходов, но оно было недостаточным. Доля совокупных затрат в валовых доходах ЦБ на протяжении последнего десятилетия росла, в том числе в силу волатильности валютных обменных курсов и цен на финансовые активы.

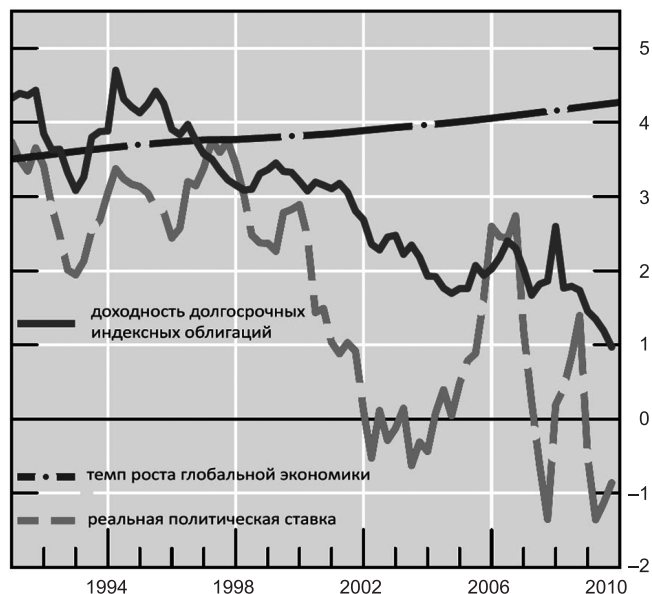


Рис. 1. Процентные ставки и тренд роста.

Источник: Borio C., Disyatat P. Global imbalances and the financial crisis: Link or no link? // BIS Working Papers. 2011, № 346. P. 23.

В результате ЦБ ряда стран стало не хватать генерируемого их операциями текущего финансового потока доходов не только для проведения мер ДКП, но и для покрытия операционных расходов. Убытки многих ЦБ в последние годы постоянно росли, а их размеры, как и доля ВВП, достигали значительных величин. Например, со значительными убытками сталкивались ЦБ таких стран, как Никарагуа – на уровне 13,8% ВВП в 1989 г., Аргентина – 4,5% ВВП в 1989 г., Зимбабве – 75% в 2006 г., Швейцария – 5,6% в 2010 г., Израиль – 2,3% ВВП в 2010 г. До последнего времени наличие крупных убытков часто не сказывалось на эффективности мер ДКП. Но в период глобального финансового кризиса ЦБ со слабыми финансами оказались ограниченными в выборе антикризисных программ.

Основными факторами, лежавшими в основе глобального тренда по снижению процентных доходов ЦБ, были:

- общемировое замедление средних темпов инфляции вместе с ростом расходов на поддержание обменного курса национальной валюты. Как показывают данные по 100 странам за 1985–1995 гг., средний темп инфляции снизился с 14 до 7 % в год; а средние расходы на поддержание обменного курса национальной валюты, измеренные как доля ВВП, возросли примерно на 1,5 процентных пункта;
- в последние годы страны, сталкивающиеся с масштабным притоком капитала (особенно страны с формирующимися рынками), прежде всего страны-экспортеры, аккумулировали значительные валютные резервы на счетах ЦБ. Накопление резервов, в свою очередь, оказывало негативное воздействие на финансы ЦБ. Речь идет, во-первых, об убытках, обусловленных колебаниями обменных курсов и различиями в темпах инфляции (инфляционный дифференциал). Во-вторых, о значительном росте операционных расходов, необходимых для управления международными резервами, в результате увеличения разницы между процентными доходами от их размещения и затратами на стерилизацию избыточного предложения национальной валюты.

Внешние источники и риски собственных средств ЦБ.

2000-е гг. стали периодом значительной либерализации капитальных операций во многих странах с формирующимися рынками, а углубление международной финансовой интеграции расширило возможности ЦБ увеличивать собственную ресурсную базу посредством выхода на мировые рынки денег и капитала. Но одновременно эти процессы породили и многочисленные новые проблемы

До середины 2000-х гг. среди экспертов преобладала точка зрения, согласно которой ЦБ необязательно должен обладать капиталом, достаточным для него как для кредитной организации. Рост

возможностей ЦБ стран с формирующимися рынками эмитировать собственные долговые обязательства, номинированные в национальной валюте, и размещать их на открытых рынках, поставил вопрос об оценке рисков подобных инструментов. Приравнивать уровень риска обязательств национальных ЦБ к суверенному риску невозможно, т.к. по принятым международным нормам «государство не отвечает по обязательствам ЦБ, а ЦБ – по обязательствам правительства». Оценивать текущее финансовое положение ЦБ на основе тех же параметров, которые применяются для коммерческих банков, нельзя из-за специфики их деятельности. Присвоение обязательствам ЦБ (особенно для ЦБ со слабыми финансами) кредитного рейтинга, равного суверенному, искажает рыночное ценообразование и подает участникам рынка ложные сигналы.

Выход на мировые рынки капиталов значительного числа ЦБ со слабыми финансами способен привести к фрагментации рынка суверенных обязательств, к необходимости крупной рекапитализации ЦБ, а также к пересмотру набора инструментов, которые могут быть использованы государством для углубления и повышения эффективности национальных финансовых рынков.

Общемировые тенденции замедления темпов инфляции и снижения процентных ставок частично разрушили традиционные модели финансирования деятельности ЦБ. Однако новые модели, соответствующие уровню развития стран с формирующимися рынками и состоянию их государственных финансов, еще только разрабатываются. Это требует дополнительных, часто косвенных бюджетных ассигнований для фондирования текущих мероприятий ЦБ и подрывает их балансы. По этим причинам уже в среднесрочной перспективе число ЦБ со слабыми финансами будет увеличиваться.

Крупные валютные резервы, накопленные странами с формирующимися рынками, а также потребность в стабилизации обменного курса национальной валюты заставляют ЦБ этих стран проводить регулярные валютные интервенции (прямые и косвенные) на открытых рынках. В противном случае для стимулирования ориентированных на экспорт хозяйствующих субъектов ЦБ будут вынуждены нести дополнительные расходы и валютные риски.

Помимо потерь, с которыми ЦБ сталкиваются при переоценке активов, затраты на операционное управление и хранение масштабных международных резервов стали важным компонентом финансовых расходов многих ЦБ (см. рис. 2).

В условиях высокой волатильности финансовых рынков даже ЦБ развитых стран, обладающие значительным собственным капиталом и устойчивым финансовым положением, могут стать объектом глобального внешнего шока, способного изменить природу рисков их

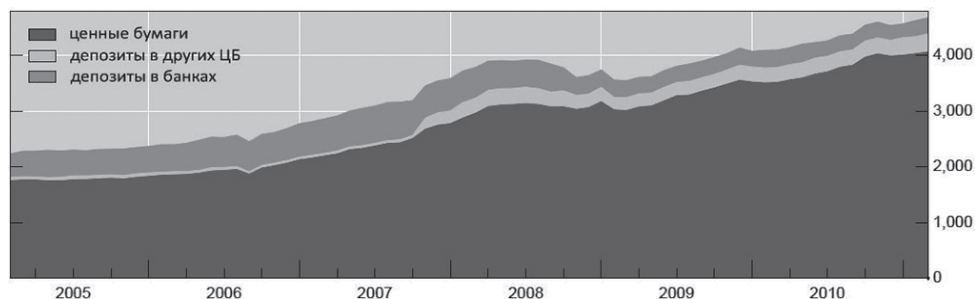


Рис. 2. Динамика официальных инвалютных резервов по агрегированным инструментам (по данным 63-х ЦБ), трлн долл.

Источник: Portfolio and risk management for central banks and sovereign wealth funds // BIS Papers. 2011. № 58. Р. 29.

активов и обязательств. Именно с подобной ситуацией столкнулся ЦБ Швейцарии в период глобального финансового кризиса.

Анализ влияния ДКП на совокупное макроэкономическое равновесие показал, что установленный ЦБ желательный уровень цен в национальной экономике может критически зависеть от динамики цен на недвижимость и на другие активы, рассматриваемые хозяйствующими субъектами как непреходящие ценности. Но цены на такие активы до последнего кризиса не учитывались ни при проведении ДКП, ни при подсчете официальных темпов инфляции. Поэтому часто для поддержания устойчивого макроэкономического равновесия необходимо применение однонаправленных мер фискальной и денежно-кредитной политик.

В рамках прежних теоретических положений предполагалось, что не существует никакой статистически значимой зависимости между собственным капиталом ЦБ и эффективной ДКП. Последние эмпирические исследования показали, что подобные представления не всегда справедливы. В настоящее время среди экспертов по этому вопросу сложились две разных точки зрения. Условно их можно определить как прагматичный подход (политическая, экономическая и финансовая независимость ЦБ) и функциональный подход (прямая зависимость между финансовой состоятельностью ЦБ и результатами проводимой им ДКП).

Прагматичный подход к оценке важности собственного капитала для ЦБ

Сторонники прагматичного подхода считают, что ЦБ необходима финансовая самостоятельность (а именно, наличие «буфера» капитала и значительных по объему потоков дохода). Любое обращение ЦБ

к правительству за дополнительным фондированием повышает риски политического вмешательства и снижения эффективности ДКП. Слабые государственные финансы при устойчивом финансовом положении ЦБ также усиливают политическое давление на ЦБ по использованию его ресурсов на покрытие дефицитов или кассовых разрывов в государственных финансах. Финансовая самостоятельность необходима ЦБ, чтобы быть в состоянии оперативно реагировать на стрессы ликвидности на национальном финансовом рынке и стерилизовать действия фискальных ведомств.

В настоящее время у ЦБ есть несколько вариантов привлечения необходимого финансирования. Во-первых, это касается снижения затрат на проведение мероприятий ДКП, в частности, посредством регулирования минимальных резервных требований. Например, повышение нормы обязательного резервирования может дать ЦБ нужный объем фондирования операций рефинансирования коммерческих банков. Правда, данный способ сопряжен со своими затратами и может вести к удорожанию кредита для реального сектора экономики и к замедлению темпов экономического роста.

Во-вторых, ЦБ может использовать денежную эмиссию для оплаты собственных обязательств. Если эмитированную избыточную ликвидность ЦБ не стерилизует, то ставки процента на рынке денег падают. В результате процентные расходы ЦБ снижаются. Но «ценой» данного способа финансирования деятельности ЦБ может быть создание дополнительного инфляционного давления на экономику. Если же ЦБ изымает избыточную ликвидность, эмитируя собственные долговые обязательства, он, наоборот, несет дополнительные процентные расходы.

Мировая практика свидетельствует, что ЦБ ряда стран (например, Чили) длительное время были убыточными. Однако для финансирования мероприятий ДКП они не прибегали к бюджетным инъекциям или использованию средств казначейств. В Чили казначейство эффективно восполняло потери ЦБ, размещая на его счетах временно свободные бюджетные средства. Подобные взаимоотношения между ЦБ и министерством финансов в научном сообществе условно называют «благожелательным» господством.

В ряде случаев, независимо от финансового состояния, ЦБ может оказаться перед выбором – либо пойти на значительные финансовые убытки в ходе реализации ДКП, либо допустить на какое-то время монетарную экспансию или финансовые репрессии. Таких обстоятельств может быть несколько.

Во-первых, проведение политики таргетирования инфляции требует финансирования мероприятия ДКП за счет собственных доходов ЦБ. В результате ЦБ может столкнуться с чрезмерными расходами и/

или убытками. Во-вторых, возможны прямые и скрытые общественные издержки. Они могут быть значительными, если существует конфликт интересов между целью деятельности ЦБ как общественного института и целями деятельности его органов управления. Подобный конфликт интересов увеличивает затраты общества в целом. В-третьих, недокапитализированному ЦБ сложно, опираясь лишь на собственные ресурсы, воздействовать на макроэкономическое равновесие при низких уровнях инфляции.

Функциональный подход к собственному капиталу ЦБ

Сторонники функционального подхода исходят из признания зависимости между финансовой состоятельностью ЦБ (его собственным капиталом) и результатами проводимой им ДКП. При этом представители данного подхода трактуют финансовую устойчивость ЦБ по-разному. Одна группа специалистов доказывает, что финансово неустойчивые ЦБ не могут проводить политику таргетирования инфляции и добиваться стабильности покупательной способности национальных денег на продолжительных временных интервалах. Другие эксперты полагают, что нельзя отделять финансы ЦБ от финансов общественного сектора в целом. Финансовую устойчивость и достаточность капитала национального ЦБ следует анализировать в контексте консолидированного баланса органов государственного управления.

Пока в монетарной теории только началась разработка эконометрических моделей, позволяющих количественно оценить взаимозависимости между финансовым состоянием ЦБ, величиной его капитала и макроэкономическими результатами проводимой им ДКП. Так, некоторые исследования показали, что «адекватную чистую стоимость» капитала ЦБ следует трактовать с учетом волатильности макроэкономической среды и таргетируемого темпа инфляции. Поэтому чем больше волатильность макроэкономической среды и чем более амбициозно установлены целевые параметры прогнозного темпа инфляции, тем выше должны быть требования к собственному капиталу ЦБ. Такой подход при оценке капитала ЦБ и воздействия мер ДКП на контролируемые финансовые переменные опирается на индикаторы рынка ценных бумаг, включая валютно-обменный курс. Безусловное преимущество такого подхода – использование для оценки финансовой устойчивости ЦБ публичных данных, позволяющих строить продолжительные динамические ряды. Но есть и важный ограничитель – этот подход не применим для анализа финансовой устойчивости большинства ЦБ стран с формирующимися рынками.

Другие исследования предложили для измерения взаимозависимостей между балансом ЦБ и величиной его собственного капи-

тала использовать колебания процентных ставок по краткосрочным пассивам ЦБ, номинированным в национальной валюте. Эти колебания обусловлены ростом объемов трансграничных потоков капитала, когда ЦБ финансирует накопление официальных резервов, увеличивая банковские резервы на своих счетах. В 2000-х гг. значительные инвалютные интервенции ЦБ стран с формирующимися рынками сопровождалось стремительным расширением их чистых иностранных активов и краткосрочных внутренних пассивов. В указанной ситуации значительный рост процентных расходов ЦБ по внутренним пассивам приводил к стремительному сокращению собственного капитала и снижению эффективности других мер ДКП. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты проведенного эмпирического анализа финансовой и бухгалтерской отчетности 41-го ЦБ (в т.ч. 33 из стран с формирующимися рынками) за период с 2002 по 2011 гг. (рис. 3).

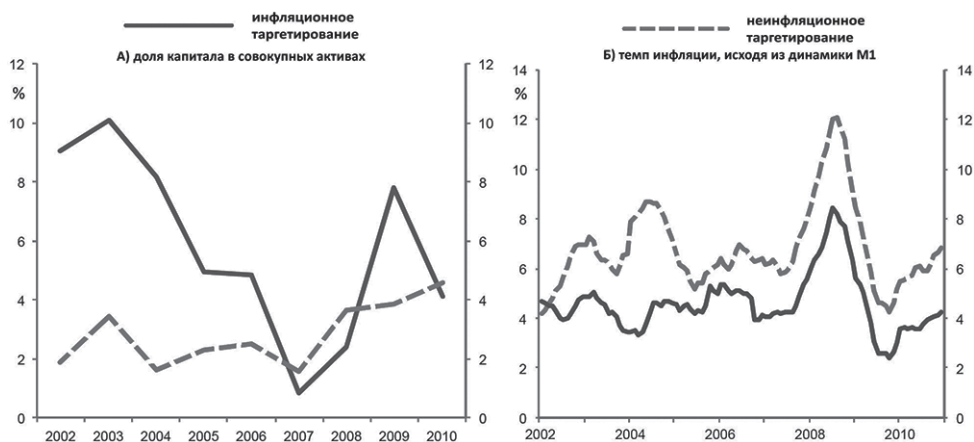


Рис. 3. Динамика доли капитала в совокупных активах ЦБ и темпов инфляции в условиях режима таргетирования инфляции и иных режимов ДКП, в %.

Источник: Adler G., Castro P., Tovar C. E. Does Central Bank Capital Matter for Monetary Policy? // IMF Working Paper. 2012. № 60, P. 5.

Наличие ограничений, не позволяющих ЦБ проводить эффективную ДКП, может привести к ситуации, когда собственный капитал ЦБ будет отрицательным. В частности, это происходит, когда ЦБ для оптимизации мероприятий ДКП необходимо снизить текущие номинальные политические процентные ставки. Но они уже и так установлены на уровне, ниже оптимального (по правилу Тейлора). Поэтому это может вынудить ЦБ обратиться к расширительной политике балансовых счетов (экспансии активов), связанной, как правило, с мерами кредитных и количественных послаблений. Реинвестирование низколиквидных

краткосрочных государственных и корпоративных облигаций в долгосрочные государственные обязательства предполагает стимулирование внутреннего спроса. Однако уже в среднесрочной перспективе это может вызвать рост текущих номинальных процентных ставок до «оптимального» уровня, достигаемого лишь после фактического укрепления производственного потенциала реальной экономики.

Связь между финансовой силой ЦБ и сложившимися финансовыми ограничениями ДКП, как правило, нелинейна. Финансовая сила ЦБ не всегда зависит от выбранного им режима ДКП. Так, таргетирующие инфляцию ЦБ далеко не всегда обладают более обоснованными рамками финансовых ограничений ДКП и необходимым уровнем финансовой состоятельности. Переход на режим таргетирования инфляции может оказаться недостаточным, чтобы ЦБ мог изолировать решения по ДКП от управления своими балансовыми счетами, например, в случае, когда ЦБ управляет суверенными фондами.

С серьезными проблемами сталкиваются ЦБ тех стран, для бюджетных систем которых характерны крупные вертикальные разрывы. Если для межбюджетного выравнивания в таких странах используются трансферты из центрального бюджета, то на субнациональном уровне формируется избыточный спрос на деньги, усиливающий проинфляционное давление и лимитирующий возможности ЦБ таргетировать инфляцию.

Итак, за последнее десятилетие усилия многих ЦБ по управлению крупными притоками трансграничных капиталов и колебаниями обменного курса национальной валюты привели к существенным сдвигам в структуре и размерах их балансовых счетов. Такая трансформация привела к отклонению номинальных политических процентных ставок от их оптимального уровня, определяемого правилом Тейлора. Рост убытков ЦБ из-за увеличения совокупных затрат, снижение чистой процентной маржи, сеньоража от наличной и кредитной эмиссии стимулировали поиск новых источников финансовой силы ЦБ. Одним из подобных источников в последнее время становится собственный капитал ЦБ, рост которого может позитивно сказаться на финансах общественного сектора. Увеличение собственного капитала ЦБ будет способствовать повышению эффективности денежно-кредитной политики, направленной на купирование дестабилизирующих потоков капитала и колебаний обменного валютного курса в условиях роста совокупного долга национальных правительств.

И. КОЛПАКОВА

кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

С. БИЛЯК

старший научный сотрудник Института экономики РАН

Ю. ЗЕДИНА

кандидат юридических наук,
председатель правления ООО «Финансовая холдинговая компания»

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ И АНТИИНФЛЯЦИОННЫХ МЕР В РОССИИ: НОВАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ В СТАРОЙ ДИСКУССИИ

Анализируются применявшиеся на протяжении последних лет монетарные методы борьбы с инфляцией в России и оцениваются их результаты. Предлагается программа антиинфляционных мер в условиях вступления России в ВТО. Раскрывается роль ГЧП в реализации антиинфляционной программы.

Ключевые слова: инфляция, ВТО, государственно-частное партнерство (ГЧП), антиинфляционная программа.

Классификация JEL: E300, E310, E370.

Монетарные методы борьбы с инфляцией в России и их результаты

Суть дискуссии, которая разворачивалась на протяжении первого десятилетия «нулевых» годов и вновь интенсифицировалась в нынешнем году, по нашему мнению состоит в решении вопроса о том, что важнее для развития экономики России – стабилизация, снижение инфляции за счет «стерилизации» избыточной денежной массы (нефтегазовых доходов, образующихся в результате высоких цен на продукцию российского экспорта энергоносителей) в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния, которые размещаются в иностранных активах, или эффективное использование нефтегазовых доходов для финансирования развития отечественной промышленности, инфраструктуры, то есть реального сектора экономики. Обострению данной

дискуссии послужила публикация в журнале «Вопросы экономики» статьи бывшего министра финансов А. Кудрина¹. Более того, дискуссия обостряется в связи с разворачивающейся рецессией в мировой экономике, уже затронувшей и российскую экономику². А это предполагает формирование программы стимулирования замедляющегося экономического роста.

По мнению А. Кудрина, практически осуществлявшего на протяжении 2000-х гг. первый подход, основными рисками для России, обусловленным высокими ценами на нефть, являются инфляция и укрепление рубля, в результате чего ухудшается инвестиционный климат (прежде всего для иностранных инвесторов) и снижается конкурентоспособность российских товаров. Избежать этих негативных последствий можно, изымая «нефтедоллары» в период высоких нефтяных цен, с тем чтобы в период падения цен иметь возможность «вернуть» их в экономику и бюджетную сферу. Для снижения негативных последствий необходимо *продолжать и расширять аккумуляцию части доходов от высоких цен на нефть в названных стабилизационных фондах*. Одновременно подобные фонды являются ограничительной мерой от возможной бюджетной экспансии, которая также вносит свой вклад в раскручивание инфляции.

Другая точка зрения предполагает, что функции стабилизационных фондов противоречивы, *чрезмерное изъятие денег из национальной экономики (в том числе за счет увеличения размеров стабилизационных фондов) тормозит ее экономический рост*, формирование эффективного человеческого капитала, снижает монетизацию экономики, заставляет отечественный бизнес искать источники финансирования инвестиционных проектов на зарубежных финансовых рынках. Действительно, инвестирование средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния не предусматривается³, что снижает их эффективность для национальной экономики, которая нуждается в увеличении монетизации и дешевых кредитах для реального сектора экономики. Согласно этой точке зрения, увеличивающиеся поступления в доходную часть бюджета нефтегазовых доходов за счет сокращения их резервируемой части позволят активнее финан-

¹ Кудрин А. Влияние доходов от экспорта нефтегазовых ресурсов на денежно-кредитную политику // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 4–19.

² Согласно прогнозам темпов роста российского ВВП в 2013 г., вместо предусматривавшихся 3,6% он составит, по апрельским оценкам Минэкономразвития РФ, только 2,4%. <http://www.gazeta.ru/business/2013/04/11/5252697.shtml>.

³ Организация ОАО «Росфинагентство», даже в случае реализации этой идеи, не сможет играть реальной роли в инвестировании зарезервированных денежных ресурсов, хотя бы в силу чрезвычайной ограниченности предоставляемых ему средств.

сировать меры, способствующие созданию несырьевой инновационной модели экономики⁴.

Подход, изложенный в статье А. Кудрина – это чисто неолиберальный подход. А. Кудрин, – как сторонник монетарной концепции, видит основную причину инфляции в активном платежном балансе России, следствием которого является увеличение денежной массы в экономике. Все его предложения сводятся к тому, чтобы победить «зло», под которым он понимает монетарную инфляцию. Его мнение не выходит за рамки распространенной точки зрения о том, что ресурсное богатство России – ее «ресурсное проклятие» и причина «голландской болезни». В этой связи остается непонятным, что же заставляло и заставляет до сих пор наращивать экспорт российских углеводородов? Только ли нефтегазовая дипломатия? Или же это реализация естественных конкурентных преимуществ России, доходы от которой можно с успехом конвертировать в источники формирования несырьевой современной модели экономического развития?

Рациональное зерно рассуждений А. Кудрина состоит в том, что снижение темпов инфляции может привести к улучшению инвестиционного климата и создать с течением времени благоприятные условия для реальных стратегических инвестиций в несырьевые отрасли. Рассмотрим, годны ли средства, которые он предлагает.

Прежде всего необходимо вернуться к опыту так называемых «нулевых» годов, а именно середины первого десятилетия 2000-х гг., когда платежный баланс России стал активным, поскольку на внешних рынках энергоносителей создалась схожая с сегодняшней ситуация высоких цен на энергоносители. Ситуация этих лет аналогична сегодняшней еще и в том, что в этот период Правительством РФ уже неоднократно поднимался вопрос о диверсификации экономики России (в 2003 г. МЭРТ РФ⁵ даже разработал соответствующую программу), о переходе России с сырьевой модели экономики на инновационно-технологическую. С начала 2000-х гг. активно обсуждались проблемы «голландской болезни» в России и растущей зависимости ее экономики России от мировых цен на нефть. Эти же вопросы рассматриваются и в статье А. Кудрина, поскольку проблема до сих пор так и не решена, в том числе и теми средствами,

⁴ См. Глазьев С.Ю. «Стерилизация» денег // Аргументы и факты. 2013. № 16. С. 14; Колпакова И.А., Дунаева Е.В. Концептуальные подходы к противодействию внешнеэкономическим факторам инфляции в российской экономике // Финансовый бизнес. 2011. № 4; Колпакова И.А., Дунаева Е.В. Перспективы воздействия регулирования обменного курса рубля на динамику цен и инфляцию в России // Финансовый бизнес. 2011. № 5.

⁵ Министерство экономического развития и торговли РФ (сейчас Министерство экономического развития РФ).

которые он предлагал тогда и предлагает сейчас. Если в середине 2000-х гг. нефтегазовый экспорт составлял 63% российского экспорта, то по данным, изложенным в названной статье, в настоящее время – 65%.

Как раз на волне подобных дискуссий по рассматриваемой ныне проблематике в 2004 г. был создан Стабилизационный фонд, преобразованный позднее (в 2006 г.) в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. А. Кудрин не анализирует роль данных фондов в преодолении финансового кризиса 2008 г., но из контекста статьи следует, что использование зарезервированных средств спасло экономику России в период кризиса. Так ли это? Рассмотрим результаты практической реализации оставшейся неизменной позиции бывшего министра финансов РФ.

Главная проблема российской инфляции в 2000-х гг. состояла в том, что с ее в значительной степени немонетарными причинами власти боролись исключительно монетарными методами, снижая ликвидность и, опосредованно, конкурентоспособность несырьевых отраслей экономики. По оценкам известных ученых-финансистов, политика Банка России по укреплению курса рубля приводила к стагнации в отраслях экономики, производящих продукцию, потребляемую в стране⁶. С этими оценками можно согласиться. Огромные финансовые ресурсы, приобретенные страной от экспорта нефти, энергоносителей и металлов, не шли на новые инвестиции в высокотехнологичные отрасли, практически не инвестировались даже в развитие сырьевых отраслей, а в виде Стабилизационного фонда и золотовалютных резервов вкладывались в низкопроцентные иностранные ценные бумаги и тем самым служили финансированию экономического развития других, гораздо более богатых стран. Частным компаниям и физическим лицам в результате такой недальновидной финансовой стратегии оставались доступными лишь банковские кредиты, полученные на Западе, но уже под значительно более высокий процент. Эти кредиты по своей краткосрочности не годились для инвестирования в крупномасштабные промышленные проекты, а лишь раздували финансовые пузыри (недвижимость, потребительский бум).

