

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 5/2014

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

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, начальник Отдела общественных наук РАН

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

Караваева И.В. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

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, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора Международного института исследования риска

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

№ 5/2014

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:

Шацкая И.В., канд. экон. наук (заместитель главного редактора);

Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);

Смотрницкая И.И., доктор экон. наук;

Дерябина М.А., канд. экон. наук;

Грибанова О.М.,

Татевосян И.Г.

**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

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Дерябина М.А.

Фирма: эволюция теоретических парадигм 7

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Корепанов Е.Н.

Структурные сдвиги в науке и технологических инновациях 23

Торкановский Е.П.

Инвестиционные фонды, предпосылки и факторы их развития
для обеспечения инновационного роста экономики 37

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Смотрицкая И.И.

Институт закупок в российской экономике: драйверы и барьеры
развития 47

Шувалов С.С.

Институциональные принципы государственных закупок
инновационной продукции 60

Черных С.И.

Государственные закупки и контрактные исследования 70

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сеченова В.В.

Конкурентная среда как императив макроэкономической
диверсификации 79

Годин А.М., Годин А.А.

Товарный знак и бренд в современных экономических условиях ... 90

Наговицин А.Г.

Теневая экономика – постоянная угроза экономической
безопасности России 101

Макарова О.Ю., Олькова А.Е.

Социально-экономические условия эффективности кластерной
политики 110

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Бурлачков В.К.

Зарубежный опыт трансформации денежно-кредитного
регулирования 120

Богатова И.Э.

Взаимосвязь денежно-кредитной политики России
и трансграничных потоков капитала 128

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Мерзлова М.П.

Модернизация производства в контексте обеспечения
экологической безопасности, инвестиционной привлекательности
и развития инфраструктуры регионов 141

Дмитриев Ю.А., Фраймович Д.Ю., Мищенко З.В.

К вопросу о стимулировании развития малого бизнеса
территорий 151

Суспицына Г.Г., Холопенкова Е.В.

Инновационно-инвестиционный инструментарий воспроизводства
основного капитала в регионах Северо-Кавказского федерального
округа: анализ и пути совершенствования 165

ИЗ ИСТОРИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Лунден И.Л.

К истории экономических преобразований в России: аграрная
реформа Ивана III (1462–1505) и ее значение для становления
российской государственности 176

Тарасова М.И.

Социально-трудовые отношения осужденных в пенитенциарной
системе России (исторический аспект) 186

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Кукушкин Д.П.

Инвестиционное взаимодействие России с другими
членами СНГ 196

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Рябова Г.В., Шавина Е.В., Газизова О.В.

Национальная безопасность в условиях глобализации 203

Требования к рукописям 210

CONTENTS

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Deryabina M.

The firm: evolution of theoretical paradigms 7

INNOVATION ECONOMY

Korepanov E.

Structural shifts in science and technological innovations 23

Torkanovsky E.

Investment funds, prerequisites and factors of their development
for ensuring an innovative growth of the economy 37

THE INSTITUTION OF PUBLIC PURCHASES

Smotritskaya I.

The institution of purchases in the Russian economy: drivers and
development barriers 47

Shuvalov S.

Institutional principles of government purchases of innovative
production 60

Chernykh S.

Government purchases and contract researches 70

NATIONAL ECONOMY

Sechenova V.

Competitive environment as an imperative of macroeconomic
diversification 79

Godin A., Godin A.

Trademark and brand in modern economic conditions 90

Nagovicin A.

Shadow economy – continuous threat for Russia's economic security .. 101

Makarova O., Olkova A.

Social and economic conditions of the effective cluster policy 110

MONETARY AND CREDIT REGULATION

Burlachkov V.

Foreign experience of monetary and credit regulation
transformation 120

Bogatova I.

Interrelation of the monetary policy of Russia and cross-border streams of the capital	128
--	-----

REGIONAL ECONOMY**Merzlova M.**

Modernization of production in the context of ecological safety providing, investment appeal and development of regional infrastructure	141
---	-----

Dmitriev Yu., Fraymovich D., Mishchenko Z.

To the question of stimulation of small business of territories development	151
---	-----

Suspitsyna G., Kholopenkova E.

Innovative and investment tools of fixed capital reproduction in regions of north caucasus federal district: analysis and improvement ways	165
---	-----

FROM THE HISTORY OF THE RUSSIAN ECONOMY**Lunden I.**

To the history of economic transformations in Russia: the agrarian reform of Ivan III (1462–1505) and its value for formation of the Russian statehood	176
--	-----

Tarasova M.

Social and labor relations of the condemned in penal system of Russia (historical aspect)	186
---	-----

THE WINNER OF THE YOUNG SCIENTISTS COMPETITION**Kukushkin D.**

Investment interaction of Russia with other members of the CIS	196
--	-----

SCIENTIFIC LIFE**Ryabova G., Shavina E., Gazizova O.**

National security in the age of globalization	203
---	-----

Requirements to manuscripts	210
-----------------------------------	-----

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

М.А. ДЕРЯБИНА

кандидат экономических наук, главный научный сотрудник
Института экономики РАН

ФИРМА: ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПАРАДИГМ

В статье рассматриваются теоретические подходы к объяснению феномена фирмы в экономике, трактующие ее как субъект рыночного обмена, как производственную функцию, как форму устойчивых социальных отношений, как совокупность ресурсов, в том числе. ресурсов знаний. Эволюция различных теоретических парадигм увязывается с общими направлениями экономического прогресса.

Ключевые слова: фирма, теоретическая парадигма, ценовой механизм, управленческие решения, ресурсы знаний, коалиция собственников.

JEL: D210, D230, L200.

Теория фирмы в процессе своей эволюции развивала и наращивала знание фундаментальных организационных основ экономического прогресса. При этом наиболее значимыми следует признать два направления теоретических исследований. Во-первых, теория фирмы предполагает изучение ее как организации, т.е. главного элемента структуры любой природы и сложности, в том числе. экономической. И хотя эта область научного знания представляет совокупность различных школ и концепций, в целом теорию организации, оказывается, невозможно «подогнать» под какой-то единый метод или подход. Организация является динамичной и многоликой единицей человеческой деятельности с огромным разнообразием целеполагания, внутренних процессов, структуры, мотивации, стимулов и систем контроля. Исследования организаций в таком качестве не имеют конечного рубежа, а потенциал их возможностей и энергии столь же беспределен, как само развитие жизненных сил общества [1].

Во-вторых, теория фирмы базируется на обширной и многоплановой институциональной основе. Именно институциональная природа фирмы лежит в основе главных теоретических парадигм. Для анализа принципов и практики организации реального сектора экономики институциональный аспект вообще оказывается определяющим.

Методологически основой теоретического анализа могут выступать принципиально разные институциональные подходы. Однако во всех случаях преобладают характеристики фирмы как автономной экономической единицы. Как будет показано далее, фирма может рассматриваться как единица производственно-технологического комплекса, как субъект рыночных взаимосвязей и координации, как социальная общность, как коалиция собственников ресурсов, как генератор знаний и драйвер инновационного развития. При этом на передний план выступают различные аспекты анализа. Это может быть природа фирмы, необходимость ее существования в экономике и ее существенное отличие от других видов субъектов, действующих на рынке, например, от государства или домохозяйств. Речь может также идти о целях фирмы как коммерческой организации. Важный теоретический интерес представляют истоки конкурентоспособности (выживаемости) и устойчивого развития фирмы в системе рыночных отношений.

В целом же принципы формирования и теоретического объяснения фирм постоянно развиваются, меняются в зависимости от общего экономического прогресса и от конфигурации системы факторов, его определяющих. Из огромного теоретического массива можно выявить следующие, наиболее существенные подходы к теоретическому объяснению фирмы, а также проследить определенную эволюцию взглядов в зависимости от соотношения и особенностей определяющих факторов.