Приведенный ниже рис. 1 наглядно иллюстрирует бессмысленность и явный вред подобной схемы для российской экономики.

⁶ Горегляд В.П. Инфляция вне конкуренции // Коммерсантъ. 2006. № 67; Красавина Л.Н. Необходим комплекс мер для снижения темпа инфляции в России // Банковское дело. 2006. № 8.

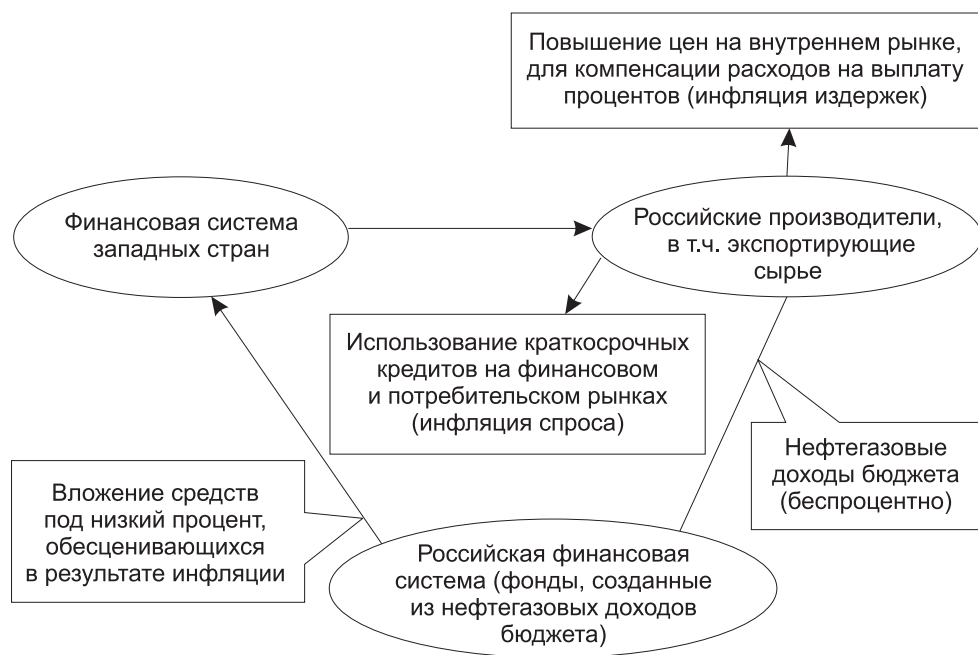


Рис. 1. Инфляционные последствия неэффективного использования российских нефтегазовых доходов.

В то время как госдолг РФ уменьшался, частный долг рос. Более того, с 2006 г. рос совокупный долг страны. На июль 2008 г. он достиг суммы 527,1 млрд долл. В России тоже стало очень просто получить кредит, однако не на долгий срок, не на развитие перспективных инновационных отраслей, способных конкурировать на мировых рынках высокотехнологичной продукции, а относительно краткосрочный – на потребительские нужды.

Если бы условия внешнего кредитования позволяли развивать инвестиционную деятельность, они были бы оправданы. Но беда в том, что эти кредиты были в основном краткосрочными и шли в основном не на развитие, а на увеличение потребления. Очень незначительная доля шла на инвестиционные проекты, способные увеличить производство и экспорт продукции обрабатывающих отраслей промышленности. Растущий, в том числе и из-за кредитов, потребительский спрос подталкивал вложения в новые проекты, рассчитанные на этот потребительский спрос и т.д. Огромные торговые центры и склады импортной продукции в 2000-х гг. начали бурно строиться на месте закрывающихся предприятий обрабатывающей промышленности. Фактически мы бессмысленно проедали нефтяные деньги, поскольку на развитие инфраструктуры и инвестиции в производство средств производства они не шли.

В этот период инфляция продолжала оставаться на высоком уровне: в 2008 г. прирост цен составил 13,3%, а за 2005–2008 гг. – 53,3%. Неэффективность ограниченных антиинфляционных мер в России, предпринимавшихся в этот период, связана с тем, что из-за боязни инфляции не было осуществлено самое главное – концентрации усилий власти и бизнеса на диверсификацию и модернизацию реальных производственных процессов, как условия уменьшения влияния конъюнктуры мировых рынков на экономику России. Среди прочего это было связано с нерациональным использованием нефтегазовых доходов в виде Стабилизационного фонда. Неэффективность подобного использования нефтегазовых доходов, прежде всего как средства борьбы с инфляцией и «подушки безопасности», сделало экономику России беззащитной перед воздействием мирового финансового кризиса. Какие-то социально-экономические последствия были, конечно, на определенный промежуток времени смягчены, но в целом этот кризис нанес экономике, и прежде всего реальному сектору России наиболее сокрушительный удар⁷. Причем не использование зарезервированных финансовых средств вывело экономику страны из «крутого пике», а вновь улучшившаяся конъюнктура мирового нефтяного

Таблица 1

Индексы потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года)

Страны	2008	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	113,3	108,8	108,8	106,1	106,6
Австрия	101,5	101,1	102,2	103,4	102,9
Германия	101,1	100,8	101,9	102,3	102,0
Испания	101,5	100,9	102,9	102,4	103,0
Италия	102,4	101,1	102,1	103,7	102,6
Финляндия	103,4	101,8	102,8	102,6	103,5
Франция	101,2	101	102	102,7	101,5
Швеция	102,1	102,8	102,1	100,4	101,1
Страны ЕС	102,2	101,4	102,6	103	102,3
США	99,9	102,7	101,5	103	101,7

⁷ Падение объема ВВП в 2009 г. в России было самым глубоким среди стран «большой двадцатки». ВВП Германии сократился лишь на 4,5%, Великобритании – на 4,9%, США – на 2,4%, стран ЕС – на 4,1%, Японии – на 5,2%, Бразилии – на 0,2%, стран СНГ – на 6,6%, России – на 7,9% (данные Росстата), хотя некоторые исследователи оценивают его в 12–15%. (См.: Маневич В. О роли монетарной и финансовой политики в России в период кризиса и после него // Вопросы экономики. 2010. № 12. С. 18.).

рынка. Инфляция же продолжала и продолжает оставаться в России на относительно высоком уровне, хотя за последние годы она существенно снизилась (см. табл. 1, рис. 2).

Из данных табл. 1 видим, что рост потребительских цен в РФ опережал европейский показатель в 2008 и 2009 гг. в 6 раз, в 2010 г. – в 3,4 раза, А в 2011–2012 гг. – почти в 2 раза.

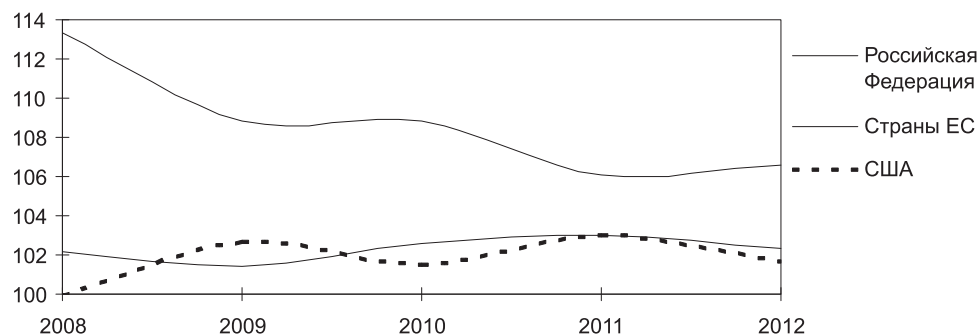


Рис. 2. Индексы потребительских цен в России, странах ЕС и США (данные Росстата).

Для решения задач снижения влияния мировых цен на нефть на экономику России в результате перехода ее на инновационно-технологический путь развития, снижения темпов инфляции, как меры улучшающей инвестиционный климат, необходимо рассмотреть особенности современной российской инфляции, а также степень влияния монетарных факторов на ее темп.

Роль немонетарных факторов, воздействующих на российскую инфляцию

Исследованию факторов, влияющих на инфляционные процессы, мешает представление об инфляции как об однофакторном процессе. Современным реалиям развития инфляционных процессов наиболее соответствует многофакторная концепция инфляции.

При анализе инфляции в России в 2000-х гг. следует выделять монетарные и немонетарные факторы. Монетарные факторы, связанные с нарушениями денежного обращения, свидетельствуют об «инфляции спроса», немонетарные – об «инфляции издержек». Если монетарные факторы, о которых подробно говорится в статье А. Кудрина, в основном действуют как факторы разогрева «инфляции спроса» в России под воздействием внешних причин, то есть как импортируемая инфляция, то немонетарные являются в основном внутренними факторами, подстегивающими «инфляцию издержек (предложения)».

На более высокий уровень инфляции в России влияли и влияют следующие внутренние факторы.

Во-первых, продолжающиеся деградационные процессы в экономике, включая инфраструктурную, технологическую и кадровую ее составляющие, в том числе и сохранение ценовых диспропорций, сильно возросших в результате осуществления «шоковой терапии» и усугубленных высоким уровнем инфляции в последующие годы, являются одним из важнейших факторов высокой инфляции, а также главным фактором накопления инфляционного потенциала.

Вторым фактором высокой инфляции являются злоупотребления, обусловленные доминирующим положением на рынке монопольных структур, максимально проявивших себя в нефтяной, металлургической и химической отраслях. Значительную лепту в рост инфляции вносит и правительство, регулирующее цены на продукцию естественных монополий: оно ежегодно административным путем поднимает цены на энергоносители, тарифы на электроэнергию, тепло и железнодорожные перевозки, зачастую просто соглашаясь с предложениями монополистов. Затем этот инфляционный толчок по технологическим цепочкам раскручивает инфляцию предложения. По оценке некоторых экспертов, вклад административного роста тарифов естественных монополий в инфляцию достигает 40–50%. В сложившихся условиях не может в достаточной мере проявляться состязательность хозяйствующих субъектов, а следовательно, реализоваться стремление к повышению доходности за счет роста эффективности производства. Другими словами, блокируется фундаментальная и естественная антиинфляционная тенденция, при которой росту цен противодействует рост эффективности производства, снижение издержек, за которыми следует и снижение цен.

Третий фактор высокой инфляции в России связан с существованием массовой группы торговых и финансовых посредников, завышающих цены. Достаточно привести пример ценообразования на хлебном рынке, на котором доля сельскохозяйственных производителей составляет 15–20%, а посредников – 40–50% конечной цены товара⁸. Сюда же можно отнести криминализацию нашего розничного рынка, контролируемого организованной преступностью, увеличивающей цены на 50%.

Четвертый фактор высокой инфляции – теневая экономика, способствующая формированию дополнительных (нелегальных и полунелегальных) денежных средств на руках у населения). Так, теневая заработная плата в 2004 г. оценена в 11% от официально заявленной

⁸ Андрианов В. Инфляция: основные виды и методы регулирования// Экономист. 2006. № 6. С. 34.

в отчетах. В действительности скрываемая от налогов заработная плата в частном секторе в 2–3 раза выше. Сами предприниматели свободно расходуют оборотные средства на личные нужды. Этот прирост покупательных фондов не оценивается. Однако его величина превышает прибавку доходов бюджетников и пенсионеров. Наглядным примером демонстрации объемов денежных средств, находящихся в теневом секторе экономики России, может служить факт раскрытия обналиченных средств в системе банков (только в одном банке было обнаружено 200 млрд руб. обналиченных доходов, полученных незаконным путем)⁹.

Пятым фактором, повышающим уровень инфляции, являются инфляционные ожидания. Серьезную проблему составляют отсутствие достоверной статистики уровня инфляции и мониторинга инфляционных ожиданий. Ситуация, когда правительство дает заниженный прогноз уровня инфляции, а затем в виду очевидности невыполнения этого прогноза несколько раз в году пересматривает его в сторону увеличения, заставляет предпринимателей, формируя свои бизнес-планы, закладывать в них уровень инфляции выше правительственных прогнозных ориентиров.

Именно перечисленные выше постоянно действующие факторы инфляции, влияние которых от года к году может меняться в зависимости от складывающихся внешних и внутренних условий, определяли в прошедшие годы и будут определять в ближайшие годы устойчивый и достаточно высокий уровень инфляции в нашей стране. Действием перечисленных факторов инфляции объясняется неэффективность монетарных методов воздействия на нее.

Отчетные данные за прошлые годы не показывают строгой зависимости инфляции от роста расходов бюджета и денежной массы. Более того, несмотря на повышение темпов роста денежной массы в последние годы, инфляция снижалась. Также не просматривалась жесткая зависимость между ростом расходов бюджета и денежной массы. Соответствующие данные приведены в табл. 2 и на рис. 3.

Таким образом, для нашей экономики меры, предлагаемые А. Кудриным, чреваты если не усилением, то консервацией нынешнего положения с инфляцией и зависимостью экономики от внешнего рынка энергоносителей. «Монетарные» методы воздействия на инфляцию, изложенные в статье, могут быть действенными только в условиях сбалансированной экономики, когда изменение денежного предложения затрагивает по цепочке производственных связей весь хозяйственный комплекс. В этих случаях возникновение несоот-

⁹ Смирнов В., Лукьянченкова Т. Инфляция и трудовые доходы// Экономист. 2007. № 2. С. 49.

Таблица 2

Рост расходов бюджета, денежной массы и потребительских цен
за 1999–2012 гг.

	в % к предыдущему году													
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Расходы консолидированного бюджета	149,4	155,8	123,4	141,5	115,9	117,8	146,1	122,8	135,9	123	114,7	109,8	113,5	114,2
Денежная масса	157,5	161,0	139,9	132,4	150,4	135,8	138,5	148,7	143,5	100,8	117,7	131,1	122,3	111,9
Потребительские цены	136,5	120,2	118,6	115,1	112	111,7	110,9	109	111,9	113,3	108,8	108,8	106,1	106,6

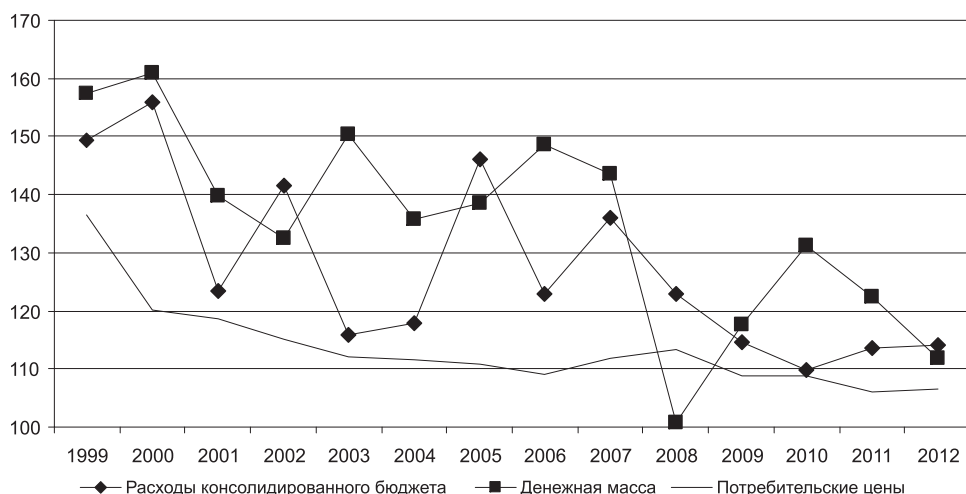


Рис. 3. Рост бюджета, денежной массы и потребительских цен за 1999–2012 гг. (в % к предыдущему году).

ветствия между денежной и товарной массами, расширение спроса в результате искусственного увеличения объема денежного предложения вызываются, главным образом, просчетами в денежно-кредитной политике, наличием бюджетного дефицита, нарушениями платежного баланса. Преодолеть такие несоответствия («перегрев» экономики) можно, главным образом, монетарными методами, воздействующими на экономику в целом в основном путем сжатия денежного предложения»¹⁰.

Именно недоучет правительством РФ важности перечисленных выше факторов инфляции при построении своей антиинфляционной политики и использование неадекватных монетарных методов воздействия на инфляцию создавал и создает ситуацию низкой ее предсказуемости в правительственных прогнозах.

Программа антиинфляционных мер

В борьбе за создание в России благоприятного инвестиционного климата за счет снижения неблагоприятного влияния внешних факторов на инфляцию в России (о чем собственно и идет речь в статье А. Кудрина) необходимо, по нашему мнению, руководствоваться следующими концептуальными подходами.

¹⁰ Пашковский В.С. Особенности инфляционных процессов в России // Деньги и кредит. 2006. № 10. С. 49–54.

Во-первых, задача снижения этого неблагоприятного воздействия, как и в целом задача преодоления инфляции в России не может быть решена в отрыве от всего комплекса проблем, обусловленных особенностями функционирования российской экономической системы. И она предполагает *постепенное снижение степени открытости российской экономики* до уровня развитых стран (снижение экспортной квоты с 30 до 10–15%). Это должно произойти не путем ограничения внешнеэкономических связей, хотя в «пиковые моменты» в краткосрочном периоде некоторые ограничения, например, оттока (притока) капитала или экспорта некоторых остродефицитных товаров допустимы, а в результате становления внутреннего рынка России, снижения доли сырьевого экспорта и развития внутренней переработки сырья. Должно также *повыситься качество участия России в мировых хозяйственных связях* за счет совершенствования отраслевой структуры и структуры экспорта России.

Во-вторых, *снижение темпов инфляции не должно противоречить курсу на ускорение экономического развития России и модернизацию экономики*, так как именно преодоление экономической отсталости и повышение производительности труда, переход на «постиндустриальную» стадию развития являются основными условиями обуздания инфляции. При этом таргетирование инфляции (на уровне 5%) должно быть гибким, допускающим регулирование валютного курса для противодействия «внешним ценовым шокам», и сочетаться с таргетированием роста ВВП страны (на уровне не менее 6%).

В-третьих, успешная реализация двух вышеназванных концептуальных подходов в РФ возможна только на основе *сбалансированности рыночного и государственного регулирования экономической деятельности*. При этом надо отдавать отчет в том, что государственное регулирование экономической деятельности в России нуждается в радикальном совершенствовании.

Реализация этих подходов требует разработки эффективной государственной конкурентной стратегии развития. Учитывая это и отмечая, что в стране все еще не существует комплексной антиинфляционной стратегии и программы (Центробанк и Минфин склоняются к ортодоксальным мерам¹¹, тогда как Минэкономразвития выдвигает ограниченные гетеродоксальные меры¹²), предлагается

¹¹ Ортодоксальная (ортодоксная) программа стабилизации экономики ориентирована в основном на рыночные методы. Задачи государства в борьбе с инфляцией – сбалансирование бюджета (что связывается с ограничениями государственных расходов) и сдерживание темпов прироста денежной массы как средства борьбы с инфляцией.

¹² Гетеродоксальная (гетеродоксная, смешанная) программа стабилизации и борьбы с инфляцией рассматривает последнюю не только как порождение излишнего

объединить усилия финансового, денежно-кредитного и экономического блоков руководства страны и разработать антиинфляционную программу, которая представляла бы собой широкий спектр мероприятий стратегического и тактического характера, включающую тактические меры денежно-кредитной, фискальной, ценовой политики и стратегические меры по стимулированию развития обрабатывающих производств в промышленности и комплексное развитие сельского хозяйства.

В программе антиинфляционных мер для эффективного преодоления внешнего воздействия, усиливающего влияние внутренних факторов инфляции, предлагаются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные действия ортодоксного и гетеродоксного характера по следующим направлениям:

В долгосрочном периоде:

Постепенное снижение открытости российской экономики до уровня развитых стран (снижение экспортной квоты с 30–45% до 10–15% от ВВП) на основе сбалансированности рыночного и государственного регулирования экономической деятельности за счет:

- снижения доли сырьевого экспорта и развития внутренней переработки сырья;
- стимулирования развития сельскохозяйственного производства на основе системной государственной поддержки и международной кооперации;
- развития отраслей инновационно-инвестиционного комплекса, в т.ч. современного машино- и станкостроения путем осуществления рациональной налоговой, кредитной и таможенно-тарифной политики;
- поддержки развития внутреннего рынка путем стимулирования спроса хозяйствующих субъектов за счет снижения налогов, и стимулирование спроса широких слоев населения за счет сглаживания чрезмерной дифференциации доходов и таким образом повышения покупательной способности широких слоев населения;
- расширение применения соглашений государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры внутреннего рынка в РФ.

В краткосрочном и среднесрочном периодах:

Разработка и осуществление денежно-кредитной политики, стимулирующей развитие национальной экономики, предусматривающей:

- сохранение и совершенствование эффективной системы регулирования валютного курса;

спроса, но и как инфляцию издержек, а значит, предполагает не только ограничение избыточного спроса, но и стимулирование предложения.

- введение валютных ограничений при первых признаках внешней дестабилизации экономической системы. Целесообразно предусмотреть возможность, по крайней мере временно, вводить прямые или косвенные меры по ограничению вывода капитала из страны;
- повышение воздействия ставки рефинансирования на ставку по кредитам коммерческих банков для хозяйствующих субъектов и нормы обязательного резервирования на расширение возможностей коммерческих банков по кредитованию реального сектора экономики для предупреждения внешнего заимствования, субсидирование процентных ставок по кредитам реальному сектору экономики;
- снижение ставки рефинансирования ниже темпов инфляции для стимулирования экономического роста¹³.

Повышение эффективности государственного регулирования ценообразования предусматривает:

- повышение эффективности регулирования тарифов на услуги естественных монополий (на основе эффективного контроля за снижением их издержек, повышения прозрачности ценообразования);
- повышение инициативности и эффективности деятельности антимонопольных органов;
- контроль за посреднической торговой деятельностью с целью ликвидации излишних посреднических звеньев на пути продвижения товара от производителя к потребителям;
- отказ от политики выравнивания внутренних цен с ценами мирового рынка и поддержание внутренних цен на уровне, диктуемом индикаторами конкурентоспособности российских промышленных потребителей ресурсов (уровень рентабельности продукции в обрабатывающих производствах) и платежеспособности широких слоев населения (децильный коэффициент, коэффициент Джини, уровень средней заработной платы, уровень располагаемых доходов и т.п.);
- совершенствование работы товарных бирж путем снижения концентрации предложения;
- совершенствование регулирования ценообразования на отдельных товарных рынках за счет использования государственных интервенционных резервов;

¹³ Примером для этого служит Евросоюз, где в мае 2013 г. очередной раз снижена ставка рефинансирования ЕЦБ до уровня 0%, при темпах инфляции в 1,2%. Цель этого снижения – стимулирование экономического роста.

- возможность установления пределов повышения цен на некоторые виды товаров повседневного спроса и действенный контроль за соблюдением этих ограничений на основе государственно-частного партнерства при участии общественных организаций.

С усилением рисков воздействия внешних ценовых шоков на внутреннее ценообразование и инфляцию в России в виду вступления в ВТО, важно осознать, что главным условием снижения этих рисков будет повышение уровня общей конкурентоспособности и диверсификации российской экономики, связанное с повышением уровня производительности труда в национальной экономике и развитием внутреннего рынка, а также импортозамещающих производств как в отраслях обрабатывающей промышленности, так и в сельском хозяйстве.

Совершенствование государственного управления экономическим развитием на основе использования института государственно-частного партнерства

В связи с вышеизложенным представляется неприемлемым предложение А. Кудрина по увеличению отчислений в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния за счет снижения «базовой цены на нефть» до 80 долл. за баррель с нынешних 95 долл., исходя из которой верстается доходная часть бюджета. Реализация этих предложений из-за необходимости размещения резервируемых денежных средств за рубежом (А. Кудрин говорит об этом, как о безальтернативной возможности вложения этих средств) на долгий срок под низкий процент и получения их же в виде относительно дорогих кредитов только за счет разницы процентных ставок, по мнению С. Глазьева, приводит к тому, что Россия каждый год теряет примерно по 50 млрд долл.¹⁴ И это без учета обесценения резервируемых средств в результате инфляции.

Однако реализация противоположной точки зрения, предполагающей отказ от консервации полученных нефтегазовых доходов и направление их на стимулирование экономического развития, вместе с тем предъявляет высокие требования к качеству управления этими ресурсами. Следовательно, должны быть созданы или развиты такие механизмы, которые позволят эффективно использовать эти ресурсы. Неудачные результаты инвестиционной деятельности государственных институтов развития подпитывают идеи о снижении вмешательства государства в экономику¹⁵. Однако сворачивание госу-

¹⁴ См. Глазьев С.Ю. Там же.

¹⁵ Начало нынешнего года принесло немало разочарований в области использования бюджетных средств некоторыми государственными институтами развития. Так,

дарственной поддержки экономического развития приведет к тому, что реализация программы по переводу экономики на путь инновационно-технологического развития растянется на долгие годы, если вообще сможет быть осуществлена в границах современной России¹⁶. Вместе с тем нельзя не признать, что необходимо серьезное совершенствование методов государственного управления экономикой.

Одним из возможных институтов, позволяющих сочетать положительные стороны как государственного, так и рыночного управления финансовыми ресурсами с целью их эффективного использования в развитии экономики, является государственно-частное партнерство. Его положительное воздействие уже испытали на себе экономики многих стран мира. Развитие этого важного института современной экономики в России началось с середины 2000-х гг.

Государство с помощью ГЧП, во-первых, частично перекладывает бремя несения расходов по инвестированию и содержанию своего имущества на частный сектор. Во-вторых, пользуется результатами более эффективного управления своей собственностью. В-третьих, сохраняет социально значимые объекты в государственной собственности и под своим контролем. В-четвертых, пользуется привнесенными в работу объектов государственной собственности организационным опытом, знаниями, ноу-хау, а также результатами творческой предпринимательской инициативы.