Фирма как субъект рыночного обмена. Эта парадигма доминирует в неоклассической теории, трактующей фирму как организацию с ресурсами на входе и выпуском на выходе. Целью фирмы как автономно действующего субъекта рынка является максимизация этого выпуска, обычно в виде прибыли или рыночной стоимости. Роль фирмы в экономике заключается, таким образом, в преобразовании ограниченных ресурсов в полезные блага. При этом предполагается, что рынок, на котором приобретаются ресурсы и на который представляются произведенные блага, обладает определенными характеристиками – полнотой, совершенством и бесплатностью информации, рациональностью поведения субъектов и равновесной стабильностью цен. Как видим, такое понимание фирмы трактует ее в категориях теории оптимального экономического поведения. Для достижения своей главной цели фирма, опираясь на имеющиеся у нее возможности, способна сделать оптимальный выбор в рыночной конъюнктуре, теоретически адекватно реагируя на неизбежно возникающие изменения и ограничения. Те процессы, которые протекают при этом в рамках самой фирмы (например, формирование и перестройка организационной структуры, внутрифирменное управление), при таких характеристиках рынка, хотя и признаются, но решающего значения не имеют. Главным является то, что происходит на границе фирмы с внешней

рыночной средой¹. А все, что происходит внутри фирмы, в принципе идентично тому, что вообще происходит на рынке в процессе обмена. Рассматривая фирму прежде всего как субъект рыночного обмена, неоклассическая теория исходит из таких краеугольных характеристик категории фирмы, как право юридического лица и феномен ограниченной ответственности. Взгляд на фирму как на субъект рыночного обмена предполагает наряду с прочим выделение в качестве ее специфической черты категории предпринимательских способностей как ресурса производства [2]. Возможен также подход, когда фирма рассматривается как частный случай рационального оптимизационного поведения индивида [3]. Такое понимание и объяснение фирмы как автономной экономической единицы рынка принадлежит практически всем направлениям экономического мейнстрима и приводится в большинстве учебников по экономикс.

Фирма как производственная функция. Этот аспект теоретического объяснения фирмы органично связан с приведенным выше неоклассическим пониманием, т.к. в какой-то степени принимает на себя теоретический пробел содержания «черного ящика». Вместе с тем «производственный» подход имеет свои определенные смысловые особенности. Фирма рассматривается как форма организации комплекса техники и технологий, необходимых для производства определенных видов продукции или услуг. Этот подход традиционно обозначается как технологический детерминизм. Такое объяснение фирмы актуально для организации разработки, производства и эффективного вывода на рынок технологически сложной продукции. Представление фирмы как производственной функции опирается на описываемую ею (функцией) зависимость между результатами производства и затраченными факторами². Техничко-технологические преимущества фирмы, трактуемой как производственная функция, обеспечиваются возможностью эффективного выбора конкретных вариантов комбинации ограниченных ресурсов. Речь идет, конечно, об экономии от масштабов производства и от его разнообразия. Вместе с тем большинство направлений экономической теории не рассматривает технологический детерминизм в качестве самостоятельного, а тем более жесткого принципа устойчивой организации. Как неоклассика, так и институциональная теория развивают идею о множестве производственных возможностей. Такое мно-

¹ Фирма в такой трактовке рассматривается обычно как некий «черный ящик», обеспечивающий максимальный выход при минимальных затратах ресурсов.

² Имеется в виду, что производственная функция показывает соотношение между количеством затрачиваемых фирмой ресурсов в единицу времени (сырье, труд, капитал, земля, предпринимательские способности и т.п.) и количеством получаемой продукции за тот же период.

жество опирается не просто на комплекс изначально физически ограниченных материальных ресурсов, а на знания фирмы о том, как можно эффективно преобразовать имеющиеся у нее ресурсы, товары и услуги. Производственные возможности могут использовать существующие на рынке в свободном доступе технические знания (реальный технический прогресс), являющиеся для фирмы своего рода экзогенным фактором. Но не менее важны и те знания, способности и возможности, которые позволяют фирме эффективно использовать имеющийся у нее потенциал, т.е. знания как эндогенный фактор устойчивого существования фирмы (ключевые компетенции). Признание производственной функции в качестве одного из элементов теоретического объяснения фирмы как автономной экономической единицы может дополнять другие, более сложно выстроенные теоретические концепции.

Обе описанные трактовки фирмы как автономной экономической единицы являются, как известно, основой неоклассического понимания микроэкономики. Фирма осуществляет трансформацию ресурсов в готовые блага, а рынок обеспечивает акты обмена. При этом реализуемая фирмой производственная функция предопределяет способ максимизации прибыли как целевой функции. В целом получалась вполне стройная теоретическая концепция. Однако использование ее в анализе реальных процессов микроэкономики обнаруживало недостаточность абсолютного доминирования такого подхода к трактовке фирмы и очевидную неполноту поля исследования. Проблема кроется прежде всего в узости неоклассической трактовки целевой ориентации фирмы, особенно в процессе принятия стратегических управленческих решений, в недостаточности стандартных аргументов в определении оптимальных размеров фирмы и многом другом. Поэтому закономерно шел поиск иных теоретических моделей фирмы, восполняющих несовершенство неоклассических ее толкований. Не отрицая основ, этот поиск содержал как их дальнейшее развитие, так и определенную коррекцию отдельных постановок.

Коррекции, в частности, был подвергнут один из главных тезисов – максимизация прибыли. Представлению о фирме как о безусловно рационально действующем субъекте микроэкономики, нацеленном на максимальную прибыль, была противопоставлена концепция получения удовлетворительной прибыли, т.е. по существу концепция *ограниченной рациональности*³. В этом случае под иным углом зрения

³ Здесь имеется в виду только часть положений более широкой концепции ограниченной рациональности, включающей большой спектр ограничений человеческого поведения в реальных условиях по сравнению с неоклассическим рациональным. В свою очередь, теория ограниченной рациональности составляет важный сегмент теории поведенческой экономики [4].

ставится вопрос целеполагания. Главным приоритетом становится не максимизация прибыли, а нахождение приемлемой («удовлетворительной») ее величины под давлением постоянно встающих перед фирмой сложных внешних и внутренних проблем и ограничений [5]. Корректировке подверглась и сама идея максимальной прибыли как главного критерия рыночного успеха фирмы [6]. Для бизнеса альтернативой цели максимизации прибыли выдвигалась максимизация выручки от реализации продукции фирмы как показателя успешной деятельности на рынке и сохранения конкурентных позиций. Соответственно снижение объема продаж должно, напротив, свидетельствовать об утрате конкурентных преимуществ [7]. В кризисных ситуациях цель «удовлетворительных» размеров прибыли вообще трансформируется в цель выживания.

Оставаясь в рамках неоклассической исследовательской парадигмы, корректирующие ее теории меняли ракурс исследования. Анализ переводился в управленческий аспект. При этом фирма рассматривалась не как некая целостность, а напротив, как сложная структура, создаваемая группами с различными, в ряде случаев противоречивыми интересами [8]. Менеджеральные и поведенческие теории исходят из тезиса о том, что понять и осуществить цели фирмы могут люди, располагающие реальной картиной всех сторон бизнеса, т.е. управляющие. А для управляющих, делающих конкретный выбор на конкретных рынках от имени фирмы, более значимы цели роста, развития и диверсификации бизнеса. При этом темпы роста объемов продаж предстают для собственников более очевидными, чем рост прибыли, который к тому же далеко не всегда можно точно уловить [9, 10]. В долгосрочном периоде показатель роста продаж принято считать одним из лучших измерителей делового успеха, а диверсификация, связанная с расширением номенклатуры, помогает легче ориентироваться в условиях меняющегося спроса. В целом же, как свидетельствует анализ в рамках менеджеральных теорий, управляющие могут легко «соскользнуть» с целей роста фирмы и максимизации дохода на цели выгоды для себя – зарплата, престиж, доля на рынке, позиционирование в управленческой вертикали [11].

Фирма как единица устойчивых социальных отношений. В такой трактовке фирма рассматривается как организация, объединяющая различных индивидуумов во всем разнообразии их ролей, взаимоотношений и интересов. Индивидуумы выступают в качестве собственников и наемных работников, в том числе управляющих. А устойчивость фирмы как автономной экономической единицы обусловлена тем, насколько эффективно она удовлетворяет потребности и цели индивидуумов. Основной акцент делается не на контрактные механизмы внешней рыночной среды, в которой действует фирма, а на «челове-

ческие» факторы эффективности, действующие в рамках фирмы и создающие основу ее автономности изнутри [12]. Укорененная в мейн-стриме теоретическая традиция методологического индивидуализма перестает быть прямолинейной, обогащается вариантами и нюансами, различия в которых приводят к большему разнообразию организационных толкований. Так, сторонники менеджеризма исходят из доминирующей роли управляющих в системе интересов в рамках фирмы, не исключая возможности полного расхождения интересов менеджеров и акционеров. А ортодоксальная неоклассика, напротив, традиционно исходила из изначального приоритета собственников в системе интересов всей совокупности индивидуумов. Конечно, для теоретического объяснения природы фирмы такая антитеза не может быть достаточной. Устойчивая экономическая автономность не может базироваться на простом доминировании интересов какой-то одной группы индивидуумов. Речь может идти о постоянном внутреннем торге коалиций индивидуумов по интересам, в результате которого вырабатывается консолидированная позиция как внутри фирмы, так и в отношениях с внешней средой. Такой подход частично созвучен неоинституциональной теории. Современная фирма, в особенности крупная, является коалицией не только собственников и наемных работников, но и более широкого круга формальных и неформальных заинтересованных лиц, например, кредиторов, партнеров по производственной и хозяйственной кооперации, всех тех, кто способствует росту доходов и рыночной стоимости фирмы (стейкхолдеры). Главное же заключается в том, что интегрирующим началом для внутреннего единства оказываются те взаимодействия профессиональных и интеллектуальных потенциалов работников, которые присущи именно данной фирме [13]. Таким образом, подход к фирме как к совокупности устойчивых социальных отношений созвучен также современным теоретическим направлениям, трактующим фирму в «человеческом измерении» и с позиций ресурсов знаний. В этой связи заслуживает самого пристального внимания *поведенческая экономическая теория*, трактующая фирму как устойчивый комплекс человеческих групп с различными интересами, которые находятся в процессе постоянного взаимодействия, требующего согласования этих интересов и эффективного разрешения неизбежно возникающих конфликтов [4].

Фирма как совокупность ресурсов. Ресурсная концепция объяснения фирмы как автономной организации базируется на весьма широком методологическом основании и исходит из того, что фирма есть неделимый уникальный комплекс материальных и человеческих ресурсов, способный существовать только в качестве единого целого («пучок ресурсов») и только как таковое обеспечивать фирме прибыль и конкурентные преимущества [14]. Более того, главным объяснением

самого существования фирмы является ее способность генерирования и развития специфических ресурсов, невозпроизводимых для других участников рынка. При этом принципиально важно, что между материальными и человеческими ресурсами существует определенная грань – материальные активы можно купить или скопировать, тогда как человеческие ресурсы генерируют невозпроизводимые специализированные знания и компетенции [15].

Фирма способна выживать в рыночной среде и развиваться лишь в той мере, в которой она способна генерировать, приобретать, поддерживать и развивать свои ресурсы [16]. Долгосрочное конкурентное преимущество фирме обеспечивают такие характеристики ее ресурсов, как ценность (высокая стоимость), редкость, невозможность точной имитации (копирования), отсутствие стратегически эквивалентных субститутов [17]⁴. В составе ресурсов знаний наиболее важными являются так называемые некодифицируемые («неявные», по терминологии М. Поланьи) знания, т.е. не только теоретические, но и накопленные конкретные практические знания и навыки организации, обеспечивающие высокий уровень специфичности ее ресурсов [18]. Очень важно, что специфичность некодифицируемого знания как ресурса организации может быть обеспечена только на уровне ее целостного коллектива, и носителем его не является никакой отдельный индивидуум. Такое знание – ядро самого существования и жизнеспособности фирмы, обозначаемое как «ключевые компетенции», неотделимые от нее. В этом смысле фирма может (и должна) рассматриваться как форма интеграции знаний множества участвующих индивидуумов, позволяющая быстро адаптироваться к изменяющейся рыночной среде [19]. А сама реакция фирмы на эти изменения предполагает непременною реконфигурацию компетенций. Таким образом, ресурсная теория представляет фирму как совокупность агентов и ресурсов, объединенных в устойчивую целостность для совместной производственной и коммерческой деятельности [12].

Фирма как форма организации транзакций. Институциональная теоретическая парадигма содержит различные варианты объяснения природы фирмы. Все возможные подходы при этом объединяет приверженность концепции транзакционных издержек. Трактовка фирмы как формы организации транзакций опирается на ряд теоретических допущений.

Фирма существует для минимизации транзакционных издержек деловых операций рыночного обмена. Поэтому фирма с ее иерархи-

⁴ Перечисленные характеристики являются базовыми и типовыми, используемыми для измерения ресурсов знаний организаций при создании ими стратегических альянсов и инновационных консорциумов.

ческой формой рыночной координации возникает в ответ на высокие транзакционные издержки координации свободного рынка с помощью ценового механизма.

Фирма является способом организации транзакций в условиях ограниченной рациональности экономических агентов, когда у них нет реальной возможности получить и переработать всю информацию о параметрах рынка. Иерархическая форма рыночной координации позволяет фирме минимизировать издержки на управление и контроль.

Фирма представляет собой совокупность (переплетение) долгосрочных контрактов в отличие от более ограниченных по срокам контрактов сделок на открытом рынке. Отсюда вытекает фундаментальная дихотомия организации транзакций для предпринимателя – приобрести благо или ресурсы на открытом рынке или же произвести их самому в рамках фирмы.

Фирма, таким образом, является формой минимизации издержек, связанных с деловыми операциями. Фирма как форма организации транзакций возникает тогда, когда издержки операций на свободном рынке становятся более высокими, чем при иерархической координации с помощью административных управленческих команд.

Теория транзакционной природы фирмы применима в принципе к анализу автономных экономических организаций любого типа, а для исследования современных корпораций она важна потому, что с ее помощью можно понять происходящие внутри них квазирыночные или нерыночные процессы. Знаковым событием в продвижении экономической теории в данном сегменте знания явилась знаменитая статья Р. Коуза «Природа фирмы». Впервые опубликованная в 1937 г., эта статья содержит ряд фундаментальных толкований проблемы, развиваемых теорией организации вплоть до настоящего времени [20]. Р. Коуз, выделяя два упомянутых вида транзакций, предлагал вообще считать вытеснение механизма цен отличительным признаком фирмы [21].

Связывая выбор форм организации с совокупностью транзакционных издержек, институциональная теория по существу оставляет вне сферы исследовательского интереса социальную природу фирмы, в отличие от менеджериального и ресурсного подходов, учитывающих в качестве основополагающего ее человеческий потенциал. Однако, обращаясь к «отношенческой» контрактации как к аналогу сетевых социальных связей, институционалисты вплотную подходили к объяснению многообразия организационных форм в диапазоне от дискретного рыночного обмена до централизованной иерархической организации фирмы [22].

Мысль о невозможности свести фирму только к совокупности тех или иных рыночных транзакций заслуживает специального внимания.