В свою очередь частный бизнес, во-первых, получает в долговременное управление государственные активы, как правило, на льготных условиях. Во-вторых, снижает риски вложения инвестиций за счет получения различных государственных гарантий (в т.ч. гарантий

например, проверка Счетной палаты деятельности ОАО «Роснано» показала, что проекты, реализуемые для общего блага, принесли казне убыток в 2,5 млрд руб., а проекты, реализуемые для блага сотрудников «Роснано», принесли им ощутимую выгоду – средняя заработная плата сотрудников за 2007–2012 гг. выросла невиданными для российской экономики темпами (увеличилась в 9 раз) и составила 593 тыс. руб. И это при вопиюще бесхозяйственном использовании предоставленных бюджетных ресурсов, то есть средств налогоплательщиков, как минимум на 25 млрд руб. См. Счетная палата проверила «Роснано» //Московский Комсомолец № 26223 от 27 апреля 2013 г. <http://www.mk.ru/economics/article/2013/04/26/847983-nanoezd-na-chubaysa-schetnaya-palata-proverila-rosnano-i-uzhasnulas.html>. В результате проверки Счетной палатой совместно с МВД РФ подобные же факты финансовых нарушений на сумму в 3,8 млрд руб. выявлены и в Фонде «Сколково».. http://biz.cnews.ru/top/2013/02/18/v_skolkovo_naydeny_mnogomilliardnye_finansovye_narusheniya_519336.

¹⁶ Опасения в сохранении целостности современной Российской Федерации в условиях проводимого либерального экономического курса являются, на наш взгляд, весьма обоснованными. См., в частности, *Косов В.В.* Дорогое горючее как угроза целостности России // ЭКО. 2013. № 3. С. 80–96.

определенного уровня доходности). В-третьих, получает возможности расширения за счет привлечения под государственные гарантии большего объема финансовых ресурсов из бюджетов различного уровня, специализированных финансовых институтов развития, а также из банковского и реального секторов экономики. В-четвертых, как результат, имеет возможность повышения капитализации компании и престижа фирмы.

Эти особенности ГЧП делают его привлекательной формой поддержки инвестиционно-инновационных проектов. При этом само это партнерство в инновационной деятельности трансформируется сообразно задачам, выполняемым им в этой сфере. Как показывает мировой опыт, ГЧП в сфере науки и инновационной деятельности обеспечивает взаимодействие государства и частного предпринимательства по всему инновационному циклу: от проведения научных исследований, коммерциализации научно-технических разработок и технологий до производства наукоемкой высокотехнологичной продукции.

В конечном итоге общество в целом также является бенефициаром – выгодоприобретателем – в случае реализации государственно-частного партнерства. Связано это с тем, что проекты ГЧП способствуют повышению качества оказываемых государством услуг, снижаются цены на государственные услуги, а также (за счет сэкономленных и высвободившихся бюджетных ресурсов) расширяются возможности для решения острых экономических и социальных проблем.

Расширение использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики (и прежде всего в инфраструктурных отраслях и ЖКХ), а также в социальной сфере (здравоохранение, образование, наука, культура) будет способствовать созданию современной высокотехнологичной экономики в России, основывающейся на высококачественном человеческом капитале, и выражаться в более высоком качестве жизни населения. Государственно-частное партнерство создает возможности для перераспределения в реальный сектор экономики и более эффективного использования (за счет мотивации частного бизнеса) накопленных, в том числе за счет нефтегазового экспорта, финансовых ресурсов, создавая предпосылки для снижения инфляционных процессов в экономике, а также непосредственно снижая цены на создаваемую в рамках соглашений о ГЧП продукцию и на услуги.

Е. АНДРЕЕВА
аспирантка Института экономики РАН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОГО БАНКА В СОСТАВЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ ГРУППЫ (теоретическая оценка проблемы)

Рассматриваются предпосылки появления многофилиальных банков и особенности обеспечения их экономической безопасности. Анализируется специфика структуры многофилиального банка, входящего в международную финансовую группу. Показаны слабые и сильные стороны банков данного типа с точки зрения экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, многофилиальный банк, международная финансовая группа, иностранный капитал, устойчивость.

Классификация JEL: G210, G320, G300.

Одной из тенденций развития банковской системы является увеличение числа многофилиальных банков. К основным факторам развития многофилиальных банков в России можно отнести потенциальные возможности промышленного развития определенных регионов, повышение уровня доходов населения в регионе и увеличение спроса на разнообразные банковские услуги. Следует также учитывать, что специализация определенных регионов страны часто определяет специализацию их банковской инфраструктуры. Развитие ассоциативных отношений с иностранными банками нередко зависит от экономических особенностей регионов, прежде всего прибыльности и меньшей конкуренции на российском рынке по сравнению с европейским.

В совокупности все эти особенности приводят к формированию в стране особой, с точки зрения управления и функционирования, экономической структуры – многофилиальных банков, входящих в состав международных финансовых групп.

Тенденцию развития филиальных сетей за последние семь лет демонстрирует табл. 1.

Несмотря на уменьшение количества банков, количество их филиалов по всей России увеличивается, за исключением трех посткризисных лет (2009–2011 гг.). Это свидетельствует о том, что многофилиальными чаще становятся сильные банки, имеющие государственную

Таблица 1

**Структура кредитных организаций в России в 2005–2011 г.,
включая иностранные банки**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число банков на территории РФ – всего	1299	1253	1189	1136	1108	1058	1012
Число банков с иностранным участием в УК	131	136	153	202	221	226	220
Число филиалов действующих банков в РФ – всего	3238	3295	3281	3455	3470	3183	2926
Из них Сбербанк	1011	1009	859	809	775	645	574

Источник: Сайт Федеральной службы государственной статистики. http://www.gks.ru/free60/doc/new_site/finans/fin32.htm.

поддержку. С другой стороны, если в 2005 г. доля филиалов Сбербанка составляла треть, то в 2011 г. – уже приблизительно 20%, что говорит об усилении других банков и диверсификации рисков со стороны государства. Важно, что чистый темп прироста филиалов оставался положительным с 2005 г. вплоть до 2009 г., когда компании принимали меры по выходу из кризиса. Поэтому существование большой филиальной сети кредитной организации должно рассматриваться не только с точки зрения потенциальной прибыли, но и с точки зрения экономической целесообразности и безопасности. Ее необоснованное увеличение может послужить дополнительной угрозой в кризисных условиях, что подтверждается анализом количества филиалов у крупнейших по величине активов банков¹ (у Сбербанка – 492 филиала, ОАО «ВТБ» – 69, ОАО «Газпромбанк» – 43, ОАО «Россельхозбанк» – 78, ОАО «Банк Москвы» – 39, ЗАО «ВТБ 24» – 8 филиалов). Филиалы выделяются, исходя из удобства управления, территориальной или профильной направленности, их количество меняется. Например, за 3 квартала 2012 г. количество филиалов ОАО «Росбанк» уменьшилось с 24 до 20, так как банк проводит политику укрупнения филиалов по региональному признаку. Банков, входящих в состав международных финансовых групп, всего два (ЗАО «Юни Кредит» и ОАО «Росбанк»). Однако они обладают большим числом филиалов, чем некоторые российские банки, превосходящие их по величине активов. В случае с «Росбанком» это объясняется наследием российской структуры банка. Поэтому сеть его отделений очень широка – более 600 отделений в 70 регионах страны.

¹ Статистика сайта ЦБ РФ на 01.09.2012 г.

Банк, входящий в состав иностранной финансовой группы, – явление не новое в российской банковской сфере. Однако если в 1990-е гг. их практически не было, то на данный момент из двадцати крупнейших банков по величине капитала четверть составляют банки с иностранным участием². С точки зрения экономической безопасности данный тип банков обладает некоторыми особенностями, обусловленными специфической структурой капитала. Так, принадлежность к финансовой структуре с крупными активами может служить элементом поддержания устойчивости при проведении рискованной инвестиционной политики и стратегии, а возможность использовать дополнительные иностранные активы способствует повышению конкурентоспособности.

Есть и недостатки. Прежде всего банк испытывает угрозы сразу двух рынков – макроэкономической ситуации в стране и международной экономической ситуации. Не имея в структуре государственного капитала, многофилиальные банки, входящие в состав международных финансовых групп, не могут рассчитывать на поддержку государства в кризисном периоде. Так было, например, в 2008 г., в отличие от крупнейших государственных российских банков. Следовательно, стратегия банков, входящих в состав международных финансовых групп, должна это учитывать, а банки вынуждены обеспечивать соответствующее управление рисками.

Многофилиальные банки чаще бывают представлены в развитых регионах, а в последние несколько лет расширяют свою филиальную сеть по всей территории России. Различия в уровне и направлении экономического развития регионов для банка проявляются в том, что в разных регионах предпочтения отдаются разным банковским продуктам и услугам. Например, во Владивостоке популярностью пользуется закупочный факторинг, так как большую роль в экономике региона играет портовое расположение и близость к Китаю и Японии. На юге России ключевой сектор экономики – аграрный, обладающий сезонной спецификой и нехарактерными для других секторов погодными рисками³. Это необходимо учитывать при стратегическом планировании и оценке результатов деятельности, иначе дисбаланс между регионами, не учтенный при планировании, может существенно отразиться на уровне экономической безопасности многофилиального банка.

Различия в потребительских предпочтениях региона могут оказать влияние на структуру капитала банка и на уровень его ликвидности. Контроль над уровнем ликвидности – существенная часть реализа-

² По информации за ноябрь 2012 г. Портала Банки.ру. http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=20.

³ Ежедельник «Компания» Выпуск № 13. М.: Логвинов «региональный фактор». <http://ko.ru/articles/23986>.

ции стратегии экономической безопасности. Поэтому данный аспект требует отдельного анализа для каждого региона с учетом его особенностей. С точки зрения экономической безопасности, целесообразнее разрабатывать для каждого региона индивидуальную стратегию управления рисками.

Помимо рисков и угроз, связанных со спецификой структуры банка, существуют угрозы, вызванные переходным состоянием банка или наступающие во время его преобразования, когда банк еще не перешел на новые модели управления и особенно уязвим из-за внутренних конфликтов и неустойчивости. Так, например, при объединении БСЖВ и Росбанка объединенный банк потерял определенное число постоянных клиентов. В ноябре 2011 г. Росбанк был одним из топ-30 банков, показавших по итогам месяца сокращение объемов депозитов⁴. За четыре месяца их объем уменьшился на 13,3 млрд – до 129,6 млрд руб.

Многофилиальные банки обладают особенностями, которые могут быть дополнительными инструментами для обеспечения экономической безопасности. Например, многофилиальный банк, использующий эффект масштаба, может обеспечивать себе присутствие в регионах, где функционирование местных банков нерентабельно, и получать не только дополнительную прибыль, но и формировать монополию в данном регионе. Изучив рынок, банк может позволить себе иметь разные продуктовые линейки в различных регионах⁵, варьируя процентные ставки и проводя политику дифференциации потребителей и максимизируя прибыль.

Многофилиальный банк имеет возможность перераспределения капитала из одного филиала в другой. С точки зрения экономической безопасности, это дает преимущества многофилиальным банкам перед местными при нестабильности экономической ситуации в регионе, в случае изменений конъюнктуры в ключевой отрасли региона или при форс-мажорных обстоятельствах.

Факт вхождения банка в международную финансовую группу несет с собой не только ряд структурных и организационных особенностей, но и специфические угрозы для экономической безопасности самого банка (табл. 2).

Отдельным аспектом при работе с многофилиальным банком является взаимодействие и налаженная «обратная связь» с филиалами. С их стороны возможна манипуляция значениями показателей, например, для достижения плановых показателей или повышения своего рейтинга внутри банка. Возможен риск того, что головная

⁴ <http://www.rfinance.ru/live/news/?id=12468>.

⁵ <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=3612983>.

Таблица 2

Основные угрозы экономической безопасности многофилиального банка, входящего в состав международной финансовой группы

Группа угроз	Угрозы
Внешние угрозы	Угроза дестабилизации мировой экономики, финансовых кризисов в странах, банки которых входят в группу
	Политические изменения в странах, банки которых входят в группу (вплоть до национализации банковской системы)
	Падение репутации финансовой группы негативно отражается на бренде входящего в нее банка
Внутренние угрозы	Противостояние акционеров
	Различные подходы к ведению бизнеса между представителями международной группы и российскими акционерами может привести к внутренней нестабильности и невозможности реализации стратегии развития
	Плохое взаимодействие между головной организацией и филиалами (например, нет единой системы отчетности, ГО получает неадекватную информацию)
	Сбои в реализации политики делегирования самостоятельности филиалам

организация будет строить аналитическую работу, прогнозы и стратегию развития на основе неадекватной информации, предоставленной филиалом.

При формировании системы экономической безопасности необходимо принимать во внимание данный аспект и разрабатывать меры по нивелированию его влияния. Например, можно проводить плановые проверки или ввести определенный «коэффициент погрешности», выводимый индивидуально для каждого филиала с учетом доли данного филиала в активах всей организации, его экономической активности и рентабельности активов филиала.

Появление филиала крупного банка в местности, где вообще отсутствовала финансовая инфраструктура, часто объясняется интересами государства по развитию данного региона и сказывается положительно не столько на банке, сколько на местных субъектах экономики. Корпоративная культура и подход к ведению бизнеса западных компаний не предполагает значительную коррупцию. В России банки, входящие в иностранные финансовые группы, перенимают их способы ведения бизнеса, в том числе и антикоррупционный подход, тем самым снижая уровень коррупции в регионах присутствия. Но присутствие многофилиальных банков с иностранным капиталом имеет не только положительное влияние. Кредитование в подобных банках делает предприятия

региона зависимыми от иностранного капитала, приводит к перетоку капитала из экономически активного региона или региона с ключевыми для страны отраслями на иностранный рынок капитала, что негативно отражается на экономической безопасности. В совокупности это делает регион зависимым от международных финансовых рынков.

Можно выделить следующие мероприятия, необходимые для эффективного обеспечения экономической безопасности многофилиального банка в составе международной финансовой группы:

- контроль над уровнем ликвидности в филиалах через головную организацию и определение шкалы критериев с учетом особенностей региона;
- анализ рисков отдельно для каждого филиала должен проводиться в головном подразделении;
- разработка стратегии управления рисками должна учитывать индивидуальные и конъюнктурные особенности различных филиалов;
- головной организации следует четко определить уровень самостоятельности в принятии стратегических решений филиалами для минимизации угроз временных отставаний в принятии экстренных мер.

Обеспечение экономической безопасности многофилиального банка имеет свои особенности, вызванные внешними (зависимость от международных финансовых рынков, большая территория в нескольких часовых поясах, форс-мажорные обстоятельства) и внутренними причинами (особенности взаимодействия филиалов и головной организации, различия в подходах к ведению бизнеса, возможности масштаба, бюджета и размеров компании).

Данное направление обеспечения экономической безопасности важно не только для многофилиальных банков, но актуально для экономики страны. Чем крупнее многофилиальный банк, тем большее число экономических субъектов он оплетает паутиной экономических взаимосвязей и тем больше угроз экономической безопасности страны он представляет, вызывая отток капитала и делая экономику зависимой от иностранного капитала. Обеспечение суверенности российской экономики и минимизация влияния волатильности на иностранных рынках капитала требует поддержания баланса между обеспечением надежности, устойчивости, ликвидности многофилиального банка, входящего в состав международной финансовой группы, и контролем его развития и роли в банковской сфере страны.

О. МИЛЕК
аспирантка Финансового университета
при Правительстве РФ

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ – ДВИЖУЩАЯ СИЛА МОДЕРНИЗАЦИИ ИЛИ БАРЬЕР НА ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ?

Рассматривается вопрос о двойной роли дифференциации доходов населения с позиции системного подхода. Описывается ряд социальных функций неравенства доходов.

Ключевые слова: дифференциация доходов населения, неравенство, бедность, коэффициент Джини, перераспределительная политика.

Классификация JEL: A110, C490, D301.

Социологи, демографы, философы и экономисты используют понятие «расслоения в обществе» как для теоретического описания устройства общественной структуры, так и для демонстрации причинно-следственной связи между экономическим развитием и уровнем дифференциации доходов населения. Ситуация усугубляется большим спектром сопутствующих проблем экономического и социального характера.

Во-первых, речь идет о становлении среднего класса в России. Согласно исследованиям Института социологии РАН, только 20–22% населения России могут быть отнесены к среднему классу или рассматриваться как относительно благополучные на общероссийском фоне¹. При выделении среднего класса ИС РАН использовал достаточно жесткие критерии. К ним относятся: уровень образования не ниже среднего специального (профессионального), душевой доход в семье не ниже медианного для данного региона, характер труда (не физический), самоидентификация со средними слоями общества.

Характерно, что, по наблюдениям Федеральной службы государственной статистики за распределением доходов населения, даже по декларируем данным на третью 20%-ую группу населения приходится всего 15,2% доходов (см. табл. 1).

¹ Социальные неравенства и социальная политика в современной России / Отв. ред. – М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова; Институт социологии РАН. М.: Наука, 2008.

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов населения

Показатели	2011 г.				2012 г.
	I квартал	I полугодие	9 месяцев	Год*	I квартал
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100
в том числе по 20%-м группам					
первая (с наименьшими доходами)	5,6	5,5	5,4	5,2	5,5
вторая	10,4	10,2	10,1	9,9	10,3
третья	15,4	15,2	15,1	14,9	15,2
четвертая	22,8	22,7	22,6	22,6	22,7
пятая (с наибольшими доходами)	45,8	46,4	46,8	47,4	46,3
Индекс концентрации доходов G(Gini)	0,398	0,405	0,41	0,416	0,403
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов), разы	14	14,8	15,3	16,1	14,5

* Предварительные данные.

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

Во-вторых, требует анализа проблема бедности в России. По предварительным данным Росстата, около 18 млн россиян в 2011 г. имели доход ниже прожиточного минимума, что составило примерно 12,8% населения (см. табл.2). Заметим, что существующая методика оценки бедности искажает реальную картину². При оценке бедности лучше было бы измерять бедность населения исходя из количества граждан страны, доходы которых меньше среднего, или медианного уровня (относительная бедность)³. По исследованиям большинства российских авторов, если применять относительный подход, реальный уровень бедности окажется в два-три раза выше декларируемого.

² Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография. М., 1998. (Научный доклад / Московский Центр Карнеги. Вып. 24).

³ По официальной статистике принято измерять абсолютный уровень бедности как процент населения, доходы которого ниже ПМ (на первый квартал 2012 г. он составил 6307 руб.).

Таблица 2

**Численность населения с денежными доходами
ниже величины прожиточного минимума**

	2011 г.				2012 г.
	I квартал	I полугодие	9 мес.	год*	I квартал
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн человек	22,9	21,1	20,2	18,1	19,1
В процентах от общей численности населения	16,1	14,9	14,3	12,8	13,5

* Предварительные данные.

Источник: www.gks.ru.

В-третьих, следует принять во внимание налоговую политику страны относительно доходов населения, организацию мониторинга качества жизни населения и выработку адресной помощи.

В литературе преобладает подход к дифференциации доходов населения как к характеристике функционирования общества. Такой подход основан на гипотезе Саймона Кузнеця, понимавшего расслоение как неизбежное следствие экономического развития. Кривая зависимости экономического развития и коэффициентов дифференциации общества часто имеет U-образный вид, поэтому при достижении определенного уровня экономического развития расслоение в обществе неизбежно должно снижаться⁴. Таким образом, первоначальным катализатором к усилению социально-экономического неравенства является именно социально-экономическое развитие. По заключению С. Кузнеця, рост дифференциации населения имеет временный характер, и ситуация должна восстановиться. Главный вопрос, на который нужно ответить: когда наступает уровень неизбежного снижения неравенства и почему не всегда подтверждается гипотеза С. Кузнеця (рис. 1)?

⁴ Gini, Corrado. Variabilità e mutabilità, contributo allo studio delle distribuzioni e relazioni statistiche // Studi Economico-Giuridici della R. Università di Cagliari, Repr. In Memorie di Metodologia Statistica / Piretti E, Salvemini T. ed. Rome: Libreria Eredi Virgilio Veschi, 1955. (Воспроизведена знаменитая работа 1912 г.).

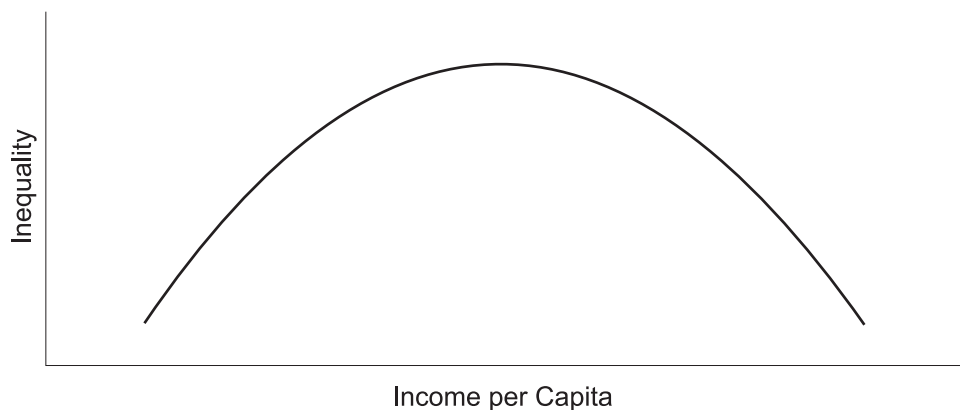


Рис. 1. Демонстрация «гипотезы С. Кузнеця»

Такой подход к проблеме позволяет характеризовать дифференциацию доходов населения как движущую силу развития и модернизации экономики. При определенном – назовем его «нормальным» – расслоении в обществе социально-экономическая дифференциация может являться механизмом стимулирования индивидов на достижение успеха в экономической деятельности. Таким образом, более высокий уровень образования, компетенций и навыков неизбежно влечет за собой отдачу в виде карьерного роста и экономического благополучия. В данном случае функцию социально-экономического неравенства населения можно рассматривать как мотивационную функцию расслоения.

Вместе с тем социально-экономическое неравенство населения позволяет выполнять так называемую фильтрующую функцию при воспроизведении социально-экономической структуры. При этом от степени развитости социальных институтов, например, социальных лифтов, будет зависеть эффективность работы фильтров социально-экономического неравенства⁵. Дифференциация населения в таком случае является динамической характеристикой, рост которой опосредован только определенным этапом развития системы. Но при обширных межстрановых сопоставлениях и проверках гипотезы С. Кузнеця наблюдаются противоречивые результаты⁶.

Россия в настоящее время находится на этапе развития, когда социально-экономическая дифференциация населения является барьером в экономическом развитии. При достаточно высоком уровне расслоения

⁵ Сорокин П. Социальная мобильность / Пер. с англ. М. В. Соколовой. М.: Academia : LVS, 2005. XX.

⁶ Айвазян С.А. Анализ качества и образа жизни населения / Центральный экономико-математический институт РАН. М.: Наука, 2012. (Экономическая наука современной России); Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. М.: М-студия, 2009.

ния в обществе наблюдается ряд негативных явлений, таких, как неспособность воспринимать инновации на рабочих местах, «ловушки бедности», нарастание социальной напряженности, отсутствие политической культуры населения, негативное влияние на воспроизводство населения. При описании этого процесса необходимо включать в анализ также социальные и институциональные факторы общественной структуры и социально-экономического неравенства.

Тематика социально-экономической дифференциации населения включает также и математический аспект. Существует актуальная задача определения типа распределения доходов населения⁷. Аппроксимация распределения доходов позволяет проанализировать динамику распределения. Важно также выработать подход к интерпретации показателей расслоения населения, т.е. экономическую расшифровку показателей, например коэффициента G (Gini).

Попыткой к интерпретации показателей расслоения общества является работа по «градуировке» коэффициента Джини Д. Шмерлинга⁸. Пусть x_i – доход лиц, относящихся к i -му уровню иерархии применительно к компании, населению территории и т.п., $i = 1, \dots, n$. Модель P («тарифная сетка») такова. Доход на i -м уровне ($i = 1$ – лица с наименьшим, а $i = n$ – с наибольшими доходами) равен $x_i = kim$, $m = 1, 2, 3, \dots, k > 0$. Коэффициент (индекс) Джини $Gm'(n)$ для модели P равен асимптотически при $n \rightarrow \infty$.

Таким образом, коэффициент Джини можно «градуировать» в упрощенном виде по следующей таблице (см. табл.):

Таблица 3

Модель «градуировки» коэффициента G (Gini)

M	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	...
$Gm'(n)$											...

⁷ Иванов С.А., Кликов В.С. Математические основы теории социальных распределений и их практическое применение. Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013; Джонсон Н., Коц С., Балакришнан Н. Одномерные непрерывные распределения. В 2 ч. / Пер. 2-го англ. изд. под ред. Е.В. Чепурина. М.: Бином, Лаборатория знаний, 2010. (Теория вероятностных распределений). Ч. 1. 2010; Kleiber C., Kotz S. Statistical Size Distributions in Economics and Actuarial Sciences (Wiley Series in Probability and Statistics). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2003. – 353 p.

⁸ Милек О.В., Шмерлинг Д.С. Некоторые проблемы математического моделирования неравенства и распределения доходов// Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие [Электронный ресурс]: IV Очередной Всероссийский социологический конгресс. 23–25 окт. 2012 г. Уфа / Российское общество социологов, Институт социологии РАН, Акад. наук Республики Башкортостан, Институт социально-политических и правовых исследований РБ. М.: РОС, 2012. Секция 4. Математическое моделирование и анализ данных в социологии. [С. 2848–2858]. 1 CD-ROM.

Компании, сообщества, регионы, страны можно (условно) делить на линейные ($m=1$), квадратичные ($m=2$), кубические ($m=3$), «тетричные» ($m=4$), «пентальные» ($m=5$), «гексальные» ($m=6$) и т.д. Например, для Москвы G' в разные годы доходил до 0,62, и можно предполагать кубический тип распределения доходов.

Переходя к интерпретации данной модели, мы можем говорить о «нормальной» дифференциации населения только в случае устройства анализируемой системы по «линейной» близко к линейной организации. Все остальные типы систем, особенно выше квадратичных, являются институционально обоснованными системами «избыточного неравенства». Данную модель можно применять как к целым странам, так и к отдельным организациям, коллективам, отраслям, т.е. на мезоуровне анализа⁹.

С помощью экономических и социальных подходов к объяснению расслоения населения представляется возможным понять ситуацию «избыточного неравенства». При определенном развитии системы где функционирует частнособственническая экономика (по Шкаратану), можно наблюдать «нормальное» неравенство населения в стране. С этим согласно большинство экономистов (Айвазян, Кирута, Полтерович¹⁰). Нормальный уровень неравенства является как хорошей мотивирующей функцией неравенства для профессионального и экономического развития, так и инструментом реализации определенных фильтрующих функций с развитой и активно отлаженной системой социальных лифтов. Численно неравенство в коэффициенте Джини устанавливается на уровне 0,3, система характеризуется «линейным» типом распределения доходов, в понятиях Шмерлинга. В целом гипотеза Кузнецца подтверждается, и дифференциация населения может выступать как движущая сила модернизации экономики.