Трактовка фирмы как автономной экономической единицы на основе *особых социальных отношений*, которые невозможно вывести из рынка и рыночных трансакций, требует выявления свойств индивидов и отношений между ними, которые обеспечивают существование фирмы как целостности и работают как своего рода социальный «клей» [12]. Как уже отмечалось, залогом особой производительности фирмы и ее конкурентоспособности являются те устойчивые отношения между работниками и те организационно-технологические схемы (координации и разделения труда), которые могут увеличить коллективный результат фирмы как целостности (в отличие от суммы результатов ее отдельных звеньев). Особая производительность, коллективный результат достигается за счет организационно специфических знаний индивидов, получающих смысл и ценность только в рамках фирмы, внутри ее команды. Устойчивые конкурентные преимущества обеспечиваются за счет того, что коллективный ресурсный потенциал фирмы уникален, не может быть продан или скопирован, а полностью реализуется при замещении рыночных отношений на организационные в рамках фирмы. Более того, обычные отношения рыночного обмена между участниками фирмы уже невозможны, т.к. используемые ими ресурсы знаний и навыков становятся коллективными и могут создаваться и накапливаться как таковые только внутри фирмы. Иными словами, интеграция в рамках фирмы разных индивидуумов с разными компетенциями обеспечивает эффект, который не может возникнуть просто в результате рыночного обмена между индивидуумами. Таким образом, внутрифирменные отношения, основанные на интеграции трансакций рыночного обмена, дополняются «человеческим измерением», т.е. социальной интеграцией участников внутрифирменных процессов. Поэтому фирма вытесняет (по Коузу) не только отдельные рыночные трансакции, совершаемые с помощью ценового механизма, но и отдельные связи индивидуумов, создавая специфичную организационную компетенцию (знание) как целостный ресурс.

Как видим, поступательное развитие теории фирмы постоянно обогащалось новыми элементами, дополнявшими и частично менявшими трактовку ее природы как автономной экономической организации. При этом научные споры и противопоставления, сопровождавшие теоретический дискурс многих десятилетий, в конечном итоге привели к накоплению позитивного научного знания о фирме как важнейшей экономической категории. Современная теория фирмы представляет собой многоаспектное знание, опирающееся на обширный массив концептуальных подходов различной степени разработанности и целевой направленности.

Фирма как коалиция собственников ресурсов. По мере расширения и углубления экономического знания о природе фирмы неокласси-

ческая трактовка фирмы (как производственной функции и субъекта рыночного обмена) становилась явно недостаточной для объяснения принципов организации реального сектора, особенно в условиях развитого индустриального общества. Соответствующий поворот в теоретических представлениях обозначился в рамках эволюционной и неоинституциональной экономической теории. Рассматривая фирму как особую форму организации рыночных трансакций, эволюционный и неоинституциональный подходы сосредоточили внимание на двух главных сторонах природы фирмы, выделяющих ее из общего контекста рыночных связей. Во-первых, фирма рассматривается в этой теоретической парадигме как совокупность (переплетение) долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов (в отличие от стандартного ценового рыночного обмена). Во-вторых, как уже упоминалось, фирма в соответствии со своей природой вообще вытесняет рыночные связи на основе ценовых сигналов, поскольку на смену рыночному обмену приходят иерархические отношения, направляемые административными командами предпринимателя [21, 23].

Для понимания глубинных истоков организации предпринимательской деятельности необходимо прежде всего увидеть те мотивы, которые побуждают отдельных собственников ресурсов вступать в контрактные отношения между собой. Многообразные формы этих отношений и позволяют в сущности выстраивать сложную сеть отношений рынка, начиная с простых сделок ценового обмена при купле-продаже и вплоть до сложнейших долгосрочных договорных (контрактных) отношений. Собственник ресурса, или фактора производства, в результате заключения контракта с предпринимателем, нуждающимся в этом факторе, передает ему специально оговариваемые права пользования своим ресурсом (оговариваемая часть «пучка» прав собственника) в обмен на ту или иную также оговариваемую выгоду. После этого переданный ресурс становится управляемым со стороны предпринимателя и, что принципиально важно, перестает непосредственно реагировать на ценовые сигналы рынка. В свою очередь, совокупность управляемых ресурсов создает основу для предпринимательской деятельности, выстроенной как иерархическая система управленческих решений. Эта фундаментальная метаморфоза права собственника лежит в основе организации фирмы как автономного субъекта экономики. Конфигурация автономных собственников с автономными правами собственности сменяется коалицией собственников ресурсов [23].

Реакция на все возможные изменения, происходящие на рынке, осуществляется уже в рамках фирмы. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы найти необходимую для его целей комбинацию производственных и иных ресурсов, заключить контракты с собствен-

никами этих ресурсов и создать такую их коалицию, которая позволяла бы эффективно снижать транзакционные издержки и получать прибыль. При этом любое необходимое перераспределение видов деятельности в рамках фирмы осуществляется уже не на основе перераспределения прав, а на основе управленческих решений о том, как должны использоваться эти права.

Таким образом, объяснение фирмы как коалиции собственников ресурсов (в том числе и ресурсов профессиональных знаний и умений) предполагает анализ характера и структуры контрактов при формировании этой коалиции и внутри нее, т.е. выявление и исследование контрактной природы фирмы. Объяснение природы фирмы как сети, сплетения контрактов является логическим продолжением и развитием теории транзакционной природы фирмы. О. Уильямсон, например, различает виды контрактов в зависимости от того, как конкретно предприниматель организует выполнение производственной функции фирмы [22, 24]. По мере усложнения производственно-хозяйственной кооперации современного индустриального производства возрастающие транзакционные издержки ценового рыночного обмена заставляют заменять этот обмен (т.е. сопутствующие единичные контракты) устойчивой коалицией собственников ресурсов. А преимущества такой коалиции заключаются как в замене множества дорогих транзакций обмена на одну иерархическую структуру (фирму), так и в использовании фактора объединенных усилий участников коалиции, когда общий результат оказывается больше суммы индивидуальных вкладов каждого участника. Тесная долгосрочная кооперация различных ресурсов и видов деятельности нередко (но не всегда) требуют формирования того или иного варианта общей собственности.

Как автономная экономическая единица фирма оформляется через коалицию собственников по ряду причин. Все они хорошо прописаны в неоинституциональной теории. Так, различный уровень специфичности активов и связанная с этим возможность вымогательства требуют вертикальной интеграции (оформления производственной цепочки в фирму). Того же требует необходимость отсечения недоинвестирования (неисполнения обязательств по контракту) со стороны собственников специфических активов. Не менее важной является и проблема адаптации всей производственно-хозяйственной цепочки к меняющимся условиям рынка, когда у каждого автономного собственника может возникнуть стимул в индивидуальном порядке пересмотреть условия контракта под влиянием изменений внешней среды. Наконец, необходимо более надежно исключить возможность отлынивания в случаях, когда сложно точно измерить вклад каждого работника в общий результат, и для этого организовать общее управление коллективным предпринимательским процессом [22, 25].

Упоминавшаяся фундаментальная метаморфоза прав собственности в права управления собственностью, происходящая в рамках фирмы, послужила основанием для достаточно мирного сосуществования ряда теоретических платформ, так или иначе трактующих природу фирмы [26]. Так, Р. Коуз, как упоминалось выше, выводил смысл создания фирмы (предпринимателем) из более высоких издержек на рыночную координацию при принятии организационного решения, чем в рамках управленческой иерархии фирмы. Исходный смысл этих различающихся издержек подтвержден неoinституциональной трактовкой фирмы, объясняющей организационную интеграцию через специфичность активов и оппортунистическое поведение.

Современные *предпринимательские (менеджерияльные)* теории в объяснении фирмы делают специальный акцент на издержки когнитивных барьеров, когда предприниматель вынужден создавать фирму для реализации своих бизнес-идей. При этом он не имеет возможности опираться на «пучок» контрактов, т.к. участники рынка или не понимают, или не принимают его идеи [27]. Самое же примечательное состоит в том, что менеджерияльные теории, исходя из совершенно иных предпосылок толкования природы фирмы, нежели неoinституциональные транзакционные, приходят к сходным выводам и объяснениям. Так, объясняя единство фирмы через появление менеджеров и управленческой деятельности, эти подходы все-таки «выруливают» на совокупность контрактов, трактовку фирмы как сплетения, «пучка» контрактов. Объясняя структуру и границы фирмы через рыночные либо внутренние контракты, менеджерияльные теории приходят к вариантам организации управленческих функций, опирающимся на известные стандартные типы производственно-хозяйственной интеграции [25].

Проблемы организации в предпринимательских теориях фирмы закономерно увязываются с методами и инструментами управления. При этом характер координации и управления в рамках фирмы (а иногда и между фирмами, т.е. на свободном рынке) зависит от использования трех главных инструментов. Во-первых, это зафиксированное право принятия решений как одного из существенных прав управления. Во-вторых, это создание и поддержание каналов коммуникации, необходимых для передачи знаний и управленческих сигналов. Наконец, в-третьих, это активизация поиска средств, необходимых для решения поставленных перед бизнесом задач. Как видим, предпринимательские теории не включают в систему объяснения необходимости создания фирмы в качестве значимых ни технологические, ни собственно экономические факторы [26]. Перспективным и методологически корректным современным вариантом менеджерияльного подхода является теория фирмы в рамках так называемого стратегического менеджмента [28].

Фирма как способ генерации и организации знаний. Теоретическое объяснение фирмы невозможно адекватно развернуть только в системе традиционных понятий любой из ветвей экономического мейнстрима. Подход, основанный на знаниях, сформировался уже довольно давно [27] и позиционировался как значимая часть более широкого ресурсного подхода. Для многих современных фирм необходимость объяснения с позиций генерации, распространения и использования знаний имеет две причины⁵. Во-первых, фирма как обособленный субъект экономических отношений, имеющий свою структуру и границы, лучше, чем свободный рынок, может организовывать накопление и координацию знаний. Кстати, сходные аргументы, если вспомнить, приводил и Р. Коуз, объясняя преимущества фирмы в сравнении со свободным рынком с позиций трансакционных издержек. Во-вторых, и это еще более существенно, фирма как обособленная организация со своими интересами и возможностями способствует усвоению и развитию новых знаний, создаваемых индивидами, обеспечивает взаимоотношения между ними и интеграцию ресурсов экспертных знаний. Иными словами, фирма способствует преобразованию индивидуального уровня знаний в феномен, присущий организации в целом и входящим в ее состав группам («надиндивидуальность» знаний). Таким образом, на передний план выдвигаются отношения и взаимодействия между индивидами и их группами. Подобный круг объяснений фирмы до времени мог вписаться практически в любую теоретическую парадигму, т.к. сосредоточивался в основном на одном частичном срезе ресурсного подхода. В сущности, так и было в рамках неоклассической теории и методологического индивидуализма.

По-настоящему актуальной трактовка фирмы как средоточия ресурса знаний стала в условиях постиндустриальной экономики. Ее организационный строй, тенденции развития и изменений, критерии оценки деятельности, координация взаимодействия субъектов рыночных и иерархических отношений существенно отличаются от всего того, что традиционно описывала экономическая теория. Новая институциональная среда постиндустриальной экономики (и общества) сама по себе требует теоретического осмысления [29, 30, 31]. В рамках новых теоретических подходов предметом специального анализа неизбежно должны стать взаимосвязи фирмы и способов рыночной координации⁶.

⁵ В. Тамбовцев, говоря о подходе, основанном на знаниях, ссылается на ряд источников 1990-х годов, в которых анализируются принципиальные отличия этого подхода к объяснению фирмы от ресурсного подхода [26].

⁶ В. Тамбовцев в упомянутой статье говорит о существовании механизмов координации, более эффективных именно для производства информации и знаний, чем

Под новые реалии так или иначе подстраиваются практически все известные концепции фирмы, включающие требования инновационной экономики в систему своих теоретических объяснений. Так, упомянутый ресурсный подход получил дальнейшее развитие в концепции динамических способностей фирмы в качестве ответа на неопределенность, динамизм, многомерность связей и взаимоотношений и меняющуюся институциональную среду. Концепция динамических способностей как раз и была в наибольшей степени адаптирована к потребностям быстро меняющихся инновационных сегментов экономики.

Теория инновационной фирмы формируется по мере развития самой инновационной (постиндустриальной) экономики. Следует, однако, понимать, что речь идет не только о фирмах высокотехнологичного сектора, но и об общей ориентации экономики и фирм на постоянные инновации и повышение эффективности [32]. При этом значимость традиционных фирм реального сектора ничуть не снижается, они остаются численно доминирующей организационной моделью индустриальной экономики.

В инновационной среде у фирмы появляются новые признаки. Это большая значимость информационно-коммуникационных технологий, высокая доля нематериальных активов. Знания являются не просто важным ресурсом, но перерастают в критически значимый фактор рыночного успеха и конкурентоспособности. Значимость интеллектуального капитала ведет к большей организационной открытости фирмы. С точки зрения ее внутренней организации эта открытость и динамичность проявляются в высокой степени вовлеченности персонала в стратегию и текущую деятельность фирмы. С точки зрения внешних отношений в рамках рыночной кооперации фирма вовлекается в различные сетевые взаимодействия – инновационные альянсы и консорциумы, стратегические альянсы разных масштабов и организационной определенности [32, 33]. В российской экономике уже отчетливо прослеживаются тенденции формирования новых инновационных структур, значимость которых для современной организации реального сектора в условиях его модернизации будет неуклонно возрастать. В этой связи возрастает и значимость теоретического знания, необходимого для грамотной и современной организации управления.

сами по себе фирма или рынок. Даже не анализируя специально организационного строя постиндустриальной экономики, автор не мог пройти мимо возрастающего значения и неизбежности появления принципиально новых способов координации, выходящих за пределы как ценового обмена, так и иерархических отношений в рамках фирмы. Речь в конечном итоге идет о сетевой рыночной координации.

Литература

1. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. М.: ИНФРА-М., 2012.
2. Marshall A. (1920). Principles of Economics. 8th ed. London. Macmillan&Co.
3. Hicks J.R. (1946). Value and Capital. Oxford. Clarendon.
4. Капелюшников Р. (2013). Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. № 9, 10.
5. Саймон Г. (1995). Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. С-Пб.: Экономическая школа.
6. Baumol W. (1962). On the Theory of the Expansion of the Firm // American Economic Review. No. 52.
7. Baumol W. (1958). On the Theory of Oligopoly // Economica. №. 25.
8. Cyert R., March J.G. (1963). A Behavioral Theory of the Firm. Blackwell: Oxford.
9. Marris R. (1963). A Model of the Managerial Enterprise // Quaterly Journal of Economics.
10. Marris R. (1966). The Economic Theory of Managerial Capitalism. London.
11. Baumol W.J. (1959). Business Behavior, Value and Growth. Macmillan: N.Y.
12. Лукиша П., Белоусенко М. (2006). Экономическая организация на пути к синтетической теории // Вопросы экономики. № 2.
13. Козут Б., Зандер У. (2004). Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологий // Российский журнал менеджмента. Т. 2. № 1.
14. Penrose E. (1980). The Theory of the Growth of the Firm. New York: M.E. Sharpe.
15. Richardson G. (1972). The Organization of Industry // Economic Journal. Vol. 82.
16. Pfeffer J., Salancik G. (1978). The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. New York: Harper and Row.
17. Barney J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. Vol. 17. No. 1.
18. Polanyi M. (1966). The Tacit Dimension. Garden City, New York: Doubleday.
19. Grant R. (1996). Toward a Knowledge-based Theory of the Firm // Strategic Management Journal. Vol. 17. No. 3.
20. Coase R.H. (1937). The Nature of the Firm. Economica. New Series. Vol. 4. № 16.
21. Природа фирмы / Пер. с англ. М.: Дело, 2001.
22. Уильямсон О.И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. С-Пб.: Лениздат.

23. Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
24. Williamson, Oliver E. (1980). The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment // Journal of Economic Behavior and Organization 1 (March).
25. Сторчевой М. (2012). Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. № 9.
26. Тамбовцев В.Л. (2010). Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. Том 8. №1.
27. Zander I. (2007). Do you see what I mean? An entrepreneurship perspective on the nature and boundaries of the firm // Journal of Management Studies. 44 (7).
28. Сторчевой М. (2013). Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. № 1.
29. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. (2012). Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад. М.: Институт экономики РАН.
30. Мильнер Б.З., Орлова Т.М. (2013). Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление: Монография. М.: ИНФРА-М.
31. Дерябина М.А. (2013). Горизонтальная экономика: контуры управления // Вопросы экономики. № 7.
32. Барина В.А. (2012). Институциональные условия инновационного развития фирмы. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.
33. Кузнецова Т., Рудь В. (2013). Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий (результаты эмпирических исследований) // Вопросы экономики. № 12.

M. DERYABINA

PhD in economics, chief research fellow of the Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
deryabina.marina@rambler.ru

THE FIRM: EVOLUTION OF THEORETICAL PARADIGMS

The paper is dedicated to analysis of theoretical approaches to an explanation of a phenomenon of firm in economics, which treat it as the subject of a market exchange, as production function, as a form of the steady social relations, as set of resources, including knowledge. Evolution of various theoretical paradigms coordinates with the general directions of economic progress.

Keywords: firm, theoretical paradigm, price mechanism, administrative decisions, resources of knowledge, coalition of owners.

JEL: D210, D230, L200.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Е.Н. КОРЕПАНОВ

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В НАУКЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЯХ

Анализируются изменения в структуре научного потенциала, в функциональной и секторской структурах науки. Показаны существенные сдвиги в распределении затрат на технологические инновации, а также в распределении используемых изобретений по видам экономической деятельности. Обосновывается необходимость коррекции наших представлений о рассматриваемой сфере.

Ключевые слова: научные исследования и разработки, технологические инновации, изобретения, виды экономической деятельности, экономический оппортунизм.

JEL: O31, O32.

Возрождение российской промышленности на новой технологической основе предполагает использование как отечественных, так и заимствованных извне результатов интеллектуальной деятельности. На нынешнем, в значительной мере имитационном этапе реиндустриализации ориентация на импорт технологий неизбежна, поскольку возможности собственной инновационной системы ограничены. Научный потенциал за годы реформ сократился почти втрое, что, в частности, служит основанием для высказываний о якобы полном прекращении существования отраслевой науки в стране¹. Нам представляется, что такого рода суждения не отражают в должной мере изменений в сфере научных исследований и разработок (ИР) и технологических инноваций (ТИ), особенно происшедших в последние 7–10 лет. Некоторые из них носят характер структурных сдвигов и потому требуют существенной коррекции наших представлений об этой сфере. До сих

¹ См., например, заявление главы Минобрнауки Дм. Ливанова 9 ноября 2013 г. на выставке-конференции, посвященной выполнению постановления Правительства РФ № 218.

пор такого рода изменениям не уделялось достаточного внимания. В предлагаемой работе предпринята попытка их анализа с использованием доступных статистических материалов.

1. Структурные изменения в сфере ИР

Сфера ИР является одним из наиболее пострадавших в ходе реформ видов деятельности. Трансформация отношений собственности и власти в 1990-е годы отодвинула на второй план проблемы развития экономики вообще и структурно-технологической перестройки производства в частности. Тем самым игнорировалась необходимость формирования соответствующего научно-технического задела. Предложения научного сообщества, в том числе и сотрудников ИЭ РАН, о создании эшелона стратегического развития, призванного разрабатывать и доводить до коммерческой зрелости новые виды производств (технологий), не были услышаны. Пренебрежение будущим в сочетании с обвальным падением спроса на результаты ИР инициировало процессы самоликвидации науки и глубокой структурной деформации как научного потенциала в целом, так и функциональной структуры ИР, секторской структуры науки, структуры кадров и т.д. Наиболее зримо эти процессы проявились в различной динамике основных элементов научного потенциала. Если падение внутренних затрат на ИР достигло предела в 1995 г. (22,8% от уровня 1990 г.), то сокращение объемов основных средств и машин и оборудования – в 2002 г. (17,8 и 9,2% от уровня 1990 г. соответственно); персонал, занятый ИР, продолжает сокращаться и сегодня, асимптотически приближаясь к отметке в 37% от уровня 1990 г. (рис. 1).

Глубокие изменения претерпела и функциональная структура ИР. Падение затрат на ИР в первой половине 1990-х годов в первую очередь коснулось сферы прикладных исследований, поскольку новыми собственниками двигало не стремление развивать доставшиеся им предприятия, а жажда быстрой наживы. Научные подразделения воспринимались большинством предпринимателей как бесполезное обременение, от которого необходимо как можно скорее освободиться. Другое дело – конструкторские разработки, обеспечивающие текущие потребности производства их объем сократился в гораздо меньшей мере, в том числе и благодаря переориентации многих отраслевых НИИ на этот вид работ. В результате соотношение расходов на фундаментальные исследования, прикладные исследования и разработки изменилось с 1 : 3 : 5 в 1990 г. до 1 : 1,2 : 3,9 в 2012 г., то есть сблизилось с таковым в США. Преждевременность такого сближения очевидна: США располагают постиндустриальной экономикой, тогда как Россия находится в преддверии реиндустриализации. На индустриальной же

стадии развития в США длительное время (в 1950-е и в начале 1960-х годов) выдерживалась пропорция 1 : 3 : 9.

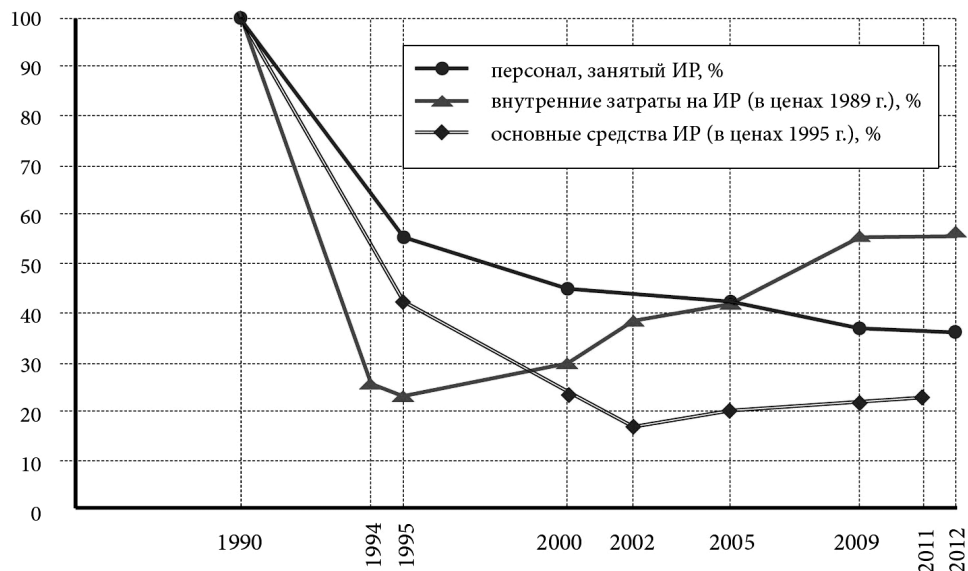


Рис. 1. Динамика составляющих научного потенциала, % (1990 г. = 100%).

Источники: Наука России: 1993, стат. сб. / М.; ЦИСН. 1994; Наука России в цифрах: 1995, Краткий стат. сб./ М.: ЦИСН. 1996; Индикаторы науки: 2013: стат.сб. М.: НИУ ВШЭ, 2013; расчеты автора.

Сопоставление приведенных соотношений показывает, что отечественные научные организации, осуществляющие прикладные исследования, не способны сегодня осваивать результаты фундаментальной науки. Но это не значит, что нужно подгонять объемы фундаментальных исследований под возможности прикладной науки; скорее наоборот, ибо наукоемкость общественного производства в России в 2–3 раза ниже, чем в развитых странах.