При дальнейшем рассмотрении системы мы фиксируем второй аспект устройства нашего общества как этакратизма с присущими ему слитыми отношениями «власть-собственность», в понятиях Шкаратана. Вместе с тем данные экономических исследований демонстрируют коэффициент Джини более 0,5. Таким образом, именно институциональные факторы развития системы, реализация властных позиций части общества не дает реализовываться нормальным механизмам развития экономики. В этом аспекте социально-экономиче-

⁹ Мезоэкономика развития / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Центральный экономико-математический институт РАН. М.: Наука, 2011. (Экономическая наука современной России)

¹⁰ Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Концентрация доходов, нестабильность демократии и экономический рост // Экономика и математические методы. 2009. Том 45. №. 1. С. 15–29.

ское неравенство является барьером к «устойчивому экономическому развитию». Социально-экономическое неравенство выступает в роли функции закрепления социально-экономической структуры, когда не происходит дальнейшего развития системы, а типы организации распределения доходов носят «квадратичный и выше» характер.

Двоякая роль социально-экономического неравенства значительно усложняет работу по описанию и обоснованию недопустимости усиления социально-экономического неравенства для нашего общества. В целом перед большинством исследователей междисциплинарного уровня стоит одна глобальная задача: разработать аппарат «демонстрации» негативного (или даже деструктивного) влияния все более усиливающегося социально-экономического неравенства населения на благосостояние страны и жизнедеятельность граждан. Под аппаратом понимается комплекс математических моделей и различных методик оценки зависимости показателей демографии, экономики и социальной сбалансированности общества от социально-демографического неравенства.

Множество научных и общественных публикаций по проблеме показателей развития общества оперируют понятиями макроуровня, такими, как ВВП, уровень инвестиций в страну¹¹. Однако для понимания не только экономических, но и социально-экономических процессов нужно также учитывать и непосредственно показатели расслоения, в т.ч. характеристику распределения национального благосостояния.

ВВП представляет собой механизм для измерения прежде всего совокупного предложения, а не уровня жизни граждан. Хотя величина ВВП взаимосвязана со многими показателями уровня жизни, корреляция не носит всеобъемлющего характера и значительно ослабевает, когда речь идет об отдельных секторах экономик. Слишком большой упор на ВВП как эталонную меру может привести к ложным представлениям о благосостоянии людей и повысить риск принятия ошибочных политических решений, считают Джозеф Стиглиц и Амартия Сен. Если же при выработке политических решений исходить в том числе и из показателей расслоения общества как системной проблемы, то для государства открывается широкий спектр путей и возможностей развития и модернизации общества.

Например, наряду с бедностью социально-экономическое неравенство является деструктивным моментом сохранения человеческого потенциала. Причиной этому служит значительное искажение пред-

¹¹ Кирута А.Я. Влияние неравенства на качество человеческого потенциала в России // Вестник института социологии. М., 2011. № 3; Шевяков А.Ю. Экономическое неравенство: тормоз демографического роста // Журнал новой экономической ассоциации. М., 2011. № 9. С. 197; Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. М.: М-студия, 2009.

ставлений об естественных потребностях в потреблении («престижное потребление»). «Общество потребления» стимулирует людей к удовлетворению ложных потребностей, например, в виде покупки дорогой техники в кредит, во вред реальным потребностям в достаточном питании, необходимом для развития квалификации, в образовании. С этой точки зрения, когда общий уровень доходов населения находится на более низком уровне, но распределение доходов имеет меньшее значение разброса (даже если говорить только о дисперсии показателя, не прибегая к коэффициентам), эта ситуация предпочтительнее. Можно в этом случае говорить о функции искажения ценностной и мотивационной структуры граждан.

Подводя итог сказанному, можно выделить несколько социальных функций концепции социально-экономического неравенства населения. Это – мотивационная функция, фильтрующая функция, ограничивающая функция, функция закрепления социально-экономической структуры, деструктивная для экономики функция, функция искажения ценностной и мотивационной структуры граждан.

Проблемная сторона двоякой роли неравенства влечет за собой сложность мониторинга дифференциации доходов населения. Требуются обширные междисциплинарные исследования для операционализации расслоения населения на два пласта – движущая сила развития экономики и барьер на пути устойчивого развития. Социальные функции понятия неравенства разделяются на конструктивные и деструктивные для развития общества. Подходы Сена-Кируты-Шевякова и Шмерлинга позволяют наметить шаги по разделению данных функций дифференциации общества, а теоретический подход Шевякова – обосновать причину сложившейся ситуации.

Однако необходимо не только понять уровень «избыточного» неравенства и его влияние на социальные и экономические процессы в стране, но и определить ориентиры восстановления «нормального» уровня неравенства. Большинство авторов сходится на том, что начинать следует с перераспределительной политики и дифференцированной ставки налога на доход, как это, например, делается в США, где уровень социально-экономической дифференциации населения сопоставим с Россией¹². Следует обеспечить работу социальных лифтов на должном уровне, нивелировать эффекты этакратической части общества и ликвидировать институциональные ограничения в развитии систем «линейного» типа распределения доходов.

¹² И.В. Караваева. Оптимальное налогообложение: теория и история вопроса. – М.: АНК ИЛ. 2011. С. 238–242. *Boadway R., Keen M. Redistribution, Ch.12 in Handbook of Income Distribution, vol.1 / Atkinson A.B., Bourguignon F. Amsterdam e.a.: Elsevier North Holland. 2000, repr. 2005, 2007.*

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

А. ГОДИН
доктор экономических наук, профессор
Финансового университета при Правительстве РФ

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Статья посвящена вопросам развития и модернизации рекламного бизнеса в России. Рассматриваются этапы становления рекламного бизнеса и анализируются проблемы, сдерживающие его развитие. Автор показывает влияние кризисов, современных экономических условий на характер и особенности формирования современного российского рекламного рынка.

Ключевые слова: *рекламный бизнес, этап развития, экономический кризис, рекламная кампания, передача информации, покупательский спрос, рекламные мероприятия.*

Классификация JEL: M370, M310.

Генезис рекламного бизнеса в России приходится на начало 90-х гг. прошлого века. Он протекал в условиях глубокого структурного кризиса государства, его правовой системы, кризиса экономики, политической нестабильности. Становление рекламного бизнеса происходило параллельно с развитием частной и кооперативной форм собственности в условиях низкой покупательной способности населения, неразвитости соответствующей институциональной базы. В свою очередь развитие рекламы сдерживали такие факторы, как отсутствие опыта организации рекламы в условиях рыночных отношений, отсутствие профессионально подготовленных специалистов.

В развитии рекламного бизнеса в России можно выделить три ключевых этапа.

Первый этап (начало 1990-х – 1995 гг.) совпадает с распадом СССР и становлением российского рынка товаров и услуг. Для производителей он характеризовался борьбой за ниши на рынках, поиском специализации и установлением быстро меняющихся партнерских связей, включая развитие совместных российско-западных предприятий. Аналогичные процессы протекали и в отечественном рекламном биз-

несе. На российском рынке появляются крупные западные рекламные агентства, авторы профессиональных рекламных изданий, руководители национальных и международных ассоциаций рекламных агентств тех стран (США и страны ЕС), правительства которых через специальные госпрограммы финансировали их деятельность на так называемых «вновь возникающих рынках» мира.

В России они искали надежных, поддерживаемых государством партнеров. Таковыми в то время были крупные государственные структуры и их подразделения, накопившие значительный опыт в развитии внешнеэкономической или рекламно-издательской деятельности, например: Внешторгиздат, Агентство Печати «Новости», Внешторгреклама и т.д. Действуя через российских партнеров, 85–90% всей рекламы в России размещали именно западные агентства. Невысокий профессиональный уровень российских рекламных агентств отодвинул их работу на второе место. Основной рекламной деятельностью занимались такие крупные иностранные рекламные агентства, как Young & Rubicam (USA), Ogilvy & Mather (GB), Carat (All). В свою очередь к ним присоединились международные сетевые рекламные структуры, например, BBDO Europe (USA), которые появились на российском рынке по требованию своих крупных международных клиентов.

Именно транснациональные рекламные компании смогли привлечь на российский рынок крупные транснациональные компании (Philip Morris, Procter & Gamble, General Motors и др.), что привело к развитию в России новых рекламных технологий, активному использованию информационно-маркетингового обеспечения рекламных компаний, исследований рекламных аудиторий, целевых групп, рейтинга телепрограмм и других СМИ.

В то же время в рекламном бизнесе постепенно стали появляться небольшие отечественные агентства. Потребность в развитии их деятельности диктовалась необходимостью обслуживания запросов постепенно укрепляющегося российского среднего и мелкого бизнеса. В середине 1990-х гг. в России начали возрождаться прежние советские торговые марки, не обладающие достаточными финансовыми активами для пользования услугами западных рекламных агентств. Однако и российских рекламных агентств не было необходимого профессионального уровня, поэтому они ограничивали свою деятельность брокерско-дилерскими услугами. В основном они занимались перепродажей рекламных площадей и эфирного времени, а также рекламных услуг средств массовой информации потребителям. Эти компании практически не имели в своем штате специалистов по рекламе и не пользовались обследованиями рынка. Созданные ими рекламные продукты были непрофессиональны и способствовали возникновению ряда проблем, вытекающих из несоответствия коммуникаций

и неоднозначности создаваемого образа компании в сознании целевой аудитории.

Начало второго этапа развития рекламного бизнеса (1996–1999 гг.) связано с вступлением в действие принятого в 1995 г. Государственной Думой «Закона о рекламе». В этот период на российском рекламном рынке начинают развиваться два процесса: ужесточение конкурентной борьбы и углубление специализации. Появляются первые крупные российские агентства, обладающие собственной производственной базой для создания различных видов рекламного продукта. Эти агентства вступают в острую конкуренцию с отделами рекламы средств массовой информации. Такими агентствами являются, например, московские «Видео Интернешнл», «Максима», «Аврора», новосибирские «Петра» и «Мелехов и Филюрин». В их штате профессиональные специалисты по рекламе, имеющие опыт работы в западных агентствах.

В наших рекламных агентствах постепенно начинает меняться концепция работы с заказчиками. Происходит переход от краткосрочного обслуживания – выполнения временных заказов на рекламу и продвижение товара или услуг на рынок – к долгосрочному сотрудничеству, выразившемуся в разработке целых рекламных кампаний для клиентуры.

Важнейшей отличительной характеристикой этого этапа является то, что рекламные агентства получают от клиентов заказ на весь пакет услуг по рекламе в рамках бюджета компаний. Российские рекламные компании начинают постепенно внедрять западные методы маркетинговых исследований и планирования рекламных кампаний, в результате чего отношения с заказчиками перерастают в долгосрочные, приобретая характер поэтапных опросов и согласований.

Следует отметить, что в этот период происходят ключевые изменения в системе финансовых взаимоотношений агентств с клиентами. Рекламные компании получают в свое распоряжение практически весь рекламный бюджет фирм-заказчиков. У них появляется возможность формирования контрактных временных рабочих групп для исследования и анализа рынков. На базе этого материала формируется пакет предложений по планированию и реализации рекламной кампании заказчика. Одним из мощнейших каналов проведения рекламной кампании становится телевидение.

Бурный рост спроса на рекламную продукцию поставил вопрос об остром дефиците высокопрофессиональных кадров, работающих в рекламе. Начали развиваться отдельные образовательные организации по подготовке рекламных работников, а в 1996 г. был введен стандарт государственного образования «Реклама». Однако экономический кризис 1998 г. внес существенные изменения в развитие рекламного рынка в России.

Посткризисная экономика страны предъявила свои жесткие требования к рекламному бизнесу. В ответ на эти требования начинается глубокая перестройка всей рекламной деятельности в России.

С одной стороны, во время кризиса многие рекламные агентства разорились, а те, которые выжили, начали объединяться в рекламные или коммуникативные группы для укрепления своей стабильности и конкурентоспособности. Им пришлось переменить установившиеся стереотипы в работе и во многом отказаться от слепого подражания или копирования западной рекламы.

С другой стороны, пережившие кризис российские заказчики перешли от тактического руководства к стратегическому планированию своей деятельности, в том числе рекламной. Поэтому они стали регламентировать разработку и проведение рекламных кампаний, использовать комплексный подход к производству рекламных продуктов. Данный посткризисный период развития рекламного бизнеса характеризовался специализацией рекламы по определенным типам потребителей. Ориентация группы имела четкие градации, учитывающие индивидуальные особенности групп потребителей, их финансовое положение.

Впервые возникшие в России коммуникативные или рекламные группы стали предлагать своим заказчикам полный пакет рекламных услуг: от печатной продукции до презентаций и Интернет рекламы. Эти группы отличались от прежних рекламных компаний большей стабильностью и более высокой эффективностью своей деятельности. Каждый выполняемый в группе проект имеет своего менеджера, наделенного большими полномочиями и несущего соответствующую высокую ответственность.

Параллельно с ростом и усилением рекламных групп на крупных предприятиях начали создаваться отделы маркетинга, которые имеют в составе одного или нескольких специалистов по рекламе. Этот процесс сопровождается изменением финансовых отношений с рекламными агентствами. В отличие от предыдущего этапа, когда агентства получали полный доступ к рекламным бюджетам заказчиков, эта практика прекратила свое существование. Компании-заказчики участвовали в организации контроля за расходованием средств, выделенных на рекламу, осуществляли мониторинг реализации запланированных рекламных мероприятий

Таким образом, руководители проекта в рекламных агентствах и менеджеры по рекламе в маркетинговых отделах заказчика стали вместе координировать и управлять разработкой всех рекламных продуктов для создания фирменного, узнаваемого стиля. Такой совместный режим работы позволил некоторым российским рекламным агентствам успешно конкурировать с западными коллегами.

В начале XXI в. происходит серьезное перераспределение приоритетов рекламной деятельности. В значительной степени это было вызвано быстрым развитием мощных региональных производителей товаров и услуг. Данный процесс значительно ужесточил конкурентную борьбу на российском рынке и потребовал от рекламных компаний формирования новых подходов к развитию маркетинговых коммуникаций.

Конкурентная борьба привела российских производителей к признанию актуальности борьбы за лояльное отношение к потребителю и партнерам по бизнесу. Одним из главных средств в этой борьбе стало создание собственной торговой марки, по сути реанимирование старой практики, известной еще в дореволюционной России и Европе, но получившей в современных условиях новое прочтение. Российские и западные компании включаются в формирование собственных брендов, то есть образа, подразумевающего внешнюю узнаваемость по определенной атрибутике, высоким конкурентным качествам продукции, и по сопровождающим продукцию квалифицированному профессиональному обслуживанию, в том числе гарантиям и так далее.

Появление брендов усиливает наметившуюся тенденцию к применению нового стратегического подхода к производству и планированию продвижения бренда на рынок, что подразумевает информированность не только о развитии планируемого сегмента рынка, но и комплексное знание современных мировых особенностей производства аналогичной продукции. Реклама на этом этапе смыкается с маркетинговыми мероприятиями, становясь их логическим развитием и продолжением.

Следует отметить, что с 2002 г. в нашей стране наблюдается существенный спад спроса на печатную рекламу. Она вступает в полосу затяжного кризиса, что связано с двумя ключевыми причинами. Первая – это резко возросшее значение телевизионной рекламы ввиду ее большей эффективности. Вторая – низкое качество печатной рекламы, неумение приспособиться к нуждам российских потребителей различных групп, выпуск стандартных, конвейерных, а зачастую заимствованных у западных агентств переводных текстов, которые не стимулируют рост продаж у рекламодателей. На данном этапе рекламодатели, борясь за превращение торговой марки в бренд, находятся в поиске наиболее эффективных средств коммуникации с потребителями. Наличие торговой марки не означает бренд, а сделать марку брендом могут только современные и высокоэффективные средства рекламы.

Практика современных рекламных агентств по формированию брендов выглядит следующим образом (см. рис.).

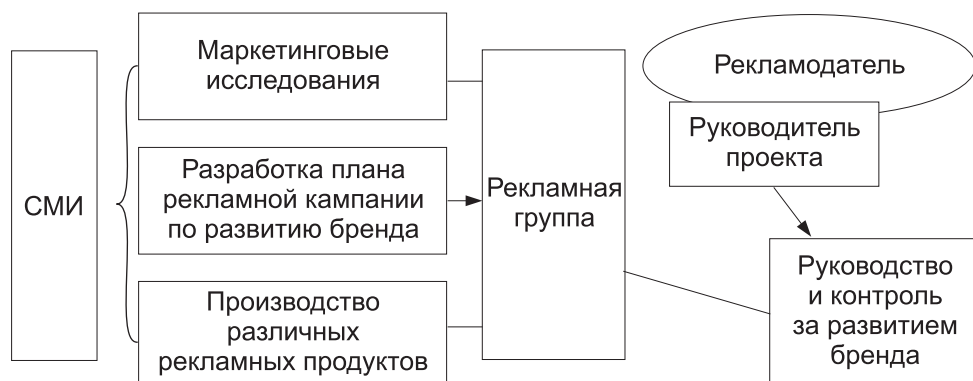


Рис. Схема продвижения и развития брендов рекламными группами.

Крупные рекламные агентства создают планы рекламных кампаний по формированию бренда, а затем тиражируют их по более мелким рекламным агентствам. В рекламном бизнесе России начинают действовать законы конкурентного бизнеса, предполагающего достижение экономии, в том числе за счет масштаба производства. В крупных агентствах, обладающих большими финансовыми возможностями, более современным оборудованием, имеющим расширенный доступ к множественным источникам информации, появляется возможность при меньших затратах создать уникальный рекламный продукт. В результате крупные агентства имеют преимущества, которые позволяют им успешно конкурировать в борьбе за заказчиков и доминировать на российском рекламном рынке.

В. АФОНИНА

кандидат экономических наук,
доцент АНОО ВПО «Одинцовский гуманитарный институт»

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Рассматривается деятельность институтов по привлечению капитала в аграрный сектор экономики. Особое внимание уделено вопросам становления и совершенствования инвестиционных институтов, а также их влияния на развитие отечественного аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: институты, институциональные преобразования, инвестиции, капитал, аграрный сектор экономики.

Классификация JEL: Q16, E13, G23, G28, H54.

Рыночная трансформация экономики России, в том числе и одного из важнейших ее секторов – аграрного, сопровождается радикальными институциональными преобразованиями. Институциональные изменения являются одним из основных аспектов «трансформации российской экономики и общества»¹, становясь инструментом достижения «фундаментальных целей совершенствования социально-групповой структуры и роста человеческого потенциала»². Институты могут как способствовать, так и препятствовать развитию инвестиций и инноваций, снижать или увеличивать рост производства, поощрять или сдерживать формирование малого и среднего класса.

Развитие институтов, и особенно инвестиционных, в аграрном секторе экономики является актуальной проблемой, так как именно в этом секторе экономики сосредоточен большой экономический потенциал, производится жизненно необходимая для общества продукция. В аграрном секторе «сконцентрировано 13% основных про-

¹ Шабанова М.А. Экономический и социологический анализ институциональных изменений // *Общественные науки и современность*. 2006. № 6. С. 65.

² См.: Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. С. 1–3.; Machonin P. Social Transformation and Modernization. To Constructing the Theory of Social changes in the Postcommunist Countries. Praga, 1997.

изводственных фондов страны, 14% трудовых ресурсов, производится около 6% валового национального продукта»³.

Институциональные преобразования в аграрном секторе должны способствовать повышению эффективности производства на основе «поэтапного становления эффективного собственника, который формируется в процессе образования многоукладной экономики»⁴, а также развитию конкуренции, формированию инфраструктуры, адекватной современным условиям хозяйствования.

Институциональные изменения требуют систематических усилий и затрат в течение длительных периодов времени на основе глубоко продуманных, должным образом сформулированных и гибко «корректируемых по обстановке программ»⁵. При отсутствии таких программ предполагаемые изменения либо не происходят, либо извращаются, либо затягиваются и сопровождаются высокими издержками. Что в реальности и произошло в аграрном секторе экономики России.

Реальные процессы перехода к рыночным условиям хозяйствования оказались гораздо сложнее предполагаемых. Разрушив старые функционирующие институты, которые обеспечивали бюджетную, финансовую, производственную, социальную составляющую прежней экономики, создать новые институты, отражающие рыночные реалии, оказалось сложно.

Это вовсе не означает необходимость слепого копирования существующих в других странах институциональных моделей и их переноса в российскую действительность. Общеизвестно, что в каждой национальной экономике имеется своя специфика. В то же время знание базовых экономических институтов, моделей, общность зависимостей (таких, как альтернативность, рациональность, максимизация полезности используемых ресурсов и т.д.) являются отправной точкой построения институтов в отечественной экономике. На этой основе можно разработать «подробную модель, учитывающую множество конкретных переменных»⁶ в отечественных институтах. Россия на пути создания рыночной экономики должна была осуществить глубокие

³ Аграрная реформа в России: концепции, опыт, перспективы: Научн. тр. ВИАПИ РАСХН. М.: Энциклопедия российских деревень, 2000. С. 3.

⁴ Палаткин И.В. Институциональные преобразования в АПК: теория, методология, практика: Автореф дис.... докт. экон. наук: 08.00.05 / Всерос. ин-т аграр. проблем и информатики. М., 2004. С. 11.

⁵ Кузьминов Я., Радаев В., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможность культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 7.

⁶ Рудакова И. О применимости языка экономической теории и базовых экономических моделей для анализа российской экономики // Вопросы экономики. 2001. № 12. С. 38.

преобразования общественных институтов, механизмов взаимодействия субъектов, психологии людей и т.д., а ученые – определить базис новой экономической системы (технологические уклады), основные ее элементы (отношения собственности, распределение дохода, способы координации) и среду экономической жизни (социокультурные и правовые институты).

Модель развития российской экономики должна основываться на институциональном аспекте трансформации, а не на имитации элементов рыночной инфраструктуры, скопированной с высокоразвитых стран. Поэтому считаем необходимым рассмотреть вопрос эволюции идей институционализма, которые основаны на вмешательстве государства в экономику, что весьма актуально для отечественного аграрного сектора экономики на современном этапе его развития.

Идеи институционализма появились в США на рубеже XIX–XX вв. как самостоятельное течение в экономической науке. В понятие «институция»⁷ представители данного течения включили различные факторы (государство, частная собственность, предпринимательство, монополии, профсоюзы, семья, нравы), которые определяют привычки, обычаи, различные решения индивидов, организаций, государства.

Институционалисты движущей силой экономики, наряду с материальными факторами, считают также духовные, моральные, правовые факторы, рассматриваемые в историческом контексте. Другими словами, институционализм в качестве предмета своего анализа выдвигает как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития, не разделяя объекты исследования (институты) на первичные или вторичные и не противопоставляя их друг другу.

В институционализме следует различать ряд направлений: психобиологическое (Т. Веблен), пропагандирующее социальный дарвинизм и заложившее методологические и теоретические основы институционализма. Приверженность общим теоретико-методологическим основам присуща Дж. Коммонсу (правовой институционализм), У. Митчелу (конъюнктурно-статистический институционализм).

В дальнейшем идею институционализма развили А. Берли и Г. Минзу (теории трансформации), Ф. Перру (государственный дирижизм), предложив в своих работах идею повышения роли государства в экономике с целью наибольшего удовлетворения интересов различных слоев общества.

⁷ Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика) / Под ред. Д.В. Валового. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. С. 86.

В 1950–1960 гг. получил развитие так называемый обновленный институционализм Дж.К. Гэлбрейта. Вмешательство государства, с точки зрения Дж.К. Гэлбрейта, необходимо для решения главных проблем современной экономики, в основе которой находятся противоречия между планирующей системой (основой которой являются гигантские корпорации) и рыночной (в которую входят малый бизнес, сельское хозяйство, здравоохранение, транспорт и другие сферы социального обслуживания). Во главу угла Гэлбрейт ставит институт крупной фирмы, который при помощи созданной организации господствует над потребителем, диктует правила игры на рынке, создает спрос на новые товары⁸.

Идеи институционализма получили свое дальнейшее развитие в Западной Европе, а с 1990-х гг. – в Восточной Европе и России («новая институциональная теория»). На Западе новые направления экономической теории получили развитие в работах Р. Коуза (1991 г.), Д. Норта (1993 г.).

В частности, Д. Норт связывает бедность одних и богатство других государств с развитием институтов, которые «создают благоприятную среду для совместного решения сложных проблем обмена, обеспечивают экономический рост»⁹. В то же время, по мнению автора, не всякая кооперация между людьми продуктивна с точки зрения общества, поэтому и необходимо объяснить развитие одних институциональных систем, которые «порождают экономическую стагнацию и упадок, и тех систем, которые способствуют экономическому успеху»¹⁰.

Таким образом, роль институтов в обществе заключается в снижении неопределенности с помощью установления устойчивых взаимоотношений индивидов. Институты являются фундаментальными факторами функционирования экономических систем в долгосрочный период времени, а институциональные рамки оказывают влияние на формирование и развитие различных организаций.

При этом практически для всех рыночных экономик применимо следующее правило: «степень государственного вмешательства в хозяйственную деятельность увеличивается с нарастанием «экономического напряжения», в кризисные и предкризисные периоды, и снижается по мере его ослабления – в периоды стабилизации и подъема»¹¹. Это особенно актуально для аграрного сектора экономики, для которого выход из кризиса всегда затруднен и продолжителен по времени.

⁸ Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979. С. 213.

⁹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. С. 6.

¹⁰ Там же. С. 6.

¹¹ Аблаев И.М. Участие государства в экономике. М.: Наука, 2004. С. 56.

Результаты исследования сущности институтов, особенностей их становления и развития в российской экономике служит подтверждением для следующих выводов – негативные явления в отечественной экономике, и в аграрном секторе в частности, были предопределены недооценкой значимости «институциональных факторов» при проведении рыночных реформ¹².

Позиции отечественных авторов в отношении институтов различны. Так, М. Дерябина под институтами понимает «совокупность правил и норм, а также механизмы их реализации, с помощью которых структурируются и упрощаются отношения и взаимодействия между людьми и организациями»¹³. На наш взгляд, отношения между людьми и организациями на современном этапе развития экономики не упрощаются, а просто приобретают другую форму.

С другими авторами трудно не согласиться, так как они рассматривают институты как «устойчивые функциональные, организационно-символические единицы общества, несущие его нормативно-ценностные и культурные характеристики». Они отражают преобладающие в обществе представления относительно того, как должны происходить взаимодействия людей в индивидуальных и коллективных формах деятельности. Институты устанавливают необходимую степень контроля над индивидуальными действиями со стороны общества как коллективного целого и наделяют людей статусом. Тем самым они выполняют системообразующую роль в обществе, придавая ему свойства *going-concern*, т. е. длительно и устойчиво действующей социальной системы¹⁴.