Невосприимчивость отечественных предприятий к инновациям блокировала формирование фирменной науки, за исключением высокорентабельных производств. В результате большинство сохранившихся отраслевых НИИ, формально отнесенных к предпринимательскому сектору, фактически остаются в государственной собственности и поддерживаются бюджетными ассигнованиями. Однако для сотен научно-технических организаций (МНТК, НИИ, КБ...) эта поддержка оказалась недостаточной или опоздала, что привело к их ликвидации. В результате кардинально изменилась секторская структура ИР. Налицо почти двукратное сжатие кадрового потенциала предпринимательского сектора науки за 1994–2012 гг., тогда как государственный

сектор практически сохранил этот потенциал, а сектор высшего образования даже немного нарастил его (см. табл. 1). При этом в наибольшей мере пострадали как раз НИИ предпринимательского сектора – их персонал сократился за 1995–2011 гг. более чем вдвое, в то время как количество занятых в конструкторских, проектно-конструкторских и технологических организациях – только на 30%.

Таблица 1

Персонал, занятый ИР, по секторам науки, тыс. чел.

	1994	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Государственный сектор	289,4	282,2	255,9	272,7	254,0	254,9	271,6
Предпринимательский сектор, всего	759,8	726,6	590,6	469,7	423,1	419,7	394,2
в том числе:							
– в НИИ		438,6	349,2	255,2	207,2	196,2	
– в КО, ПКО и ТО		174,5	151,7	161,3	129,3	135,1	
Сектор высшего образования	56,8	52,0	40,8	43,5	53,3	59,5	59,4

Источники: Наука России в цифрах: 1995: краткий стат. сб. М.: ЦИСН, 1996. Индикаторы науки: 2013: стат. Сб. М.: НИУ ВШЭ. 2013. Российский статистический ежегодник 2013. М.: Росстат, 2013.

Усиливающаяся поддержка государством прикладных исследований (см. табл. 2) не привела к улучшению соотношения по видам работ и не остановила процесса сжатия отраслевой науки.

Таблица 2

Финансирование гражданской науки из средств федерального бюджета, %

	2000	2005	2008	2010	2012
Затраты на ИР из бюджета всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
– на фундаментальные исследования	47,2	41,6	43,0	34,6	26,4
– на прикладные исследования	52,8	58,4	57,0	65,4	73,6
Доля затрат на ИР в общих расходах бюджета	1,69	2,19	2,14	2,35	2,85

Источники: Индикаторы науки: 2013: стат. Сб. М.: НИУ ВШЭ, 2013. Россия в цифрах 2013. М.: Росстат, 2013.

Причин здесь несколько. Прежде всего, кризис первой половины 1990-х годов нанес науке столь глубокие травмы, что сохранившиеся НИИ и КО утратили конкурентоспособность и потому как объекты инвестирования утратили привлекательность. Даже высоко-

рентабельные производства (нефтегазовый комплекс, химическая промышленность), готовые инкорпорировать научно-технические организации, зачастую предпочитают заново создавать собственные научные центры. Кроме того, предпринимательский сектор получал и получает относительно меньшую поддержку из бюджета по сравнению с государственным сектором и в особенности с сектором высшего образования.

Переориентация на вузовскую науку проявляется в создании исследовательских и федеральных университетов, в стимулировании кооперации вузов и предприятий в реализации комплексных проектов по созданию высокотехнологичных производств (постановление Правительства № 218, апрель 2010 г.), в предоставлении вузам и бюджетным организациям права учреждать хозяйственные общества с целью коммерциализации результатов ИР (закон № 217-ФЗ, август 2009 г.) и т.д. В результате внутренние затраты на ИР (в ценах 1989 г.) выросли за 1995–2012 гг. в секторе высшего образования в 4,4 раза, тогда как в госсекторе – в три раза, а в предпринимательском – только вдвое (см. рис. 2).

При этом прослеживается стабилизация затрат на ИР в государственном и предпринимательском секторах в 2009–2012 гг., за которой, очевидно, следует сокращение расходов на ИР в госсекторе в связи с реформированием академической науки.

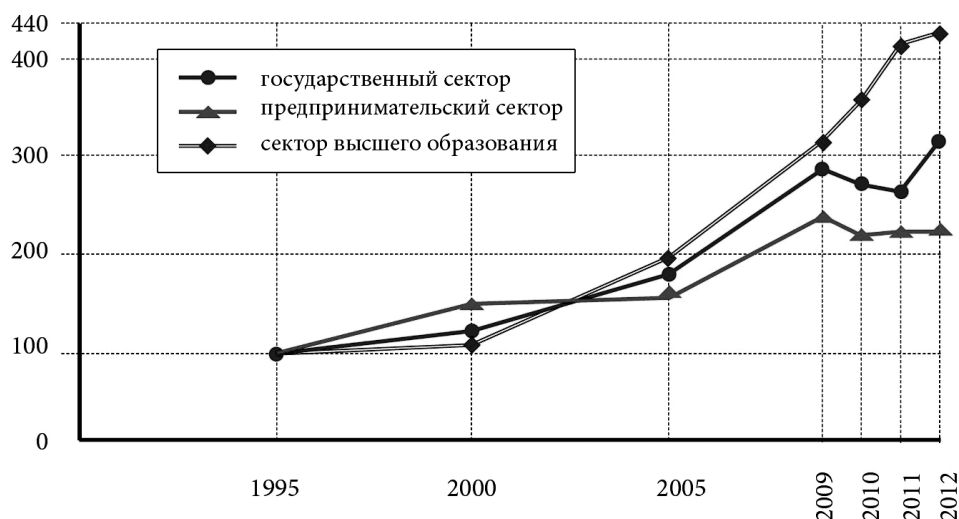


Рис. 2. Динамика внутренних затрат на ИР (в ценах 1989 г.) по секторам науки, % (1995г. = 100%).

Источники: Индикаторы науки: 2013; Индикаторы науки: 2013: стат. Сб. М.: НИУ ВШЭ, 2013. Российский статистический ежегодник 2013. М.: Росстат, 2013.

Замораживание отраслевой и академической науки в пользу вузовского сектора не представляется обоснованным. Как бы то ни было, предпринимательский сектор сохраняет доминирующее положение. Здесь функционирует около 600 НИИ, в которых занято почти 200 тыс. исследователей; здесь выполняется более половины общего объема ИР и почти половина прикладных исследований, реализуется более половины госбюджетных расходов на науку и около 70% капитальных вложений в объекты науки. Так что говорить о ликвидации отраслевой науки несколько преждевременно. На вузовский сектор в 2011 г. приходилось лишь 9% общероссийских расходов на ИР и 4,2% капиталовложений. Чтобы создать в вузах экспериментальную базу, научные и конструкторские школы, способные заменить отраслевую науку, потребуется не менее 10 лет, не говоря уже о гигантских затратах на эти цели. Видимо, пути соединения ИР и образования должны быть принципиально иными. На наш взгляд, вузы призваны стать центрами преимущественно поисковых прикладных исследований, что позволит придать подготовке будущих исследователей и инженеров опережающий характер. Отраслевая же наука как таковая в зависимости от уровня специализации ее учреждений видится в форме фирменных или межфирменных научных организаций, в том числе кооперативных. Межотраслевые и межрегиональные ИР логично было бы отнести к государственному сектору.

Существенно изменилась и структура расходов на ИР по видам затрат. Рост внутренних расходов на ИР после 1995 г. происходил при сокращении персонала, а в 2000–2010 гг. – и при увеличении доли оплаты труда в общих расходах на ИР. Благодаря этому в 2012 г. внутренние затраты на ИР в расчете на одного занятого превзошли уровень 1990 г. (в единых ценах) в полтора раза, а средняя заработная плата несколько превысила таковой (см. рис. 3).