Таким образом, в рыночной экономике государство должно осуществить глубокие преобразования общественных институтов, механизмов взаимодействия субъектов, психологии людей и т.д., а ученые – определить базис новой экономической системы (технологические уклады), основные ее элементы (отношения собственности, распределение дохода, способы координации) и среду экономической жизни (социокультурные и правовые институты).

Появление новых институтов, в первую очередь инвестиционных, это закономерный и объективный процесс развития рыночных отношений в развивающейся экономике. Одни из институтов за годы

¹² См.: Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Проблемы институционального анализа российских предприятий // Экономическая наука современной России. 2002. № 3. С. 40–54.

¹³ См.: Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 108.

¹⁴ Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Проблемы институционального анализа российских предприятий // Экономическая наука современной России. 2002. № 3. С. 40–55.

рыночных преобразований, в первую очередь банки, окрепли, прошли испытания кризисом, другие – инвестиционные фонды различных типов – находятся на начальном этапе своего становления и развития на российском рынке.

Инвестиционный институт – юридическое лицо, созданное в любой допускаемой законодательством организационно-правовой форме. Инвестиционный институт осуществляет свою деятельность на рынке ценных бумаг в качестве посредника (финансового брокера), инвестиционного консультанта, инвестиционной компании, инвестиционного фонда, инвестиционного банка.

В Российской Федерации в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. №694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» и в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации сформирован новый институт – Инвестиционный фонд Российской Федерации.

Инвестиционный фонд Российской Федерации (в дальнейшем ИФ) представляет собой часть средств федерального бюджета, которая подлежит использованию в целях реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства. Это партнерство предполагает получение синергетического эффекта в процессе реализации проектов.

Правила формирования и использования бюджетных ассигнований Фонда утверждены Бюджетным Кодексом Российской Федерации и постановлением Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 г. № 134. Цель ИФ – поддержка приоритетных для государства и регионов конкретных инвестиционных проектов путем создания транспортной, инженерной или энергетической инфраструктуры государственного или муниципального значения, без которой эти проекты не могут быть реализованы.

Инвестиционные проекты, получающие государственную поддержку за счет бюджетных ассигнований ИФ, должны отвечать приоритетам социально-экономического развития Российской Федерации или отдельных субъектов Российской Федерации, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.

Следует отметить, что ИФ в настоящее время стал неким катализатором инвестиционной активности частных инвесторов. Согласно статистике отобранных проектов, в среднем на 1 руб. средств федерального бюджета привлекается от 3 до 6 руб. частных инвестиций, а по некоторым региональным проектам – до 10 руб.

Деятельность Фонда позволяет:

1) повышать поступления в бюджеты всех уровней (например, 1 руб. средств федерального бюджета, направленный на софинансиро-

вание объектов капитального строительства государственной (муниципальной) собственности, генерирует за 10-летний прогнозный период свыше 3 руб. поступлений в бюджетную систему);

2) решать социальные задачи (по общегосударственным проектам планируется создание более 130 тыс. рабочих мест, по региональным – свыше 30 тыс. рабочих мест)¹⁵.

В настоящее время успешно завершена реализация 2 проектов общегосударственного значения. Из 23 региональных инвестиционных проектов, реализация которых начата в конце 2009 г., выполнены работы по 8 инвестиционным проектам, на завершающей стадии реализации находятся еще 4 региональных проекта.

К сожалению, финансирование из ИФ субъектов сельского хозяйства происходит в небольшом количестве. Так, в Государственном реестре проектов, получивших бюджетные ассигнования Фонда на 1 апреля 2010 г., среди 36 проектов только один относится к агропромышленному комплексу (региональный инвестиционный проект «Первая очередь программы развития АПК Тамбовской области» – инвестиционное соглашение № 123 от 19 сентября 2009 г.).

Целью регионального инвестиционного проекта (РИП) является развитие агропромышленного комплекса Тамбовской области путем создания новых высокотехнологичных сельскохозяйственных производств, включая сбалансированное развитие инженерной и транспортной инфраструктуры.

Участниками проекта являются:

- главный распорядитель средств федерального бюджета – Министерство регионального развития Российской Федерации;
- инвесторы;
- общество с ограниченной ответственностью «Тамбовская сахарная компания»;
- общество с ограниченной ответственностью «Центральное»;
- общество с ограниченной ответственностью «Ресурс».

Утвержденная сметная стоимость РИП составила 14930,50 млн руб., в ценах на 1 января прогнозного года, с учетом НДС. Финансирование РИП осуществляется за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации – 5,9% (881,90 млн руб.), средств бюджета субъекта РФ – 1,6% (240,54 тыс. руб.), средств инвесторов – 92,5% (из них собственных средств – 240,54 и заемных – 11197,4 млн руб.)¹⁶.

¹⁵ Проекты Инвестиционного фонда Российской Федерации. [Электронный ресурс]. http://www.minregion.ru/invest_phound/invest_project/.

¹⁶ Источники и объемы финансирования регионального инвестиционного проекта «Первая очередь программы развития АПК Тамбовской области», реализуемого при государственной поддержке за счет бюджетных ассигнований Инвестицион-

По данным выездной проверки выявлено, во-первых, отклонение от планового графика финансирования. Освоение в целом по проекту составило 7772,5 тыс. руб. (77,4% от планового), в том числе:

- освоение средств ИФ РФ составило 188361,6 тыс. руб. (35%);
- освоение средств бюджета субъекта – 41796,07 тыс. руб. (30%);
- освоение средств инвесторов – 7542294,9 тыс. руб. (80,6% от планового).

Во-вторых, выявлены случаи увеличения стоимости по нескольким государственным контрактам, в частности, по контрактам № 227/2AUK09, № 298/AUK09 и др., которые отнесены на счет расходов бюджета Тамбовской области.

Реализация проекта позволила ввести в действие свиноводческий комплекс по выращиванию и откорму 50 тыс. голов свиней в Никифоровском районе, комплексы по выращиванию и откорму 100 тыс. голов свиней в Гавриловском и Бондарском районах, а также реализовать проекты по строительству инженерной и транспортной инфраструктуры.

Реализация инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджетных ассигнований Фонда, создает мультипликативный эффект, заключающийся в следующем:

1) государственная поддержка инвестиционных проектов за счет средств Фонда является эффективным механизмом привлечения частных инвестиций;

2) проекты являются важным фактором в стимулировании внутреннего спроса на отечественную продукцию в целом;

3) проекты являются важным инструментом повышения занятости (реализация проектов способствует росту производства в сельском хозяйстве, загружая имеющиеся производственные мощности в регионах; обеспечиваются заказами проектные и строительные организации);

4) увеличиваются поступления в региональные и местные бюджеты;

5) растет покупательская способность населения;

6) создаваемая инфраструктура способствует росту конкурентоспособности региональной экономики и российской экономики в целом (синергетический эффект).

Таким образом, инвестиционные институты в рыночной экономике, с одной стороны, являются новым механизмом финансовой поддержки сельского хозяйства, а с другой – инструментом привлечения капитала в аграрный сектор экономики.

О. БАШКИРОВА
аспирантка Государственного университета управления

КОНЦЕПЦИЯ «УМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ» (управление инновационным развитием компании)

Инновационное развитие современной российской организации требует создания собственных механизмов развития. В связи с этим автором предложена концепция «умной организации», основанная на внедрении в систему управления организацией механизма создания и капитализации высоколиквидного знания (инновационных предложений).

Ключевые слова: организационные новации, инновационное развитие организации, когнитивная система организации, концепция «умной организации».

Классификация JEL: O12; O32; D22.

Годовой оборот новых технологий и наукоемкой продукции на мировом рынке в несколько раз превышает оборот сырья, в том числе нефти и газа¹. На долю семи высокоразвитых стран приходится около 70–80% наукоемкой продукции и весь ее экспорт, а также 46 из 50-ти макротехнологий, которыми владеет мир. Речь идет о всей совокупности технологических процессов (НИОКР, подготовка производства, само производство и сервисная поддержка проекта) создания определенного вида продукции с заданными параметрами².

В этих условиях ориентация экономики России на сырьевой сектор представляется неперспективной, а позиции отечественных производителей по созданию новаций постепенно утрачиваются. В первую очередь, это произошло из-за изменившихся условий хозяйствования. Теперь прикладные НИОКР, если речь, конечно, не идет о нанотехнологиях, крупных проектах пятого и шестого технологических укладов, отданы «на откуп» частному сектору³. Менеджмент многих компаний не готов к новым вызовам, поскольку обладает лишь опытом решения оперативных задач, связанных с самовывживанием, но не с долгосроч-

¹ В 2003–2004 гг. экспорт готовых изделий составил более 80% от общего объема мирового экспорта. См. Российский инновационный индекс/Под ред. Л.М. Гохберга. М: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики, 2011. С. 4.

² Там же. С. 6.

³ Их общий объем составляет всего 13,8% от всех затрат на науку. См.: Там же. С. 32.

ным развитием, основанным на постоянной эволюции предложения. Последнее нередко требует организационных новаций, на которые компании идут неохотно, предпочитая давно известные схемы зарубежных производств.

На решение задачи инновационного развития отечественной компании направлена концепция «умной организации». Ее цель – сместить угол зрения на компанию с позиции создания добавленной стоимости за счет рутинного продукта на позицию создания и капитализации высоколиквидного знания. На примере организаций, действующих на рынке ультразвукового противонакипного оборудования⁴, попробуем разобраться в особенностях отечественных систем управления при проведении организационных новаций в обрабатывающих средне-технологичных производствах и возможностях их развития (СУ).

По данным Росстата, производство инновационного электрооборудования в посткризисный период демонстрирует планомерный рост⁵.

При этом годовой рост затрат на технологические инновации организаций, специализирующихся на производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, в 2010 г. составил 29%; на 44,8% выросли вложения в исследования и разработки (в ценах 2009 г.) и на 76% – на покупку патентов и лицензий. При этом столь значительный рост составляет всего 0,7% от общей суммы затрат, тогда как на исследования и разработки было направлено 43% от общей суммы затрат на технологические инновации⁶.

Увеличение вложений в исследования и разработки в относительно краткосрочном аспекте не оказало существенного влияния на положение в отрасли. Некоторые компании, осознающие необходимость постоянного развития, все же создают свои исследовательские центры. Вместе с тем, эксперты отмечают неопределенность эффективности вложений в долгосрочной перспективе, поскольку заранее неизвестно – найдет ли предложение спрос⁷.

Общепризнанная необходимость в гибком бизнес-процессе в условиях нестабильного спроса на практике сталкивается с отсутствием в отечественных системах управления отработанных механизмов создания новаций, отвечающих спросу, а также схем внедрения (капитализации) новаций. Схемы развития, реализуемые в компаниях в пер-

⁴ Пример показателен по следующим причинам: продукт воспринимается глобальным рынком как инновационный; относится к среднетехнологичному производству высокотехнологичной области; высока значимость опытно-конструкторских разработок.

⁵ Российский статистический ежегодник. 2011. // www.gks.ru/bgd/reg/61L13/Main.htm

⁶ Там же.

⁷ Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга.. М: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики, 2011. С. 36.

вую очередь учитывают задачи краткосрочной минимизации издержек и снижения рисков и отображают те виды организационных новаций, которые руководство компаний сочло наиболее приемлемыми для данной конкретной организации. Как показывают данные Российского статистического ежегодника, общая картина проведения организационных новаций (в целом по промышленности) отображает попытку модернизации систем управления, но не свидетельствует об инновационном развитии российского производства. Речь идет о внедрении информационных технологий, соответствии бизнес-процесса международным сертификатам, об аутсорсинге (как правило, таких затратных позиций, как НИОКР).

В интересующей нас отрасли повышенное внимание уделяется внедрению современных систем сертификации и контроля качества. Их внедряют 81,6% компаний, а 66% внедряют информационные технологии в системы управления. Создание специализированных подразделений НИОКР, возможно, позволит в будущем примерно третьей части компаний получить инновационную ренту⁸. Большинство позиций по видам организационных новаций (включая позиции по управлению персоналом) заимствованы, что не позволяет говорить о собственных схемах развития российских организаций, учитывающих их особенности.

Разберем более подробно рынок противонакипных устройств с точки зрения проводимых организационных новаций.

Для данного рынка показателен сетевой аспект и стратегические альянсы, поскольку компании, как правило, «вырастали» из инженерных лабораторий, работавших при крупных производственных объединениях. В переходный период, став самостоятельными, компании столкнулись с нехваткой управленческих и финансовых ресурсов, зачастую возникала необходимость в дополнительных производственных площадках. На сегодняшний день 71,43% организаций имеют сетевую структуру, причем 42,86% компаний создали сеть на научной основе, только 50% компаний имеют полный производственный цикл и не задействуют дополнительные, внешние источники знаний. Продукция компаний изначально ориентирована на российское производство и не учитывает кастомизированный спрос глобального рынка. Неумение «считывать» предпочтения потенциальных потребителей и отсутствие механизмов постоянной коррекции продукта тормозят развитие весьма перспективного сектора отрасли.

⁸ Внедрение инноваций способно сделать из среднетехнологичного производства высокотехнологичное. Например, наноструктурированный углерод качественно изменяет физические характеристики материи (при производстве красок, бетона), тем самым повышая класс уклада с 3-го (химия) до 6-го (нанотехнологии).

Конкурентоспособность компании на глобальном рынке определяется ее способностью создавать высоколиквидное предложение, контролировать основные параметры спроса на созданное ею предложение. Это требует активной работы с рынком, т.е. изучения предоставляемых им возможностей, это включает также создание и удержание спроса, наличие высоких аналитических способностей компании, в т.ч. способностей создавать новое ликвидное предложение с низкими параметрами риска и издержек. Необходимы и адаптационные способности компании, т.е. способности модифицировать производственный процесс или его этапы в короткие сроки и с минимальными издержками.

Для одной из компаний, функционирующих на рассматриваемом рынке, автором была разработана серия мер коррекции системы управления, представляющая собой организационные новации и обозначенная как концепция «умной организации».

В рамках предлагаемой концепции (с точки зрения создания и капитализации высоколиквидного знания) системы управления смещают акцент с управления производством рутинного продукта на повышение способностей организации анализировать среду, создавать новации и разрабатывать схемы внедрения новых продуктов и технологий). Подразделение НИОКР развивается сразу в двух направлениях: в прикладном, согласно требованиям конкретного потребителя, и в «фундаментальном», обеспечивающем прорывные новации, изменения основных характеристик продукта, в том числе качественные изменения в материалах, улучшающих их физические характеристики. В первом случае это вызывает необходимость сотрудничества со специализированными компаниями, предоставляющими маркетинговые услуги, во втором – с академическими источниками знаний.

При таких условиях компания представляет собой не просто продуктовую структуру, а объединение (точку схождения) разветвленной системы обмена знаниями из принципиально различных областей. Менеджмент компании сталкивается с проблемой управления потоками данных, информации, знания. Необходимо выстроить структуру, направляющую потоки знаний, обрабатывающую их и капитализирующую результаты взаимодействий ряда внутренних и внешних подразделений по созданию нового знания.

Концепция «умной организации» заключается в выделении когнитивной системы организации, объединяющей основные области принятия решений и создания знания, в качестве основного звена реализации стратегии инновационного развития и состоит из пяти методологических рекомендаций по коррекции организационного устройства:

1. Составляющие организационного устройства, ответственные за инновационное развитие компании (включают менеджмент и НИОКР),

распределяются согласно определенным функциям. К ним относятся: исследование рынка, налаживание контактов, обработка информации и создание нового знания, разработка схем внедрения новации в бизнес-процесс, капитализация новации. Распределение осуществляется по блокам: «контакт»; «когнитивная система», «бизнес-процесс». Таким образом мы получаем видение компании, с точки зрения ее способности производить новацию, и понимание того, какие позиции в цепочке развития знания необходимо усилить за счет внешних компетенций.

2. Потоки знания⁹, проходящие по цепочке создания добавленной стоимости, идентифицируются и подразделяются на *входящие, исходящие, циркулирующие и направленные*. Затем потоки систематизируются согласно блокам: входящие и исходящие становятся составной частью блока «контакт», циркулирующие – блока «когнитивная система», направленные – блока «бизнес-процесс» (табл. 1).

Таблица 1

Распределение потоков знания по модели

Блок модели	Поток знания
Контакт	Входящие потоки Исходящие потоки
Когнитивная система	Циркулирующие потоки
Бизнес-процесс	Направленные потоки

3. Для научно-производственной внедренческой компании «Термоэнергия» автором была разработана следующая детализация блоков модели согласно функциональному признаку¹⁰. Блок «контакт» содержит позиции «взаимодействия с рынком» и «формирование бренда». Блок «когнитивная система» подразделен на позиции. К их числу относятся: «аналитика», отвечающая за обработку информации и выработку решений; «адаптация»¹¹, содержащая схемы модификации бизнес-модели; «инновационная среда», ответственная за создание платформ активной передачи знаний; «системы управления», отображающие активности менеджмента в согласованном управлении блоками модели. Блок «бизнес-процесс» отображает процесс капита-

⁹ Поток знания определяется как постоянное перемещение и использование знания в определенном направлении / определенном процессе.

¹⁰ Детализация разрабатывается исходя из особенностей конкретной бизнес-модели, и стратегии развития компании.

¹¹ Подробнее см.: Башкирова О.В. Механизм адаптации компании в современной инновационной среде // Вестник института экономики РАН. 2012. № 2. С. 129.

лизации полностью принадлежащего компании знания: «патентный портфель» (его структура и наполненность дает представление о дальнейших направлениях развития компании), «базы данных», «производственный процесс», где наиболее важен контроль ресурсозатрат, а также синхронизация временных рамок при переходе от одного этапа капитализации новации к другому (табл. 2).

Таблица 2

Детализация блоков модели

Блок модели/потоки знаний		Детализация блока
Контакт	Входящие потоки	Взаимодействия с рынком
	Исходящие потоки	Формирование бренда
Когнитивная Система	Циркулирующие потоки	Аналитика Адаптация Иновационная среда Системы управления
Бизнес-процесс	Направленные потоки	Производственный процесс Патентный портфель Базы данных

4. Определение областей концентрации знания¹² по цепочке создания добавленной стоимости на основе функциональных подразделений блоков с учетом направления выявленных потоков знания. В рамках разрабатываемой стратегии, независимо от принадлежности к внешним или внутренним источникам, предлагается различать область «экспертного знания», область «стратегического знания» и область «прикладного знания», отображающие активности соответствующих подразделений (табл. 3).

Согласно табл. 3, области концентрации знаний по созданию и проведению организационных новаций (инновационному развитию организации) составляют аналитика, системы управления и управление патентным портфелем¹³. Это области ответственности высшего менеджмента. Указанные области концентрации знаний ответственны за инновационный рост компании и могут выступить мультипликатором добавленной стоимости, создаваемой компа-

¹² Область концентрации знаний есть центр обработки потоков знаний и принятия решений и/или центр сосредоточения отличительных / ключевых компетенций компании.

¹³ Одним из интересных явлений в современном высокотехнологичном мире является негласное совместное использование некоторого объема ИП компаний. Apple и Microsoft, по мнению аналитиков, с 1997 г. практикуют совместное использование патентов. // vesti.net. Дата обращения: 14.08.2012.

Выделение областей концентрации знания

Блок модели	Детализация блока	Области концентрации знания
Контакт	Взаимодействия с рынком Формирование бренда	Область экспертного знания
Когнитивная Система	Адаптация Инновационная среда	
	Аналитика Системы управления	Область стратегического знания
Бизнес-процесс	Патентный портфель	
	Производственный процесс Базы данных	Область прикладного знания

нией за счет формирования и удержания контроля на новых нишах рынка, что позволит компании получить инновационную ренту. Эту область можно обозначить как «область концентрации стратегического знания». Далее следуют активности по проведению конкретных мероприятий – созданию среды, процессам капитализации знания, выработке схем конкретных решений. Их можно обозначить как область концентрации экспертного знания». За нее ответственен средний менеджмент. Здесь дополнительная стоимость, извлекаемая из знания, создается за счет повышения экономической эффективности процессов путем оптимизации их протекания (снижение издержек при переходе от одного этапа к другому, сокращение временных циклов). Неявное знание (опыт) высококвалифицированных рабочих и специалистов, которое они используют в повседневной деятельности и которое выступает их конкурентным преимуществом, можно обозначить как «область концентрации прикладного знания». Это знание полностью вовлекается в процесс создания добавленной стоимости.

Политика компании в отношении областей концентрации знания отображает видение компанией тех активностей, которые компания оставляет за собой и собирается контролировать в дальнейшем развитии. По мнению автора, области стратегического знания являются критическими для компании и потому должны полностью входить в структуру конкретной компании.

Построение взаимодействий между областями концентрации знания задает направление потокам знания. Результатом является создание нового знания, которое используется для создания добавочного капитала и/или добавочных факторов производства. Добавочный

капитал создается за счет сокращения издержек (повышения эффективности бизнес-процесса при оптимизации и синхронизации потоков знаний и ресурсов) и за счет создания дополнительной стоимости (рост рыночной стоимости компании например за счет инновационного бренда). Преобразование знания в добавочные факторы производства находит свое выражение в росте объектов интеллектуальной собственности и в выработанных областями концентрации знания организационных новациях¹⁴.

Таким образом, выстраивая взаимодействия между областями концентрации знания и управления ими, мы получаем аналитико-адаптивную модель компании, отображающую когнитивный процесс и наглядно показывающую, какие области концентрации знания принадлежат компании, как распределены потоки знаний по компании, и насколько в конечном итоге эффективно задействован человеческий капитал.

Графически последовательность построения модели в рамках концепции «умной организации» выглядит следующим образом:



Рис. Концепция «умной организации».

Выделение когнитивной системы организации в отдельный регулируемый блок и регулирование взаимодействий между основными областями концентрации знаний с целью создания и капитализации высоколиквидного знания позволит компании выйти на позиции, ранее обозначенные как постоянная эволюция предложения, и тем самым повысить свою конкурентоспособность на глобальном рынке. Двигаясь последовательно от определения структуры когнитивной

¹⁴ Как пример можно привести разработки в рамках представленной концепции.

системы компании, идентификации потоков знания, проходящих через нее, выстраивая взаимодействия между областями концентрации знания, можно получить объективную схему создания нового знания компании.

Развивая схемы создания и капитализации нового знания в рамках предлагаемой концепции¹⁵, можно закрепить за компанией способность создавать и концентрировать знание, тем самым повышая ее способность к дальнейшему прогрессу. Компания становится саморазвивающейся системой, способной самостоятельно определять цели своего развития, критерии их достижения, а при наиболее благоприятном развитии событий самостоятельно формировать новые рынки или новые ниши реализации и доминировать на них.

¹⁵ Даже за счет внешних источников знания.

ЭКОНОМИКА ТУРИЗМА

В. МОЧАЛЬНИКОВ
доктор экономических наук,
профессор Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

М. АНОХИНА
кандидат экономических наук,
доцент Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

СЕВЕРОКАВКАЗСКИЙ ТУРИСТСКО-КУРОРТНЫЙ КЛАСТЕР КАК МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Исследуются современные тенденции процесса экономической интеграции как одного из факторов реализации структурной политики. На примере создания северокавказского туристско-курортного кластера показаны проблемы и положительные аспекты экономической интеграции, возможности привлечения иностранных инвестиций в туристическую отрасль и обеспечения сбалансированности развития этой сферы российской экономики.

Ключевые слова: *экономическая интеграция, модернизация экономической структуры, туристско-курортный кластер.*

Классификация JEL: E200, G340, L830, O100.

На современном этапе обеспечение сбалансированного развития страны является чрезвычайно актуальной задачей. Прогноз развития экономики до 2020–2025 гг. предполагает структурные изменения, но даже в плановых показателях оптимистичного варианта явно прослеживается сохранение диспропорций в экономической структуре и ее сырьевая ориентация (рис. 1 и 2). Недостаточные сдвиги в качественных параметрах прогнозируемого экономического роста создают опасность сохранения положения России как глобального поставщика энергии, сырья, финансового капитала (вывоз капитала).

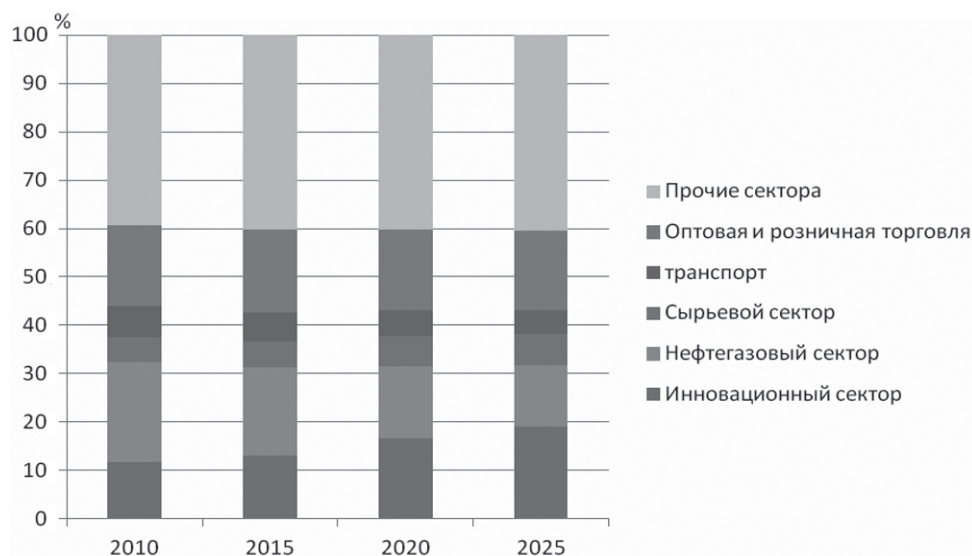


Рис. 1. Структура добавленной стоимости по основным секторам экономики РФ.

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20120428_0010.

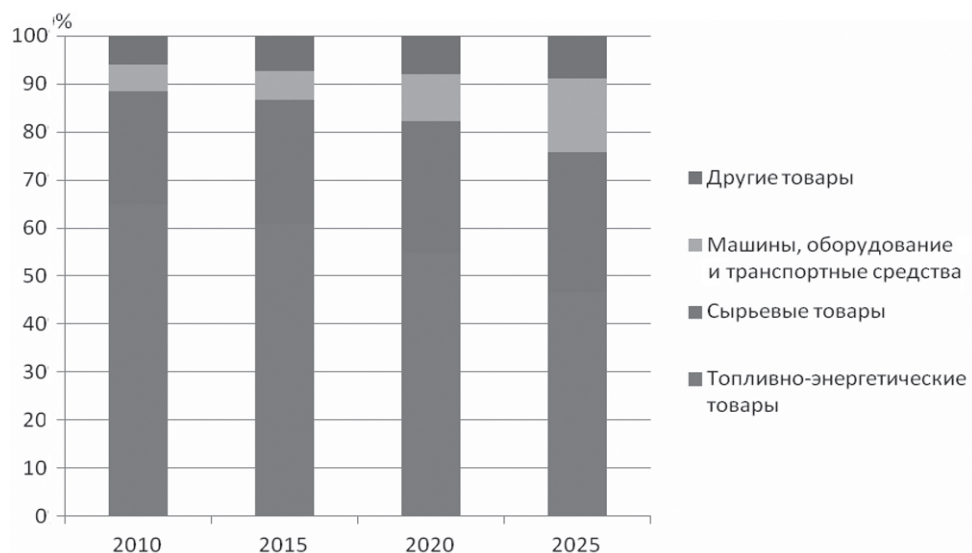


Рис. 2. Структура товарного экспорта РФ по основным группам.

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20120428_0010.

Решение данной проблемы в первую очередь возможно на основе восстановления и развития системы стратегического планирования. Отсутствие продуманной и организованной системы государственного прогнозирования и планирования отодвигает необходимую модернизацию экономической структуры на неопределенный срок. В этих условиях комплекс мер структурной политики, в том числе: по управлению отраслевой структурой производства; территориальному размещению производительных сил; развитию инфраструктуры; стимулированию межотраслевого взаимодействия; формированию оптимальных пропорций между частным бизнесом и государственным сектором могут быть реализованы на основе развития экономической интеграции в форме разнообразных интегрированных структур (ИС).

Под экономической интеграцией мы понимаем процесс взаимного приспособления отдельных хозяйствующих субъектов, ведущий к образованию системы упорядоченных отношений между ними. Система упорядоченных отношений между хозяйствующими субъектами характеризуется наличием продолжительных связей, строго регулирующих действия участников по выполнению общих задач и способствующих организационному оформлению их деятельности.

Развитие интеграции может осуществляться по двум ключевым направлениям. Первое направление характеризуется построением отношений на принципах ассоциации (от лат. *association* – соединение), второе базируется на принципах агломерации (от лат. *agglomerate* – присоединение, накопление). Объединение на принципах ассоциации предполагает сохранение хозяйственной автономии контрагентов, в основе которой лежит собственность на средства производства и организацию производства. При этом хозяйствующий субъект-контрагент не подвергается никакому управляющему воздействию, кроме того, которое им самим предполагается.

Объединения на принципах агломерации образуются в результате частичной или полной централизации капиталов субъектов интеграции. Процесс образования новых структур сопровождается процессом концентрации производства. В этом случае имеет место так называемая организационная концентрация, которая происходит в результате слияния предприятий или присоединения одного к другому. Присоединение может быть «дружеским», если имеется согласие руководящих органов предприятий-контрагентов, или процесс присоединения может иметь «враждебный» характер.

С точки зрения организационного оформления, объединения субъектов могут принимать различные формы. В частности, к объединениям на принципах ассоциации можно отнести ассоциации и союзы, стратегические альянсы, консорциумы, кооперативы, кластеры. Принципы агломерации действуют при создании холдингов,

финансово-промышленных групп, при объединении организаций на основе механизма финансового участия и их полного слияния.

В современных экономических условиях интегрированные структуры усложняются по масштабам деятельности, по связям и по роли в решении социально-экономических проблем страны. В нашей стране «национальными чемпионами» в области развития интеграционных процессов выступают компании ОАО «Газпром», нефтяной холдинг «ЛУКОЙЛ», НК «Роснефть». При этом потенциал воздействия интегрированных формирований сырьевых отраслей на российскую экономику имеет явную тенденцию к росту (табл.).

Таблица

Динамика реализации продукции в крупнейших интегрированных компаниях России

№ пп	Наименование компаний	2006 г.			2011 г.		
		Объем реализации, млн руб.	Балансовая прибыль, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб.	Объем реализации, млн руб.	Балансовая прибыль, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб.
1	Газпром	2152111,0	856065,0	633345,0	4637090,0	1679936,0	1307018,0
2	Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	1482915,4	278887,8	203490,0	3275015,9	385567,4	304392,2
3	Нефтяная компания «Роснефть»	588119,7	113246,4	96062,3	1858035,8	461599,3	365964,3
4	РЖД	848947,8	59162,5	26410,0	1480879,0	268402,0	184565,0
5	ТНК-ВР	602693,5	236362,7	174260,7	1223064,9	364524,2	263951,6
6	Сбербанк	389011,0	109020,0	82804,0	1002500,0	395681,0	316195,0
7	АФК «Система»	295359,0	57932,7	22105,6	969318,9	60151,7	6407,1
8	Сургут- нефтегаз	526632,7	110093,3	79868,9	787854,0	297272,0	237768,0
9	АК «Транс- нефть»	202427,0	80829,0	54861,0	670270,0	235529,0	188105,0
10	Холдинг МРСК	559495,6 (2010 г.)	46536,8 (2010 г.)	22167,4 (2010 г.)	634608,0	53655,0	23438,0

Источник: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/>.

Для нивелирования последствий неэффективной структурной политики необходимо активизировать процесс развития интеграции в других отраслях и сферах деятельности, стимулирующих рост экономики. По нашему мнению, одной из таких *сфер деятельности является туризм*. Так, процесс формирования и развития северокавказского туристско-курортного кластера демонстрирует положительные результаты экономической интеграции.

Туризм сегодня является третьим по величине сектором глобальной экономики. В 2011 г. объем туристической отрасли составил 6 трлн долл., что равняется 9% мирового ВВП¹. К 2022 г. объем отрасли составит 10% мирового ВВП, или 10 трлн долл., а количество рабочих мест – 10% от мирового.

В России туризм дает 3,4% ВВП страны. При огромном туристическом потенциале страны внутренний российский турпоток в 2011 г. обеспечил поступления 216 млрд руб. Для сравнения отметим, что в экономике США поступления от деятельности по предоставлению туристско-рекреационных услуг и товаров превысили по итогам 2011 г. 1 трлн долл.²

Для формирования более благоприятных условий для положительной динамики туристической отрасли и привлечения в нее инвестиций следует стимулировать и развивать интеграционные процессы. В этом контексте актуальным является процесс создания, а точнее воссоздания в новых условиях и на новом уровне северокавказского туристического кластера. Контуры интегрированной структуры были определены Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 октября 2010 г. № 833, предусматривающим реализацию комплекса мероприятий с целью создания туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея.

В структуру кластера по проекту включены пять горных курортов мирового класса: «Лагонаки» (Краснодарский край и Республика Адыгея), «Архыз» (Карачаево-Черкесская Республика), «Эльбрус-Безенги» (Кабардино-Балкарская Республика), «Мамисон» (Республика Северная Осетия-Алания), «Матлас» (Республика Дагестан), «Цои» и «Армхи» (Республика Ингушетия).

Общая стоимость только горнолыжной части проекта оценивается в 451 млрд руб. Финансирование проекта предполагается осуществлять на принципах государственно-частного партнерства. Государство инвестирует через ОАО «Курорты Северного Кавказа» порядка 60

¹ <http://www.tourprom.ru/news/17699/>.

² World Tourism Barometer (version 24/05/12). World Tourism Organization. Madrid. 2012.

млрд руб. в транспортную и коммунальную инфраструктуру. Частный бизнес финансирует в основном свои объекты непосредственно туристско-курортной инфраструктуры. Суммы, бесспорно, будут меняться, но пропорциональное соотношение инвестиций один к семи (государственные и частные) соответственно предполагается оставить. Понятно, что на этапе разработки проекта эти цифры достаточно условные. Когда основные объекты инфраструктуры на всех курортах будут спроектированы и получают положенные экспертные заключения (экологические, технологические, госэкспертизу и др.), только тогда будут более точно известны финансовые параметры проекта.

По предварительной оценке (Минэкономразвития РФ), объекты внешней инфраструктуры будут стоить порядка 123 млрд руб. Но как показывает практический опыт создания инфраструктуры курорта Архыз, первоначальные плановые затраты при реализации удваиваются.

Анализ развития функциональной формы северокавказского кластера за счет ресурсной базы республиканских и краевых субъектов РФ, вошедших в проект под управление ОАО «Курорты Северного Кавказа», показывает, что она обладает всеми необходимыми предпосылками для создания здесь одной из крупнейших в России туристско-рекреационных площадок интегрированного типа.

Вместе с тем анализ процесса реализации северокавказского проекта по созданию туристского кластера показал, что есть немало сложных проблем, решение которых необходимо осуществлять с учетом потенциала и возможностей экономической интеграции. К таким проблемам следует отнести кадровый дефицит проекта, безопасность его реализации, ограниченные финансовые возможности малого и среднего бизнеса как участников проекта. Кроме того, неразвитость системы формирования спроса отечественных потребителей на данные турпродукты обуславливает низкую заинтересованность российских регионов-поставщиков турпотоков на Северный Кавказ. Имеет место и недостаточная корреляция принимаемых на федеральном уровне решений с активизацией процесса формирования и развития Северокавказского туристского кластера.

Вместе с тем, несмотря на все отмеченные сложности, у северокавказского туристского кластера хорошие перспективы. Они вытекают, с одной стороны, из неуклонно нарастающих объемов мировых турпотоков, с другой – из наличия уникальной туристской ресурсной базы Северного Кавказа.

Следует отметить, что к развитию туристического кластера проявляют интерес ряд компаний развитых стран. Так, завершено формирование совместного предприятия с France-Caucase («дочка» Caisse des Depots et Consignations). Уставный капитал СП составит 10 млн евро,

из которых 51% – доля ОАО «Курорты Северного Кавказа» и 49% – французской стороны.

Подписано соглашение о сотрудничестве с ведущими австрийскими компаниями и ОАО «Курорты Северного Кавказа».

Российско-корейское совместное предприятие Eurasia Energy Holdings было зарегистрировано в начале 2012 г. Его основная задача – энергообеспечение строящегося туристского кластера. Объем инвестиций корейского бизнеса в проект составит 1 млрд долл. В уставном капитале СП доля ОАО «Курорты Северного Кавказа» составляет 50%, 40% – Korea Western Power, 10% – СНТ Korea. Корейцы построят на юге угольные, солнечные и ветровые электростанции, а также очистительные сооружения.

В ходе визита итальянского премьера Марио Монти в Россию подписано соглашение об инвестициях на рекордную сумму. Около 1 млрд долл. на развитие Северного Кавказа будет выделено итальянской стороной в виде кредитов. Это группа компаний Rizzani de Eccher. Она строит туристские объекты по всему миру. В частности, к ним относятся крупнейшие отельные сети «Radisson», «Savoy» и др.

Отдельно следует обратить внимание на позицию и участие в проекте китайской стороны. Китай сегодня становится одним из крупнейших иностранных инвесторов на Северном Кавказе. В течение трех лет в развитие курортов на Каспийском побережье Китай вложит порядка 3 млрд долл. Практически это столько же, сколько намерены на сегодня вложить все остальные иностранные инвесторы: Франция, Корея, Сингапур и др.

Окончательное формирование северокавказского туристического кластера и начало деятельности всех курортов в полном масштабе планируется к 2020 г. Общая стоимость проекта составляет около 13 млрд долл. Россия уже вложила 2 млрд долл. в развитие первичной инфраструктуры. Кроме того, все туристические комплексы входят в особую экономическую зону, режим которой предполагает льготную систему налогообложения для национальных и иностранных инвесторов, предоставление государственных гарантий на случай наступления форс-мажорных обстоятельств – гарантируется возмещение до 70% вложенных средств.

Создание и развитие северокавказского регионального туристского кластера представляет собой гораздо более сложную задачу, чем проектирование и строительство отдельных горнолыжных комплексов (санаториев) на территориях нескольких субъектов Северокавказского региона. Речь идет о создании технологически сложной и достаточно наукоемкой интегрированной структуры, что требует серьезных методологических и технологических проработок для реализации положительного потенциала экономической интеграции и стимулирования структурных изменений в экономической системе России.

В. ШАРАФУТДИНОВ
кандидат экономических наук,
ведущий специалист Сочинского научно-исследовательского
центра РАН

О «СОЧИНСКОМ ТУРПРОДУКТЕ» В ПРЕДДВЕРИИ ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЫ 2014 г.

На основе анализа методов оценки эффективности государственных инвестиций в проект Зимней Олимпиады Сочи 2014 г., обосновывается необходимость новых подходов к созданию и реализации сочинского регионального турпродукта.

Ключевые слова: олимпийский проект, олимпийский турпродукт, региональные турпродукты, сочинский турпродукт, мировые тренды развития туризма.

Классификация JEL: B441, O222, O333, O447, R112.

Попытки анализа и оценки эффективности проекта сочинской зимней олимпиады 2014 г.¹ дают все больше пищи для переосмысления ряда аспектов современной экономической науки. Прежде всего, это относится воздействию Олимпийских игр на экономику региона их проведения и создаваемых в них туристских продуктов.

Мировые Олимпиады, как показывает международная практика их проведения, уже не просто устойчиво привлекают внимание мировой общественности, но одновременно притягивают многомиллионные туристские и мощные финансовые потоки. Поэтому вполне логично рассматривать Олимпиады как своеобразный туристский продукт, или олимпийский турпродукт. Он уже целенаправленно встраивается в пространство региональных экономик различных стран и континентов, при этом неизбежно внося серьезные изменения в процессы воспроизводства региональных турпродуктов, и существенно влияя на их популярность и конкурентоспособность.

¹ Пилипенко И. Использование анализа затраты-выгоды для оценки эффективности государственных инвестиционных проектов (на примере зимних олимпийских игр в Сочи) // Вопросы экономики, 2011. № 11. С. 57–78; Клейнер Г.Б. Энергия олимпиады // Прямые инвестиции. 2010. № 11; Нуреев Р.М., Маркин Е.В. Издержки и выгоды олимпийских игр // Общественные науки и современность. 2010 №1. С. 88–104; Немцов Б.Е., Милов В.С. Сочи и олимпиада: Независимый экспертный доклад. М., 2009. Шарафутдинов В.Н. Впишется ли Сочинская Олимпиада в реалии мирового туризма? // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2008. № 9. С. 63–77 и др.

Уместно сразу отметить, что под региональным турпродуктом, на наш взгляд, следует понимать следующее. С *натуральной* точки зрения, это определенным образом отформатированные в пространстве и времени того или иного региона перечни локальных турпродуктов (культурно-исторические, природные объекты показа, туристские маршруты, комплексы услуг и товаров гостиниц, санаториев, ресторанов, событийные мероприятия), встроенные в те или иные виды или направления развития туризма. Внутренняя логика форматирования множеств локальных турпродуктов региона и формирования уже на этой основе структуры региональных турпродуктов находится в определенной взаимозависимости от ресурсной основы, технологического уровня, качества и востребованности региональных турпродуктов.

Со *стоимостной* точки зрения региональные турпродукты представляют собой ту часть производимого регионального валового продукта (ВРП или ВВП), которая покрывается расходами туристов на приобретение и потребление товаров и услуг в регионе. При этом расходы туристов в регионе выходят за пределы только его рекреационно-ориентированного сектора и его курортного ядра, зачастую охватывая самые различные отрасли и сферы (связь, транспорт, торговля, общепит, финансы, банки, страховые компании, культура, здравоохранение и др.). Кроме того, региональные турпродукты различаются по своим функционально-событийным формам, структуре мотивирующих и базовых услуг, формам, своеобразиям циклов воспроизводства, уровням конкурентоспособности в современном экономическом пространстве.

Оценка воздействия Олимпиад на региональные турпродукты

С позиций современной теории туризма, при создании и реализации олимпийского турпродукта, мы фактически уже имеем дело с хорошо наработанным и от Олимпиады к Олимпиаде непрерывно совершенствующимся его «технологическим пакетом», или алгоритмом воспроизводства. Его основные идеи вытекают из принципов олимпийского движения, сформулированных в Олимпийской хартии². Более конкретно технологические требования МОК, закладываемые в алгоритм воспроизводства олимпийских турпродуктов, прописываются в его контракте на проведение олимпиады под гарантии

² Международный олимпийский комитет. Олимпийская хартия (в действии с 8 июля 2011 г.). Перевод с англ. <http://yandex.ru/yandsearch?text=%D0%9E%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F+%D1%85%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%8F&lr=239&msid=22895.18548.1359987456.1865>.

государства с представителями страны (Национальным олимпийским комитетом и олимпийским городом), получающей после определенных процедур право на проведение Олимпиады³. При этом, как показывает практика, требования МОК не просто четко сформулированы, но и распространяются на весьма обширные сферы жизни олимпийского города, региона, и даже страны в целом, так как затрагивают целый ряд вопросов, начиная от соблюдения прав на интеллектуальную собственность МОК в экономическом пространстве страны проведения Олимпиады, упорядоченности организации проведения спортивно-культурных мероприятий и, заканчивая градостроительными, инженерными, экономическими, экологическими и прочими требованиями подготовки и проведения Олимпийских игр. Именно благодаря такому наполнению технологического пакета, серьезно совершенствующемуся после каждой Олимпийских игр, этот уникальный турпродукт мирового масштаба и уровня способен воспроизводиться на территории региона любого государства. Естественно, обладающего для этого действия соответствующими экономическими, культурными и прочими ресурсами. Важно также учитывать и то, что у этого технологического пакета и создаваемого на его основе турпродукта по всем классическим канонам рыночной экономики есть своя затратная и доходные составляющие, свой собственник (МОК), своя рыночная ниша в мировом социально-экономическом, культурном и информационном пространстве. И, конечно же, сформирован свой потребитель в лице различных слоев мирового сообщества.

Процесс создания и реализации олимпийского турпродукта не только весьма затратен⁴, но и технологически и организационно сложен. Поэтому сегодня он под силу лишь тем государствам, которые обладают достаточным экономическим и политическим потенциалом и, совместно с МОК, способны на долговременной основе этот потенциал эффективно и компетентно реализовывать. Поэтому Олимпиады для своего проведения нуждаются в разработке новых генераль-

³ Полная стенограмма заседания олимпийского совета при Президенте России 2 октября 2007 г. <http://www.allsportinfo.ru/index.php?id=8852>.

⁴ Например, на проведение Олимпийских игр в 2004 г. в Афинах греческое правительство потратило более 16 млрд долл., хотя планировало израсходовать только 1.6 млрд долл. Первоначальные затраты Олимпийского комитета Пекин-2008 в размере 1.6 млрд долл. выросли до 40 млрд долл. См.: Пилипенко И. Использование анализа затраты-выгоды для оценки эффективности государственных инвестиционных проектов (на примере зимних олимпийских игр Сочи). Вопросы экономики. 2011. № 11. С. 61. Примерно такая же картина и по Зимней олимпиаде в Сочи-2014: с 2007 г. стоимость подготовки к Играм в целом практически утроилась: планировалось потратить 314 млрд руб., но к 2011 г. оценка расходов выросла до 1 трлн руб. http://www.vedomosti.ru/newslines/news/1472896/igry_stroitelej#ixzz1jFcAoAiG.

ных планов развития олимпийских городов и регионов⁵. Это обусловлено необходимостью органично вписать все создаваемые олимпийские активы в природную и социально-культурную среду регионов. Причем с тем расчетом, что бы в долговременной перспективе выйти на социально-экономическую окупаемость вложений в регионы проведения Олимпиад. При этом принципиально важно не смешивать успешность проведения Олимпийских игр с мерами по повышению качества, технологического уровня и конкурентоспособности региональных турпродуктов. Это не значит, что спортивные успехи и количество наград не имеют значения. Имеют, конечно. И большое. Но в данном случае речь идет об экономической цене этих наград, прежде всего для страны проведения Олимпиады, и методологических вопросах определения эффективности государственных инвестиций в олимпийские проекты.

В этой связи обращает на себя внимание серьезная противоречивость оценок масштабов и глубины воздействия Зимних Олимпийских игр в Сочи (ЗОИ-2014) на экономику России. Эти оценки варьируются от весьма оптимистических (Г.Б. Клейнер) до крайне пессимистических (Б.Е. Немцов, В.С. Милов). Определенные итоги этих дискуссий, были подведены И. Пилипенко с его коллегами из Колумбийского университета (г. Нью-Йорк, США)⁶. При этом, как у нас в стране, так и за рубежом, для оценки воздействия олимпийских игр (ОИ) используются в основном два метода.

Первый метод – это метод «оценки экономического эффекта», основанный на «использовании моделей межотраслевого баланса и расчета мультипликативного эффекта от произведенных инвестиций в рамках проекта, выражающегося в приросте ВВП или ВРП, количестве вновь созданных рабочих мест, или увеличении потока прибытий туристов»⁷. И второй метод – «затраты-выгоды», который основывается на строгом вычленении из вкладываемых средств только затрат государства, по всей властной вертикали, от госбюджета до региональных властей и госкорпораций, сравнивая эти затраты с полученными выгодами. Затраты и выгоды, по определенному многоступенчатому алгоритму рассчитываются по пяти следующим счетам: «счет государства», «счет жителей страны (сектор

⁵ См.: «Курортно-туристический комплекс муниципального образования города-курорта Сочи» в составе проекта «Разработка документов территориального планирования агломерации г. Сочи 3600 кв.км., включая прилегающие территории» / Договор №8-07-524/4 от 1 октября 2007 г. Генподрядчик ОАО «Гипрогор, г. Москва.

⁶ Пилипенко И. Использование анализа затраты-выгоды для оценки эффективности государственных инвестиционных проектов (на примере зимних олимпийских игр в Сочи). //Вопросы экономики. 2011. № 11. С.57–78.

⁷ Там же. С. 57.

домохозяйства)», «счет окружающей среды», «счет экономического развития», «счет социального развития». А затем все эти расчеты сводятся и на их основании формулируются выводы и рекомендации⁸. Характерно, что И. Пилипенко и его коллеги полагают, что предложенный ими метод способен более объективно и адекватно оценить эффективность вложений государственных инвестиционных ресурсов в проект ЗОИ-2014 и их влияние на экономическое и социальное развитие России, региона Краснодарского края и г. Сочи. Эта уверенность подкреплена анализом практики проведения Олимпийских игр за последние несколько десятилетий. Как показали сравнительные расчеты по двум вышеуказанным методам, метод «оценки экономического эффекта» зачастую приводит к «завышению выгоды от реализации проектов», и они это убедительно демонстрируют на примере большого статистического материала⁹. Кстати, расчеты по запуску проекта ЗОИ-2014 были произведены в основном с использованием метода «оценки экономического эффекта», а не метода «затраты-выгоды».

Вместе с тем следует признать, что И. Пилипенко и его американским коллегам, по сути, так и не удалось на примере ЗОИ-2014 реально продемонстрировать преимущества метода «затраты-выгоды». Это вытекает из того, что при анализе затрат и выгод по всем пяти счетам фактически были произведены расчеты производимых затрат и полученных выгод, только по одному счету – «счету государства», который применительно к ЗОИ-2014 оказался «глубоко отрицательным»¹⁰. По остальным четырем счетам расчетов фактически не оказалось. Причина – невозможность монетизировать на настоящий момент ни затрат по этим счетам, ни выгоды, так как для этого требуются серьезные дополнительные исследования.

Таким образом, мы на сегодняшний день фактически не имеем подлинного, реального представления о том, что же мы реально получим от ЗОИ-2014, кроме самого факта проведения Олимпиады и объемов затрат к ее окончанию. В этой связи интересна одна весьма характерная деталь, с точки зрения рассматриваемой нами темы. Дело в том, что при подготовке проекта ЗОИ-2014 вопрос наращивания турпотока в регион Краснодарского края и г. Сочи был просто опущен. «Увеличение потока туристов из-за рубежа как результат проведения ЗОИ-2014 в Сочи и общего улучшения инфраструктуры города-курорта должно

⁸ Там же. С. 59–71.

⁹ Пилипенко И. Использование анализа затраты-выгоды для оценки эффективности государственных инвестиционных проектов (на примере зимних олимпийских игр в Сочи). Вопросы экономики. 2011. № 11. С. 58.

¹⁰ Там же. С. 71.

быть, по нашему мнению, одной из главных целей реализации ФЦП, как это было предусмотрено организаторами, например, Олимпиады 2009 г. в Ванкувере. Однако повышение объема экспорта туристских услуг Краснодарского региона не отражено в оценке экономического эффекта, представленного ФЦП...», – подчеркивает И. Пилипенко. Иными словами, тема превращения Сочи в туристский центр мирового значения посредством олимпийской реконструкции курорта фактически не была заложена в олимпийскую ФЦП по ЗОИ-2014.

Возникает вопрос, почему экспортная составляющая сочинской Олимпиады, прежде всего сочинского турпродукта как ее сердцевины, оказалась вне поля зрения ее российских организаторов? Это элементарный просчет организаторов и экспертов сочинской олимпиады или речь идет о неверном методологическом подходе?

Полагаем, что в данном случае мы сталкиваемся именно с неверным методологическим подходом, не учитывающим характер подвижек в современной экономической действительности, обусловленных серьезными переменами в мировой экономике. Эти перемены связаны с тем, что туризм в последние несколько десятилетий превратился в глобальный сектор мировой экономики, объемы турпродуктов в котором уже не уступают добыче и переработка углеводородов и автомобилестроению¹¹. И это затрагивает уже не только количественную сторону этих процессов. Говоря о качественных переменах, прежде всего следует обратить внимание, на то обстоятельство, что постепенно начинают видоизменяться и масштабироваться функциональные задачи туризма. Это происходит вследствие того, что быстро растущее обилие и видовое многообразие туристских продуктов на настоящем этапе развития общества постепенно начинают брать на себя важнейшие функции обеспечения нормального воспроизводства современного человека (начиная от «воспроизводства его трудоспособности»¹², улучшения «качества жизни» посредством совершенствования лечебных и оздоровительных технологий¹³ до создания турпродуктов «ноосферного, энергоинформационного»¹⁴ характера, способных воздействовать на интеллектуальное и духов-

¹¹ Выступление Генерального секретаря Всемирной туристской организации при Организации объединенных наций (ЮНВТО) Т. Рифаи на расширенном заседании Комиссии Совета Федерации по делам молодежи и туризму 14 марта 2011 г.

¹² Григорян В.М., Коваленко М.А. Выявление приоритетных направлений стратегического развития города туристско-рекреационной специализации посредством построения концептуальной модели. Вестник СГУТиКД. 2012. № 2 (20). С. 58.

¹³ Ветитнев А.М., Дзюбина А.В., Торгашева А.А. Лечебно-оздоровительный туризм: вопросы терминологии и типологии. //Вестник СГУТиКД. 2012. № 2 (20). С. 54.

¹⁴ Гамузов Г.Ж. Религиозный туризм на территории г. Сочи: историко-географическое исследование. //Вестник СГУТиКД. 2012. № 1 (19). С. 247.

ное совершенствование человека). Иными словами, на современном этапе общественного воспроизводства в турпродукты уже закладываются все более жизненно важные функции физического и духовного сохранения и развития личности человека. А сам туристский сектор становится все более значимым фактором социально-экономического развития современных государств, характеризуя уровень их постиндустриального развития¹⁵. Собственно этим и объясняется необходимость поиска новых подходов к определению эффективности нарастающих вложений в сферу туризма, в том числе и государственных.

Сегодня следует поставить под сомнение понимание турпродукта как понятия, характеризующего в современной экономической литературе и законодательстве в основном деятельность посреднических структур в лице туроператорских и турагентских фирм, и фактически сводящего турпродукт к туристскому туру, как услуге нематериального характера «по перевозке и размещению», не затрагивающей процессы производства в реальной экономике¹⁶. Эти сомнения обусловлены не только тем, что сегодня немалые доли современных турпотоков обходятся без услуг туроператоров и турагентов, а и тем, что, во-первых, прежде чем турпродукт окажется в руках посредника, он должен вначале кем-то в регионе создаваться. И уж затем он будет способен оказываться на туристских рынках и поглощаться туристскими потоками, в том числе при содействии посреднических структур. А, во-вторых, процесс воспроизводства как таковой, например, региональных турпродуктов, гораздо сложнее устоявшегося сегодня его понимания и его нынешнего законодательного обеспечения. В частности, помимо посреднической деятельности он, как продукт, приобретая в условиях рыночной экономики товарную форму, должен включать в себя затраты на свое создание и механизмы их возмещения. Причем как в части возмещения потребляемых при этом всех типов и видов ресурсов, типа природных, культурно-исторических, производственных, так и социальных. В частности, социальные затраты включают в себя стоимость рабочей силы той части местного населения, которая вовлекается в создание региональных турпродуктов как самой туристской сферой, так и сопряженными с ней отраслями территориально-отраслевого комплекса, в том числе используя потенциал ряда полезных посреднических структур.

Данный подход к пониманию турпродукта сегодня особенно важен, так как позволяет не просто совлечь его с поверхностного слоя

¹⁵ Шарафутдинов В.Н. Феномен туризма. Вестник СГУТиКД. 2008. № 1-2 (3-4). С. 27–38.

¹⁶ Федеральный закон № 12-ФЗ от 05.02.2007 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»».

отношений обмена (действий посреднических структур) в сферу реального воспроизводства, т.е. подойти к осмыслению проблем его производства, в частности, экономики региона, но и выйти на все фазы воспроизводственного процесса региональных турпродуктов. Это раскрывает возможности исследования региональных турпродуктов как с позиции их создания, то есть производства, во взаимосвязи с отношениями распределения всех существенных для его создания факторов, в том числе обмена, так и, наконец, отношений, раскрывающих проблемы связанные с потреблением продуктов туристами. Кроме того, данный подход открывает новые перспективы в исследовании производственного потребления в экономике туризма, т.е. есть потребления используемых для создания турпродуктов всех ресурсов региона, как природных, историко-культурных, так и прочих, включая социальные.

Возникает закономерный вопрос: что дает применительно к проекту ЗОИ-2014 такой «воспроизводственный» подход? Полагаем, что главное – это возможность выйти на проблематику воспроизводства сочинского турпродукта, который, судя по попыткам анализа вложений в проект ЗОИ-2014, вообще выпал из поля зрения его разработчиков. Фактически, как было выше показано, они ограничились вопросами вложения средств в создание только мощностей спортивного туристского кластера, оставив без внимания проблемы воспроизводства сочинского турпродукта и его структуры в целом и, в частности, таких сегментов, как лечебно-оздоровительный, культурно-исторический, экологический, агротуризм, круизный, охотничий, религиозный, цивилизационный и прочих. При этом отсутствовали даже реальные попытки позиционирования сочинского турпродукта в экономике городского хозяйства курорта и всего региона Краснодарского края, и уж тем более в ареале современного рыночного и социального пространства в постолимпийский период.

Пытаясь хотя бы в первом приближении найти ответы на поставленные вопросы, будем исходить из следующих основных положений:

1) необходимо выйти на динамику развития доолимпийского и постолимпийского туристского сектора городского хозяйства г Сочи и создаваемого и реализуемого им сочинского турпродукта. Как по объемам, доле привлекаемого турпотока, так и по доходам и их структуре хотя бы в одном Краснодарском крае¹⁷. Это позволит не только зарабо-

¹⁷ См., например, начатые и весьма перспективные, на наш взгляд, исследования по сценарному прогнозированию спроса туристов и его фактическому удовлетворению на досуговые и развлекательные услуги как структурной части региональных турпродуктов, проводимые на примере Краснодарского края (Матющенко Н.С., Котырин А.С. Применение искусственных нейронных сетей для моделирования

тать методы исследования фактических и программируемых траекторий, но и понять перспективы развития экономики сочинского курорта, являющегося по своему характеру монотуристской структурой, всецело зависящей от перспектив устойчивого воспроизводства регионального сочинского турпродукта, а не только его спортивного сегмента.

2) необходимо выходить не только на исследование затрат и результатов на новые мощности в основном спортивного характера, необходимые для проведения ЗОИ-2014, но и на разработку технологии создания и реализации сочинского турпродукта, используя при этом и технологический пакет МОК по созданию и актуализации олимпийского турпродукта. Это позволит не только определить направления серьезного усовершенствования технологии создания и реализации сочинского турпродукта в целом, прежде всего за счет устранения накопившихся диспропорций в развитии города-курорта, но и усовершенствовать его многогранную структуру.

3) с предлагаемых позиций открываются определенные перспективы комплексного исследования основных факторов устойчивого воспроизводства сочинского турпродукта. В их числе: обеспечение неисчерпаемости и улучшение использования всех природных, культурно-исторических, социальных и прочих туристских ресурсов региона; разработка более современного и совершенного технологического пакета или алгоритма воспроизводства сочинского турпродукта, который в идеале не должен уступать и «олимпийскому технологическому пакету».

4) технологический пакет сочинского турпродукта, как, впрочем, и любых других отечественных региональных турпродуктов, на настоящем этапе развития туризма в мире обязательно должен оцениваться в свете требований, вытекающих из долговременных трендов мировой экономики.

Только в этом случае могут быть поняты глубинные причины изменения уровня конкурентоспособности региональных турпродуктов, особенно в постолимпийский период, когда они окажутся без прямой поддержки олимпийского движения.

Мировые туристические тренды в сфере услуг современной экономики

Говоря о выявленных на сегодня трендах, мы полагаем уместным обратить внимание в первую очередь на те, которые, на наш взгляд, имеют прямое отношение к созданию и реализации сочинского регионального турпродукта.

спроса на досуговые и развлекательные услуги // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 3 (21). С. 51–62).

Становится все более очевидным, что в прогнозный период «отрасли сферы услуг перейдут в фазу интенсивного развития»¹⁸. Долгое время сфера услуг «развивалась в стороне от научного прогресса, но в последние десятилетия ситуация изменилась радикально. Научные исследования и разработки, инновации, постоянное совершенствование на научной базе технологий, бизнес-процессов, методов работы с клиентами и т.д. в сфере услуг, как и в материальной сфере, сегодня стало ключевым условием конкурентоспособности бизнеса»¹⁹.

Налицо, как отмечают специалисты, «принципиально новая тенденция в секторе услуг ведущих стран – ускорение роста производительности труда и совокупной производительности факторов производства, их вклада в общехозяйственную эффективность»²⁰. Иными словами, если проведение Олимпиады не приводит к технологическому совершенству региональных турпродуктов и росту агрегированных показателей производительности экономики региона, то такие Олимпиады по существу следует оценивать как ущербные для развития регионов, а вложения в развитие туризма в них не могут считаться эффективными.

В настоящее время явно меняются «родовые характеристики» многих услуг: в поток интенсивных изменений вовлечены практически все отрасли услуг – от транспорта и торговли, до здравоохранения, образования, культуры и др. и, конечно, туризма²¹. С появлением Интернета и усилением процессов глобализации рынки услуг начинают наполнять реальную экономику новым содержанием. В частности, погружая ее в виртуальное хозяйственное пространство, в котором сегодня осуществляются крупные и растущие объемы деловых операций, циркулируют значительные информационные потоки, расширяются социальные связи и сети, появляется много новых игроков и новых продуктов. Растет число региональных турпродуктов с более совершенными параметрами, уровнями интеграции, структурой и лучшими характеристиками качества локальных турпродуктов. При этом, говоря о явных переменах в «родовых характеристиках» туристской отрасли принципиально важно учитывать и ее уникальную экспортную особенность. В отличие от товаров или услуг любой отрасли, турпродукты региона экспортируются не за счет пересечения границ территории своего создания и потребления в направлении своего потреби-

¹⁸ Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / Под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2011. С. 137.

¹⁹ Там же. С. 139.

²⁰ Там же. С. 141–142.

²¹ Там же. С. 138.

теля (туриста), а только за счет привлечения, втягивания потребителей (туристов) в границы своего региона, в свое социально-экономическое пространство. При этом само содержание региональных турпродуктов в местах высокой концентрации туристских потоков сегодня также подвергается визуализации посредством самых современных информационных технологий. Именно в этом смысле в экономике туризма и происходит подрыв «локальной привязанности» региональных турпродуктов. Они в условиях информатизации, глобализации и быстро нарастающей подвижности населения планеты становятся открытыми и доступными для мировых турпотоков, с любой точки земного шара в любое пространство воспроизводства региональных турпродуктов.

Как видим, применительно к сочинской Зимней Олимпиаде 2014 г., тема будущего сочинского регионального турпродукта после проведения Олимпиады до сих пор фактически не поставлена. Пока еще все сводится к оценке инвестиций по своевременной сдаче олимпийских спортивных сооружений или подобных мощностей горнолыжных кластеров, например, на Северном Кавказе.

Без ответов остаются вопросы: Какой региональный турпродукт посредством создания этих мощностей мы хотим получить? Какие стоимостные и перспективные функционально-событийные формы и параметры мы закладываем в эти региональные турпродукты посредством создаваемых мощностей? Насколько глубоко сегодня прорабатываются контуры жизненных циклов региональных турпродуктов, в мощности для создания которых мы сегодня начинаем вкладывать огромные ресурсы? Как формируемые нами процессы воспроизводства турпродуктов в регионах вписываются в мировые экономические тренды? Каковы при этом условия потребления и воспроизводства, задействованных в создание региональных турпродуктов природных, культурно-исторических и социальных туристских ресурсов? Они исчерпываются при этом или нарастают? На какого потребителя рассчитан постолимпийский региональный турпродукт? Какова характеристика конкурентного поля постолимпийского сочинского турпродукта? Каковы параметры его рыночной ниши?

Пока все эти вопросы остаются без ответов. Исследования на эту тему до сих пор не развернуты. Хотя, судя по уже огромным вложениям в сочинскую Олимпиаду, актуальность этой проблематики не вызывает сомнений.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Л. СВИРИНА

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОСОБЫХ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ

6 декабря 2012 г. в Институте экономики РАН состоялось заседание Ученого совета научного направления «Институты современной экономики и инновационного развития», посвященного обсуждению доклада д.э.н., проф. А.Г. Зельднера на тему «Условия функционирования и эффективность использования инвестиционно-инновационных возможностей особых технико-внедренческих зон России».

В своем выступлении д.э.н., проф. А.Г. Зельднер изложил основные положения доклада, предварительные выводы и предложения, полученные на основе результатов эмпирического анализа анкетирования резидентов ТВЗ «Томск» и «Дубна». Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что при сложившемся уровне правового сопровождения, реального бюджетного обеспечения, ограниченном диапазоне налоговой и кредитной систем и отсутствии внятной промышленной политики, система особых экономических зон, включая промышленно-производственные и технико-внедренческие, не выполняет своего предназначения – обеспечения инновационно-модернизационного развития. Анализ показал, что только 8,2% предприятий из общего числа обследованных указали на такие виды деятельности, как нанотехнологий, электроники, сложной измерительной аппаратуры.

Автор доклада выделил три ключевые позиции совершенствования законодательной, налоговой и кредитной систем. До сих пор отсутствует федеральный закон о ГЧП, гарантирующий страхование рисков и скоординированный с Налоговым, Земельным и др. кодексами. Это приводит к тому, что на федеральном уровне издаются правовые акты, блокирующие ранее данные для ОЭЗ преференции. Более того, при-

нятые законы об ОЭЗ не скоординированы и с нормативными актами Таможенного союза. В реальной действительности наблюдается расхождение в правовой деятельности на уровне Федеральных законов и подзаконных актов – по сути, одни законы гарантируют преференции, а другие их отнимают. Все это обостряет риски, ведет к росту недоверия бизнеса к обещаниям государства по финансированию ОЭЗ. За 2006–2010 гг. по четырем технико-внедренческим зонам России бюджетное недофинансирование составило почти 50%. Следует четко понимать, что без реальной поддержки государства инновационное развитие не запустить. Анализ всей системы льготного налогообложения ТВЗ позволил сделать вывод, что на современном этапе в России отсутствует единая государственная налоговая политика в области стимулирования привлечения инвестиций, в том числе в особых экономических зонах. В связи с этим принципиально важно не только увеличить налоговые преференции, но и закрепить их законодательно по всей кластерной цепочке для пользователей инновационной продукции ТВЗ. Недостаток собственных оборотных средств актуализирует проблему кредитов. Однако при их получении у респондентов возникают проблемы. И главная из них заключается не только в отсутствии залоговых активов и наличии рисков длительного цикла реализации проекта, а в высоком уровне ставок по банковским кредитам. Более трети респондентов указали на эту причину. Вместе с тем имеется опыт компенсации части процентной ставки по банковским кредитам (2/3 ставки рефинансирования в АПК), интересный опыт корректировки ставок в ВПК. Чрезвычайно важно решить проблему доступности долгосрочных кредитов, необходима целевая кредитно-денежная политика с кредитной линией на 25–30 лет для ТВЗ, что создаст условия для обеспечения стабильности инновационного процесса.

В ходе заседания Ученого совета были заслушаны выступления содокладчиков: д.э.н., зав. сектором контрактных отношений в инновационной экономике *И.И. Смотрицкой*, научных сотрудников сектора государственно-частного партнерства д.э.н. *С.В. Козловой*, к.э.н. *Р.И. Ширяевой*, разработки которых были использованы в докладе.

В своем выступлении д.э.н. *И.И. Смотрицкая* подчеркнула, что остройшей проблемой, которую поднял *А.Г. Зельднер* в докладе, является отсутствие спроса на инновационную продукцию в современной российской экономике. К сожалению, в полной мере не работает и такой механизм стимулирования инновационного развития, как государственный спрос на рынке государственных закупок. Государственный спрос на инновационную продукцию – это не спрос гипотетического заказчика, это спрос конкретных госзаказчиков, имеющих, как правило, устаревшую производственную базу и соответственно не готовых к производству и потреблению инновационной продукции.

В настоящее время рассматриваются разные варианты стимулирования спроса на инновационную продукцию на рынке государственных закупок, например, введение обязательных квот для госзаказчика (до 20%). Но это приведет лишь к реализации правил с формальной точки зрения. Решение ключевой для нашей страны макроэкономической проблемы формирования спроса на инновационную продукцию невозможно без разработки и реализации государственной промышленной политики. В свою очередь ОЭЗ должны быть встроены в общую промышленную политику и инновационную стратегию развития.

Ведущий научный сотрудник, д.э.н. *С.В. Козлова*, обратила внимание членов Ученого совета на то, что большая часть функций по созданию и управлению инфраструктурой особых экономических зон передано управляющей компании – Открытое акционерное общество «Особые экономические зоны», которое было создано в 2006 г., его единственным акционером является государство. В настоящее время в ОАО «ОЭЗ» не сформирована система экономических и финансовых показателей, отражающих специфику эффективности использования инвестированных бюджетных средств. На наш взгляд, для проведения комплексной оценки эффективности использования бюджетных средств необходимо выделить такие критерии региональной эффективности ОЭЗ, как: отношение добавленной стоимости, получаемой вследствие функционирования ОЭЗ к валовому региональному продукту, отношение прибыли к сумме бюджетных вложений. Среди общих показателей оценки эффективности бюджетных средств можно использовать: отношение балансовой и чистой прибыли к объему бюджетных ресурсов, использованных на инвестиционные цели; объем дополнительно полученной валовой продукции на единицу бюджетных средств; окупаемость проекта – время, с которого суммарные результаты (в виде прибыли) возмещают затраты, связанные с инвестиционным проектом; социальная эффективность бюджетных вложений в инфраструктуру.

По мнению ведущего научного сотрудника к.э.н. *Р.И. Ширяевой*, докладчик основательно исследовал и представил в докладе причины, блокирующие реализацию потенциала ОЭЗ, в том числе такие, как невыполнение органами власти своих обязательств по объемам и срокам финансирования создания инфраструктуры, явно недостаточный уровень и объем налоговых преференций, высокий уровень процента по кредитам, завышенные тарифы естественных монополий и т.д. Основные причины пробуксовывания ОЭЗ, если их изложить в терминах отношений собственности, связаны с неудовлетворительной организацией на законодательном уровне имущественных отношений в рамках данной формы ГЧП, не позволившей преодолеть пределы и ограничения инновационной деятельности в сфере отношений собственности. Эти пределы и ограничения заключаются в практи-

ческой невозможности полноценной реализации частной собственности в условиях инновационной деятельности, обладающей целым рядом качеств, крайне неудобных для инвесторов, а именно: высокой степенью рисков, столь же высокой степенью неопределенности результатов, длительными сроками окупаемости. На данный момент полноценная адаптация отношений собственности к специфике инновационной деятельности не достигнута, что убедительно показано в докладе и даже предложены конкретные меры по ее обеспечению: снижение ставки процента, предоставление государственных гарантий по долгосрочным кредитам, увеличение объема налоговых преференций вплоть до временного обнуления ставки налога на прибыль, снижение тарифов на услуги естественных монополий.

Соглашаясь с весьма неутешительными выводами и оценками, которые содержатся в докладе, ведущий научный сотрудник, к.э.н. Г.А. Власкин вместе с тем не разделяет пессимистический настрой выступавших относительно развития ТВЗ. Дело в том, что сейчас во всех ТВЗ, и не только в них, внедряется кластерная модель управления экономикой, и в этом видится будущее. Известно, что все ТВЗ попали в список 14-ти кластерных образований, которые в перспективе будут поддерживаться бюджетом: на это будут выделяться большие деньги, исчисляемые триллионами. Участниками этих кластерных цепочек являются резиденты ТВЗ. Специально для них выделяются средства в размере 800 млрд руб. на пятилетие, и если они будут освоены хотя бы на половину, то это будет ощутимый результат. Очевидно, что если данные опросы были бы обработаны по итогам 2012 г., то ситуация в зонах выглядела бы иначе. Из последних публикаций и выступлений руководителей этих зон, в том числе Дубны и Томска, складывается впечатление, что они воспрянули духом. К примеру, по итогам 2011 г. резиденты ТВЗ Дубна дали выручку в 9 млрд руб., по их прогнозу через четыре года ожидаемая выручка должна вырасти в четыре раза и составить порядка 35 млрд руб. Г.А. Власкин в своем выступлении отметил также позитивные результаты в проводимой реформе бюджетной оценки. К традиционным расчетам, которые вполне удовлетворяют соответствующие министерства (сколько вложено и сколько освоено средств), в разрабатываемой на ближайшие годы методике будут включены физические индикаторы, отражающие конкретные результаты. В заключение своего выступления Г.А. Власкин отметил, что перспективное видение решения проблемы запуска механизмов инновационного развития весьма важно для научного направления. Для этого необходимо разработать механизмы обеспечения стратегической взаимоувязки в единый «узел» кластеров и технологических платформ, ГЧП, закона о ГЗ, привлечения инновационного малого и среднего бизнеса, элементов региональной политики и др.

В начале своего выступления зав. сектором, к.э.н. *Н.В. Смородинская* обратила внимание присутствующих на то, что три года назад в ее подразделении была проделана большая работа и написан доклад по запросу Счетной палаты РФ, лейтмотивом которого для них был ответ на вопрос: «Куда уходят деньги?». При отсутствии достоверной информации разработчикам все же удалось сделать социально-правовой анализ в картинках всех участников, задействованных на функционировании ОЭЗ. Выводы, представленные в докладе, были неутешительными: на территориях этих зон лишней фигурой является инвестор, т.е. зоны создаются не для инвесторов, а для того чтобы грамотно коммерциализировать бюджетные средства через легализованную коррупцию в структурах ОАО «ОЭЗ» и с помощью дочерних управляющих компаний в регионах. Позднее Минэкономразвития РФ провело собственное расследование и пришло к тому же выводу, однако зоны не закрыли. По мнению *Н.В. Смородинской*, причина, по которой институт ОЭЗ не работает, заключаются не только в несовершенстве законодательной, налоговой и кредитной систем. Есть более общая причина – отсутствие надлежащего делового, институционального климата в стране, взаимодействия и горизонтальных связей между экономическими субъектами, и в целом – отсутствие нормальных условий для работы, и если их не создать, то не будет и инновационного роста.

Бедуший научный сотрудник, к.э.н. *Т.В. Бурмистрова* отметила, что этот доклад продолжает серию своевременных и интересных докладов сектора государственно-частного партнерства, выносимых на обсуждение Ученого совета. Интересны результаты исследования, методология, по которой они были проведены. В условиях дефицита статистики авторам удалось прорваться к реальной оценке положения дел в ТВЗ через проведение обследований этих зон в Дубне и Томске. Однако выводы, которые сделаны в докладе, вызывают ощущение некой неудовлетворенности в том плане, что нет ответа на риторический вопрос о целесообразности дальнейшего функционирования институтов зонирования, в частности, ТВЗ. В условиях непредсказуемости управленческих решений по созданию институциональных условий страна на протяжении последних 20-ти лет представляет собой полигон для отработки механизмов в рамках создания таких образований и институтов, как ОЭЗ, ТВЗ, промышленно-производственные зоны, наукограды, технопарки, индустриальные парки, инкубаторы. А теперь речь идет о кластерах, технологических платформах, дорожных картах. На повестке дня сегодня – проведение политики «всеобщей кластеризации». При этом возникают новые сложные проблемы наложения кластеров на эти зоны, дорожные карты и т.д., разработки механизмов встраивания, стыковки и взаимодействия друг с другом инновационных структур в кластерных цепочках. По мнению *Т.В. Бурмистровой*, необходимо актуали-

зировать исследования подразделений данного научного направления на решение этих проблем, которые, в свою очередь, должны решаться в рамках более общей проблемы выработки стратегии инновационного развития во взаимосвязи с промышленной политикой.

В развитие этой темы ведущий научный сотрудник, к.э.н. *В.И. Филатов* высказал ряд соображений и предложений относительно траектории экономического развития. Общей «болезнью» проводимых в течение 20-ти лет реформ является то, что в погоне за вывеской, новой терминологией теряется сама идея реформы. По отношению к кластерам у него есть сомнение, что новая этикетка – не панацея для избавления от старых проблем: найдутся ушлые люди, которые будут использовать часть средств, мягко выражаясь, не по целевому назначению. Полезность сделанной под руководством *А.Г. Зельднера* работы не вызывает сомнений, говорится в выступлении, но есть замечания относительно выводов и отсутствия предложений: выводы надо было сделать пожестче: исходя из понимания основной цели создания ТВЗ выйти с предложением, что с этими зонами делать дальше. Далее в выступлении говорится о том, что наша экономика не вошла в фазу постиндустриального развития, а наоборот, по ряду отраслей произошла их деиндустриализация, и чтобы двигаться вперед, надо создавать целые новые отрасли, самим строить свою промышленную политику. Президент обозначил пять таких отраслей, но пока – тишина. А по поводу новых производств подчас ограничиваемся созданием опытного образца, продаем его за рубеж, а потом закупаем у них же оборудование и технологии для внедрения в производство. Что касается перспективного видения целесообразности использования зонального механизма, то необходимо понять, что эти зоны, в частности, ТВЗ, должны рассматриваться в общей концепции экономического развития. По отношению к промышленно-производственным зонам более или менее понятно, какие задачи они могут решать при проведении новой индустриализации. Что касается внедренческих зон, то нужны обоснованные предложения о необходимости их создания.

Зав. сектором инвестиций в инновационное развитие, д.э.н., проф. *Н.А. Новицкий* назвал представленную на обсуждение работу уникальным исследованием, примером того, что надо искать новые подходы к анализу сегодняшней ситуации для обоснования решения проблем в будущем. Докладчик и содокладчики представили перед нами далеко не радужную картину положения дел в зонах. Перед ученым сообществом все же стоит задача поиска путей выхода из тупика, в связи с чем необходимы оценки предполагаемых новых подходов, сопряженных с ТВЗ, кластерной политикой, технологическими платформами, дорожными картами и т.д. Если их необходимость обоснована, то надо выходить с предложениями по их внедрению. Одной из

причин отсутствия спроса на инновации, говорится далее в выступлении, заключается в том, что в подавляющем большинстве отраслей используются старые технологические системы, еще задействованные в СССР, предприниматели не заинтересованы в выпуске новой продукции, которая бы пользовалась спросом. Таким образом, спрос необходимо связывать с новой воспроизводящей системой, для чего нужно технологическое обновление промышленности. Н.А. Новицкий внес ряд предложений, касающихся кластеров, дорожных карт, проблем подготовки инновационного менеджмента и др. По отношению к кластерной политике, по его мнению, у нас еще есть сохранившиеся крупные научно-производственные системы, которые сами хотят создавать кластеры. Но, к сожалению, уже есть прецеденты вмешательства управляющих органов, которые навязывают им кого и как включать в эти структуры. Дееспособность кластеров предопределяется необходимостью увязки в их структурах инновационного цикла в единую систему и выхода на конечную конкурентно-способную инновационную продукцию. Когда все вышеобозначенные направления, включая ГЧП, Государственные закупки, ОЭЗ, технологические платформы и др., будут увязываться с позиций инновационно-инвестиционной политики совместно с законодательной базой государства, можно будет говорить о каком-либо сдвиге.

В заключение д.э.н., проф. А.Г. Зельднер отметил, что в России отсутствует синхронизация развития ТВЗ и долгосрочной стратегии промышленного развития, не делается акцент на преимущественное использование отечественного оборудования. Как следствие – нет и устойчивого спроса на отечественную инновационно-технологическую продукцию. Отдавая предпочтение инновационному развитию технико-внедренческих зон на базе роста нанотехнологий, биотехнологий, ядерных технологий, IT-технологий и других элементов нового шестого технологического уклада, не следует забывать и модернизацию функционирующего массового оборудования, которое еще долго будет востребовано. И, наконец, наряду с решением инфраструктурных проблем необходимо определиться с целевой направленностью технико-внедренческих зон, что требует более тщательного подбора российских и зарубежных предприятий-резидентов, желательно уже состоявшихся носителей инновационных технологий. Инновационные проекты, предлагаемые резидентами, должны соответствовать специализации той или иной зоны и вписываться в комплексную программу ее развития с учетом стратегических потребностей промышленности страны, региона и возможности выхода на мировой рынок. Именно разработка инновационных технологий для приоритетных направлений развития экономики страны и должна стать главным критерием оценки эффективности особых технико-внедренческих зон.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

БЮДЖЕТ ЕВРОПЫ

Сидорова Е.А.

Особенности бюджетной политики в Европейском Союзе.

Монография. М.: ИМЭМО РАН, 2012. 129 с.

За последние три десятилетия из двух рычагов воздействия государства на механизмы рыночной экономики – налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, которую проводит Центральный банк – большую популярность в развитых странах приобрела последняя. Предметом анализа большинства трудов по финансам Евросоюза служит денежно-кредитная, или монетарная политика.

Бюджетная политика стала предметом внимания ученых, политиков, государственных функционеров в условиях тяжелейшего за период после Второй мировой войны глобального кризиса финансовой системы, осложненного в Европейском Союзе (ЕС) долговым кризисом зоны евро. Одним из его источников стала политика низких ставок рефинансирования, которая способствовала надуванию спекулятивных «пузырей». Именно сегодня возникает настоятельная потребность в исследовании бюджетно-налоговой политики Евросоюза, потенциал которой явно недоиспользован для выхода из уникально тяжелой для еврозоны и всего Европейского Союза рецессии, стагнации.

Принимая во внимание отсутствие в отечественной экономической науке фундаментальных исследований по бюджетно-налоговой тематике Евросо-

юза, книга Е.А. Сидоровой «Особенности бюджетной политики в Европейском Союзе», опубликованная Институтом мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО РАН), приобретает особую актуальность. Это первая монографическая работа, специально посвященная современной европейской бюджетной политике. В период рецессии «настал ее (бюджетной политики – *Прим. ред.*) черед, когда монетарная политика перестала быть эффективной, а финансовые системы поставлены на колени» (с. 7).

Удешевление кредита и увеличение объема денежной массы центральными банками существенно увеличили возможность раздувания спекулятивных «пузырей». Избыток денег было невыгодно вкладывать в реальный сектор экономики развитых стран из-за низкой отдачи на капитал по сравнению с конкурентами из числа развивающихся стран. Спасение банкротов за счет средств государства обернулось ростом государственного долга в таких масштабах, что привело к Великой рецессии, последующей стагнации, сползанию экономики ЕС в новый спад деловой активности.

В таких условиях в центре внимания политиков развитых стран, включая 27 стран, входящих в ЕС, вновь оказались возможности оздоровления экономики средствами налогово-бюджетной политики.

Монография Е.А. Сидоровой состоит из трех глав, введения и заключения. Первая глава посвящена бюджетной политике Европейского Союза, вторая – ведущих стран ЕС – Великобритании и Германии. В третьей главе дает-

ся анализ влияния на бюджетную политику рецессии 2008–2009 гг., долгового кризиса еврозоны.

В ходе исследования Е.А. Сидорова анализирует доходную и расходную части государственного бюджета. Доходная часть, базирующаяся на системе налогообложения, влияет на экономику на микроуровне, формирует инвестиционный и в целом предпринимательский климат.

Как известно, теоретически возможности налоговой системы выявлены давно, но политики привыкли в большей степени доверять эмпирике, которая оборачивается большими потерями. В монографии приводится высказывание одного из классиков ордолиберализма Вильгельма Репке, с неопровержимой ясностью раскрывающее возможности налоговой системы. «Рыночное хозяйство, – писал Репке, – подрывается и, в конечном счете, оканчивается парализованным... чем выше ставки прогрессивных подоходного налога и налога на предприятия» (с. 68).

Отсюда автор делает вывод, что для улучшения делового климата необходимо снижать налоги на доходы, особенно на прибыли корпораций. В условиях, когда в развивающихся странах отдача вложений в капитал выше, а налоги на прибыли – ниже, в развитых странах нет иного способа привлечь инвестиции, создать рабочие места.

Поступления в бюджет должны обеспечиваться налогами на ресурсы и расходы. Это увеличивает затраты предприятий, но и создает стимулы интенсивного использования достижений научно-технического и организационного прогресса для рационализации производства. Такого рода модернизация особенно актуальна ввиду обострения проблем обеспечения ресурсами и загрязнения окружающей среды. К тому же снижение налогов на доходы способно облегчить задачу работы в условиях более дорогих ре-

сурсов и изыскания методов их более рационального использования.

Что касается расходной части бюджета, то она оказывает влияние на экономику на макроуровне, призвана обеспечить финансирование создания общественных благ: фундаментальных знаний, образования, здравоохранения, социального обеспечения, а также инфраструктуры общего пользования, т.е. всего, что необходимо для развития современной экономики и общества, но явно недофинансируется частным сектором. Автор рассматривает связь между предпринимательской активностью и аккумуляцией финансовых ресурсов, подчеркивая, что снижение налогов не должно означать сокращения социальной составляющей функций бюджета (с.15). В условиях рецессии все сложнее становится сочетать выполнение социальных и долговых обязательств со стимулированием экономического роста.

В первой главе, может быть, излишне подробно, с описанием всех исторических перипетий, но достаточно ясно показаны ключевые пороки Общего бюджета Евросоюза. Во-первых, его доходная часть имеет чисто фискальный характер. Она ограничена определенным максимумом, несколько превышающим 1% ВВП ЕС. Соответственно, расходы практически равны доходам. Иначе говоря, Общий бюджет не выполняет стимулирующей функции и задачи сглаживания циклических колебаний. Его возможности в своей расходной части решать макроэкономические задачи социального развития весьма ограничены.

Причину Е.А. Сидорова видит в том, что в краткосрочном плане взносы в Общий бюджет всеми странами, особенно донорами, рассматриваются в качестве дополнительного бремени, трудно оправдываемого в условиях больших дефицитов национальных бюджетов. В то же время выгоды углубления интеграции, чему должен способствовать Общий бюджет, представляются достижимыми в очень отдален-

ной перспективе. В подготовленном по инициативе Еврокомиссии Докладе А. Сапира (*Sapir Report*), который анализирует автор, отмечалась нерациональность Общего бюджета ЕС и его несоответствие проведению эффективной бюджетной политики (с. 26).

В монографии отмечаются определенные подвижки в области региональной и сельскохозяйственной политики, достигнутые с помощью Общего бюджета. Однако работа в этой области не была завершена в виду того, что задачи углубления интеграции принесли в жертву политической, необоснованной экономически задаче расширения членства ЕС за счет стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Они недавно вступили на путь рыночной экономики и стали основными получателями средств из Общего бюджета.

Поскольку уровень развития экономики большинства новых членов ЕС-27 существенно ниже, чем старых членов ЕС-15, основные средства были переключены на нужды новых стран. В странах Южной Европы незавершенность процесса выравнивания уровней развития регионов обернулась тем, что именно эти страны оказались в наиболее тяжелом финансовом положении. Угроза банкротства Греции, Португалии, Испании означает риск развала зоны евро.

Наибольший интерес представляет вторая глава, где достаточно четко выделены доминирующие, во многом прогрессивные, тенденции в бюджетной политике Великобритании и ФРГ. Выбор для исследования бюджетной политики этих стран автор обосновал существованием двух школ – англосаксонской и германской. Первая отрицает возможность существования любых предпочтений, кроме предпочтений индивидуумов. Вторая, социального рыночного хозяйства (СРХ), признает, наряду с потребностями индивидуумов, потребности коллективные (с.6). Наиболее ярко это проявляется в бюджетной политике.

Для налогово-бюджетной политики Великобритании характерно снижение ставки налога на прибыль, которая примерно с конца 1970-х к началу 2000-х гг. была снижена с 50 до 30% (1999 г.); для малых предприятий – до 20%. Отметим, что и в перспективе планируется снизить ставку до 23% с апреля 2013 г. и до 22% – с апреля 2014 г. По последним оценкам, в апреле 2014 г. она может быть снижена до 21%. Это будет минимальная ставка среди крупных западных экономик.

Базовая ставка подоходного налога в Великобритании так же последовательно снижалась на протяжении тех же двух десятилетий: в 1979–2000 гг. с 33 до 22%. В 2000 г. до 10% была снижена минимальная ставка. Начиная с 2008 г. предполагалось дальнейшее сокращение базовой ставки подоходного налога до 20%. Снижение ставок на доходы сопровождалось усилением косвенного налогообложения. Доля поступлений от косвенных налогов увеличилась за схожий период, 1979–1998 гг., с 43 до 54% (с. 58–59).

В ФРГ ставки налогов на доходы снижались в 1999–2005 гг.: максимальная ставка подоходного налога – до 42%, минимальная – до 15%; ставка налога на прибыли корпораций – до 30% в 2008 г. Ставка налога на добавленную стоимость (НДС) была при этом повышена до 19% в 2007 г. (с. 69).

Е.А. Сидорова анализирует также структуру расходов бюджета Великобритании, где общая сумма ассигнований на гуманитарные цели на порядок больше, чем на нужды обороны. Показательно соотношение отдельных статей расходной части бюджета. В 2010 г. в госбюджете приходилось на социальную сферу – 27,8%; на здравоохранение – 17,3; образование – 12,6; оборону – 5,6%. Нетрудно подсчитать величину расходов в % от ВВП, поскольку общая величина расходной части составила 45,53% от ВВП (с. 64). Так, затраты на здравоохранение составили 7,88% ВВП. Преобладание расходов на социальные

цели просматривается и в госбюджете Германии, что непосредственно влияет на качество человеческого капитала.

На этом фоне очевидна недооценка в России значения здравоохранения. В 2012 г. расходы на здравоохранение в бюджете РФ определены в 3,5% ВВП. В последующие годы их долю предполагается снижать до 3% – в 2015 и 2,5% – в 2020 г. В условиях старения населения, нарастания проблемы лечения тяжелых заболеваний обозначенная тенденция не соответствует задаче ускорения социально-экономического развития и повышения качества жизни в России.

Важный вывод третьей главы состоит в том, что налоговые антикризисные меры (т.е. меры по преодолению рецессии 2008–2009 гг. – Прим. ред.), не получили «широкого распространения в международной практике. Видимо, пока... нет четкого представления о том, что наиболее действенно... разные страны пробуют разные механизмы» (с. 92). Можно добавить, что пока они «пробуют», не сверяясь с выводами теоретиков в области налогообложения, ситуация в экономике ЕС ухудшается.

Следует также поддержать вывод Е.А. Сидоровой, что Пакт стабильности и роста, актуальный для 17 стран еврозоны, «сфокусирован на фискальных целях (балансирования расходной и доходной частей государственных бюджетов – Прим. ред.), а не мерах роста» (с. 102). С одной стороны, соблюдение финансовой дисциплины важно для сохранения еврозоны, а, с другой – противоречит задаче стимулирования экономического роста и создания новых рабочих мест (с. 110).

В качестве пожелания-замечания при дальнейшей работе над этой весьма важной темой, хотелось бы обратить внимание автора на использование термина «налогово-бюджетная политика». Понятно, что доходная и расходная части бюджета взаимосвязаны и образуют одну систему. Однако вряд ли правильно говорить о стимулировании экономики средствами на-

логово-бюджетной политики. Принципиально важно, что делается для преодоления рецессии, – увеличивают расходы государственного бюджета или снижают ставки налога на прибыль предприятий. В первом случае расширением рынка могут воспользоваться в большей степени внешние, нежели внутренние производители. Во втором – создаются стимулы для внутренних инвестиций, роста занятости, оздоровления экономики страны.

Вызывает возражение использование в научном исследовании невнятных определений, получивших, к сожалению, широкое распространение, как клише «финансово-экономический кризис». Само слово кризис имеет разное значение, когда характеризует состояние какой-то системы или применяется для обозначения поворотов в динамике циклического развития. В этом смысле есть основание говорить о кризисе финансовой системы. При характеристике циклического развития в современной экономической науке кризисом принято называть переломную точку окончания фазы расширения и начала фазы сжатия.

Тем более лишена смысла фраза «пик кризиса», когда речь идет о низшей переломной точке, когда заканчивается фаза сжатия и начинается фаза расширения. Цикл может подразделяться на две или четыре фазы, а каждая фаза подразделяться на стадии. Так что тут неправильно говорить об интенсивной фазе рецессии (должно быть стадии), а тем более – о фазе кризиса применительно к циклической динамике (с. 86).

В заключение, с учетом актуальности решения проблем социально-экономического развития средствами бюджетной политики не только в странах ЕС, но и в других, в том числе в России, можно рекомендовать автору продолжить работу и пожелать дальнейших успехов в исследовании данной тематики.

Р. ГРИНБЕРГ,
член-корреспондент РАН

ABSTRACTS

V. Pogrebinskaya

ACTUAL METHODS FOR ECONOMY'S STRATEGIC REGULATION AND AN EXPERIENCE OF DOMESTIC PLANNING

Formation of the methodology for strategic planning and an experience of its application in domestic practice are considered in current paper. The author offers an analysis of the reasons of insufficient use of domestic economic thought discoveries in Russia which are being widely used abroad such as: modeling, linear programming, balance of a national economy, method genetics – teleology.

Keywords: *direct and indirect regulation; the purpose and means in planning; plan and market; administratively – command monopoly; social and market economy.*

JEL classification: B220, H110.

I. Rudakova

NATIONAL STRATEGY OF ECONOMIC GROWTH: DEPENDENCE ON THE PASSABLE WAY AND TARGET REFERENCE POINTS

A connection of the national strategy – its purposes, components, results – with a sustained economic growth trajectory is investigated. The author distinguishes questions of economic growth's quality in Russia, of forces keeping the country at rather low level of economic development, of components and conditions for the long-term national strategy of growth which is aimed on the country's entering the group of the developed countries.

Keywords: *national strategy of economic growth, trajectory of steady growth, quality of target reference points, components of transition strategy to higher trajectory.*

JEL classification: D600, E120, O300, O470.

E. Kubishin, I. Soboleva

GLOBALIZATION INFLUENCE ON THE SOCIAL AND LABOR RELATIONS DEVELOPMENT: ROLE OF MULTINATIONAL CORPORATIONS

On the basis of expert poll results the influence of globalization and penetration of multinational corporations on the Russian labor market is considered, the comparative analysis of social policy for foreign multinational corporations and the large Russian companies in modern conditions is conducted.

Keywords: *globalization, multinational business, labor market, salary, social policy, development of human resources.*

JEL classification: E200, E290, F010, F150, F230, J230.

R. Abdulov

NEW ROUND OF ECONOMIC MONOPOLIZATION: TENDENCIES OF THE 1990–2000TH

The author proves that increasing scales of merges and absorptions of the companies around the world reinforce a long-term tendency of production and the capital concentration growth. Essential changes in nature of this law action, generating important economic and political consequences are shown. It is proved that since the middle of the 1990th the merges and absorptions are being used as an effective tool in intensifying competitive fight, both on domestic and international market.

Keywords: *economic monopolization, globalization, concentration of production and capital, M&A.*

JEL classification: D42, D43, F60, G34, L12, L13.

I. Smotritskaya

DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF CONTRACTUAL RELATIONS IN THE NEW RUSSIAN ECONOMY

The paper is devoted to the issues of the institute of contractual relations formation for the Russian Economy. The author substantiates the necessity of the development of contractual arrangements and management instruments in the conditions of transition to a new Economy as well as offers methodological and institutional approaches to the development of the institute of contractual relations. Special attention is given to strategic objectives of the contract management system formation for public procurement, the institutionalization of the new forms and mechanisms of interaction between the state, business and society. The author analyses the key issues of the state contract system creation, the proposed principles and mechanisms of its development.

Keywords: *institute of contractual relations, the new Economy, the quality of management, contract system, the state system of procurement management, efficiency of public procurement, innovation activity, strategy of development, public control.*

JEL classification: B250, C780, D230, H570.

I. Vaslavskaya

CONTRACTS AS A FORM OF INSTITUTIONALIZATION OF VERTICAL AND HORIZONTAL CONNECTIONS AMONG THE BUSINESS ENTITIES

The issues of contracts as a form of connections institutionalization among the business entities are investigated in this paper on the basis of system theory. The author analyses an essence and functions of formal and informal connections as well as the contract basis in the organization of horizontal and vertical connections of the economic system.

Keywords: *economic system, exchange, cooperation, division of labor, institutions, contract relations, economic agents, state.*

JEL classification: B250; B410; C780.

S. Chernykh, V. Fetisov

CONTRACTUAL RELATIONS IN THE SPHERE OF RESEARCH AND DEVELOPMENT

The paper is dedicated to the issues of the financial, economic and labor aspects of contractual relations regulation in the sphere of research and development in the conditions of transition to the contract system of goods and services procurements for the state and municipal needs providing. Proposals for further improvement of the corresponding lawful base for the successful solution of enumerated issues are formulated.

Keywords: *research and development, contract relations, state procurement, effective contract.*

JEL classification: C780, K120, K310.

G. Gordenko

CONTRACTUAL APPROACH TO THE NETWORK ORGANIZATIONS MANAGEMENT

The paper is devoted to a contractual approach to the management of the network organizations representing alternative both to market, and hierarchical coordination. Advantages and disadvantages of the network structures having impact on the organization of management are investigated.

Keywords: *network organization, contracts, transactional expenses, management of the contract relations.*

JEL classification: D200; C780.

S. Andrushin, V. Kuznetsova

THE CENTRAL BANK CAPITAL AND THE PUBLIC SECTOR FINANCES

The paper is devoted to the causes of the necessity of traditional approach reconsideration to the sources of central banks financing. The rise of central banks' losses from total costs increase as well as pure interest margin and seignior age decrease stimulate the search of new central banks' financial

strength sources. Recently the central banks' own capital is recognized as one of such sources. As some experts consider, its rise may facilitate monetary policy efficiency, and would be helpful in reserving the destabilizing cross-border capital flows and exchange rate volatility.

Keywords: *monetary policy, inflation, public sector finance, policy rate, seignior age, equity, financial strength, central bank.*

JEL classification: E31, E52, E58.

I. Kolpakova, S. Bilyak, Yu. Zedina

FEATURES OF INFLATION AND ANTI-INFLATIONARY MEASURES IN RUSSIA: A NEW POINT OF VIEW IN OLD DISCUSSION

The monetary methods, applied in Russia for inflation counteraction in the last years are analyzed and their results are estimated. The program of anti-inflationary measures in the conditions of Russia's accession to the World Trade Organization is offered. The role of state and private partnership in implementation of the anti-inflationary program is revealed.

Keywords: *inflation, WTO, state and private partnership (SPP), anti-inflationary program.*

JEL classification: E300, E310, E370.

E. Andreeva

ECONOMIC SAFETY OF THE RUSSIAN BANK AS A PART OF INTERNATIONAL FINANCIAL GROUP (a theoretical evaluation of the problem)

The prerequisites for multi-branch banks appearance and the features of their economic safety ensuring are analyzed in the paper, the specific structure of the multi-branch banks in the international financial group is described as well. The author analyzes the features of this type of banks, their strengths and weaknesses in terms of economic safety.

Keywords: *economic safety, multi-branch banks, banks in the international financial group, foreign capital, resistance.*

JEL classification: G210, G320, G300.

A. Godin

INNOVATIVE ASPECTS OF ADVERTISING DEVELOPMENT IN RUSSIA

The paper is devoted to the questions of advertizing development and modernization in Russia. The stages of advertizing formation are considered and the issues constraining its development are analyzed. The author shows an influence of crises and modern economic conditions on character and features of the modern Russian advertizing market formation.

Keywords: *advertizing, development stage, economic crisis, advertizing campaign, information transfer, consumer demand, publicity.*

JEL classification: M370; M310.

V. Afonina

INVESTMENT INSTITUTES AS AN INSTRUMENT OF THE CAPITAL ATTRACTION IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

The paper is devoted to activities of the institutes for the capital attraction in agrarian sector of the Economy. The special attention is given to questions of formation and improvement of investment institutes, and their influence on domestic agr sector development.

Keywords: *institutes, institutional transformations, investments, capital, agrarian sector of the Economy.*

JEL classification: Q16, E13, G23, G28, H54.

O. Bashkirova

A CONCEPT OF «CLEVER ORGANIZATION»: MANAGEMENT OF THE COMPANY'S INNOVATIVE DEVELOPMENT

An innovative development of the modern Russian organization demands creation of own mechanisms for development. In this regard, the author has offered a concept of "clever organization", based

on introduction of the mechanism of creation and capitalization of highly liquid knowledge (innovative offers) to the organization's control system.

Keywords: *organizational innovations, innovative development of the organization, cognitive system of the organization, concept of "clever organization".*

JEL classification: O12; O32; D22.

V. Mochalnikov, M. Anokhina

NORTH CAUCASIAN TOURIST AND RESORT CLUSTER AS A MODEL OF ECONOMIC INTEGRATION

The current trends of economic integration process as one of factors for structural policy realization are investigated. On the example of the North Caucasian tourist and resort cluster creation the issues and positive aspects of economic integration are described. Besides, the possibility of foreign investments attraction into tourist branch to provide the balanced development of the Russian Economy is analyzed.

Keywords: *economic integration, modernization of economic structure, tourist and resort cluster.*

JEL classification: E200, G340, L830, O100.

V. Sharafutdinov

ABOUT «THE SOCHI TOURIST'S PRODUCT» IN ANTICIPATION OF THE WINTER OLYMPIC GAMES OF 2014

On the basis of the analysis of methods of the efficiency assessment for the state investments into the project of the Winter Olympic Games of Sochi-2014, the necessity of new approaches to creation and realization of the Sochi regional tourist's product is proved.

Keywords: *Olympic project, Olympic tourist's product, regional tourist's products, Sochi tourist's product, world trends of tourism development.*

JEL classification: B441, O222, O333, O447, R112.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Абдулов Р., кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики НИЯУ МИФИ
e-mail: r.abdylov@mail.ru

Андреева Е., аспирантка Института
экономики РАН
e-mail: kurnova@inecon.ru

Анохина М., кандидат экономических
наук, доцент ФГБОУ ВПО «Российский
экономический университет
им. Г.В. Плеханова»
e-mail: marina_anokhina@mail.ru

Андрюшин С., доктор экономических
наук, зав. сектором денежно-кредитной
и валютной политики Института
экономики РАН, профессор кафедры
международных валютно-кредитных
и финансовых отношений Финансового
университета
при Правительстве РФ
e-mail: sandr956@gmail.com

Афониная В., кандидат экономических
наук, доцент, профессор кафедры
«Бухгалтерский учет и аудит» АНОО ВПО
«Одинцовский гуманитарный институт»
e-mail: Afonina_Vera@mail.ru

Башкирова О., аспирантка Государственного
университета управления
e-mail: shedu@inbox.ru

Билик С., старший научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: bilyak@inecon.ru

Ваславская И., доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института
экономики РАН
e-mail: vaslavskaya@inecon.ru

Горденко Г., старший научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: gordenko@inecon.ru

Годин А., доктор экономических наук,
профессор Финансового университета при
Правительстве РФ
e-mail: od@inst-org.ru

Зедина Ю., кандидат юридических наук,
председатель правления ООО «Финансовая
холдинговая компания»
e-mail: yulia_zedina@bk.ru

Колпакова И., кандидат экономических
наук, доцент, старший научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: ikolpakova@inecon.ru

Кузнецова В. кандидат исторических наук,
ведущий научный сотрудник Института
экономики РАН, доцент кафедры мировой
экономики факультета государственного
управления МГУ имени М.В. Ломоносова
e-mail: vkuz_55@mail.ru

Кубишин Е., кандидат экономических наук,
доцент, старший научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: irasobol@inecon.ru

Милек О., аспирантка Финансового
университета при Правительстве РФ
e-mail: O_milek@mail.ru

Мочальников В., доктор экономических
наук, профессор ФГБОУ ВПО «Российский
экономический университет
им. Г.В. Плеханова»
e-mail: mvn928@gmail.com

Погребинская В., доктор экономических
наук, профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
e-mail: vpoGREbinskaya@bk.com

Рудакова И., доктор экономических наук,
профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
e-mail: iskrrud@migmail.ru

Соболева И., доктор экономических наук,
заведующая лабораторией Института
экономики РАН
e-mail: irasobol@inecon.ru

Смотрицкая И., доктор экономических наук,
зав. сектором Института экономики РАН
e-mail: irinasmot@yandex.ru

Фетисов В., кандидат технических
наук, доцент, помощник депутата
Государственной думы
e-mail: vpfetisov@yandex.ru

Черных С., доктор экономических наук,
профессор, зав. сектором Института
проблем развития науки РАН, ведущий
научный сотрудник ИЭ РАН
e-mail: esterbio@rambler.ru

Шарафутдинов В., кандидат экономических
наук, ведущий специалист Сочинского
научно-исследовательского центра РАН
e-mail: 398993@gmail.com

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные, ранее нигде не опубликованные материалы.
2. Рукописи научных статей и других материалов представляются в журнал «Вестник института экономики» в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки.
3. Рукописи подписываются авторами с указанием полного наименования организаций, где авторы работают, их адреса, полного наименования должности каждого автора, их ученых степеней и званий, Ф.И.О., контактных телефонов и e-mail.
4. Страницы в электронной версии статьи не нумеруются, а в распечатках номера представляются карандашом.
5. К рукописи в обязательном порядке прилагается краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк), а также ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов).
6. Ссылки на литературные источники приводятся в конце страницы в виде сносок. Нумерация сносок – на каждой странице.
7. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами.
8. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.
9. Рукописи не возвращаются, при отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются. Редакция не вступает в переписку с авторами.
10. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
11. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 30.07.2013

Формат 70×100 1/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.

Печать офсетная. Заказ №

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ОАО «Первая образцовая типография», филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
www.chpk.ru; marketing@chpk.ru; факс: 8(495)726-54-10, 8(495)988-63-87

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.
Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru
<http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2013