Привлекательность науки как сферы приложения труда заметно повысилась – замедлился процесс сокращения персонала, улучшилась возрастная структура кадров (см. табл. 3).

Однако материально-техническая база науки так и осталась нелюбимой падчерицей. Затраты на машины и оборудование, подлежащие включению в основные средства, колебались в 2000–2012 гг. в диапазоне 1,9–3,9% от общих расходов на ИР, тогда как в 1990 г. они составляли 12,4%. Некоторый рост техновооруженности труда в науке в последнее десятилетие достигнут лишь за счет сокращения персонала и сейчас практически прекратился, зависнув на отметке 40% от уровня 1990 г. По различным оценкам, техновооруженность труда исследователей в России на два порядка ниже, чем в развитых странах.

Тем не менее общий рост обеспеченности персонала, занятого ИР, ресурсами сопровождался, с некоторым временным лагом увеличе-

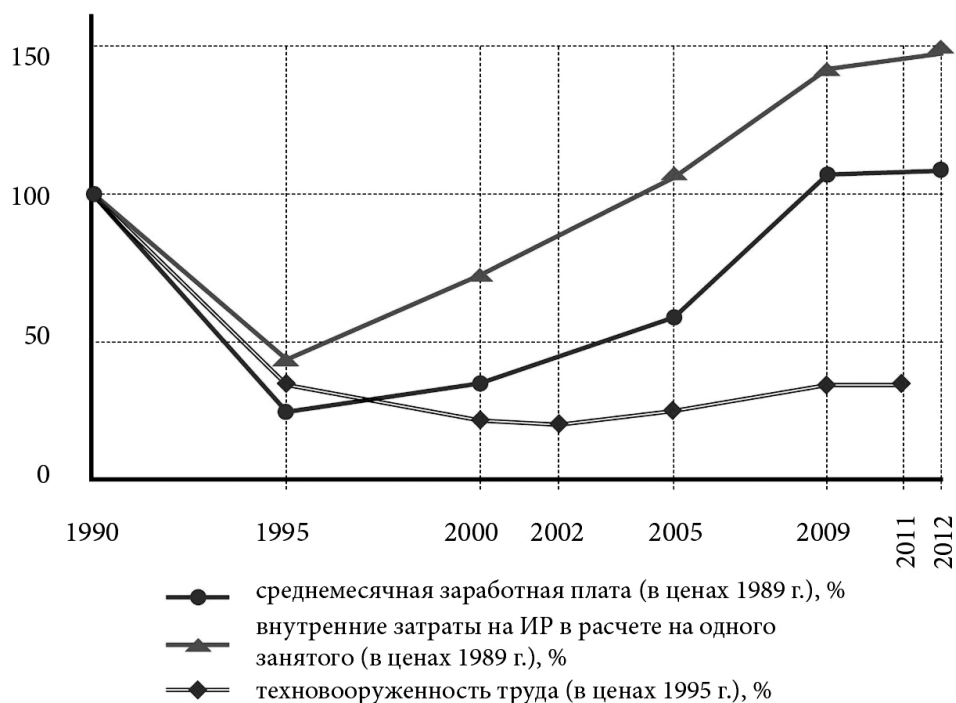


Рис. 3. Обеспеченность персонала, занятого ИР, ресурсами, % (1990 г. = 100%).
Источники: Наука России: 1993: стат. сб. М.: ЦИСН, 1994. Индикаторы науки: 2013: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2013.

Таблица 3

Доля исследователей по возрастным группам, %

Возраст, лет	1994	1998	2000	2008	2011	2012
до 29	9,2	7,6	10,6	17,6	20,2	20,3
30 – 39	24,0	18,1	15,6	14,2	17,3	18,4
40 – 49	31,7	28,3	26,1	16,7	13,9	13,4
50 – 59	26,1	27,9	26,9	26,3	22,7	21,9
60 и старше	9,0	18,0	20,7	25,2	25,8	26,0

Источники: Наука России в цифрах: 1995, 2009. М.: ЦИСИН. Индикаторы науки: 2013; www.gks.ru.

нием продуктивности его труда. Так, внутренние затраты на ИР в расчете на одного исследователя начали расти с 1993 г., тогда как устойчивый рост изобретательской активности наметился только после 1997г., а публикационной активности и числа созданных передовых производственных технологий – после 2001 г. (см. рис. 4). В 2008 г. заработная плата достигла максимума, а техновооруженность труда приблизилась к таковому, но рост числа вновь созданных технологий продол-

жался – видимо, за счет использования результатов ранее выполненных поисковых исследований, в том числе и результатов, «замороженных» в годы реформ.

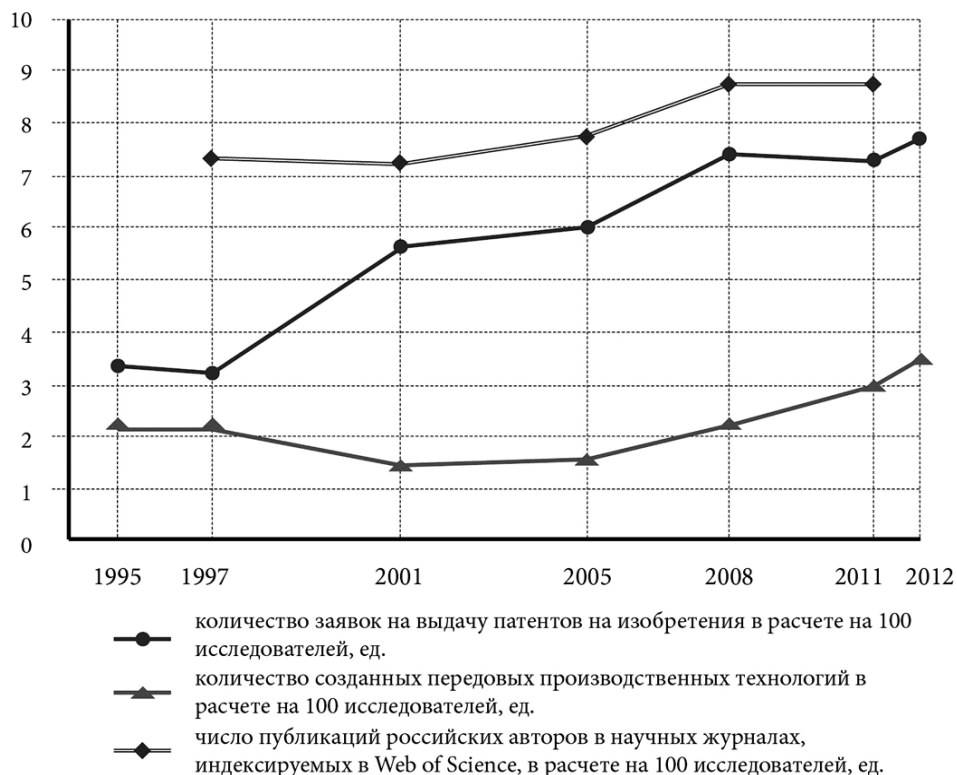


Рис. 4. Продуктивность труда исследователей

Источники: Российский статистический ежегодник. 2013. М.: Росстат, 2013. Индикаторы науки: 2013, стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2013.

По сравнению с 2003 г., когда был достигнут дореформенный уровень удельных расходов на ИО, продуктивность труда исследователей в 2012 г. выросла по заявкам на выдачу патентов на четверть, а по числу созданных технологий – в 1,8 раза. Тем самым подтверждается прямая зависимость продуктивности труда в ИР от уровня обеспеченности науки ресурсами. Международные сопоставления также убедительно свидетельствуют об этом. Рис. 5 показывает, что Россия хорошо вписывается в общую зависимость результатов ИР от затрат на ИР, присущую странам европейской культуры и Индии.

По абсолютным показателям результатов ИР Россия занимает скромное место, но это не значит, что отдача от вложений в ИР в нашей стране низка. Напротив, в расчете на единицу затрат Россия превосходит наиболее развитые европейские страны.

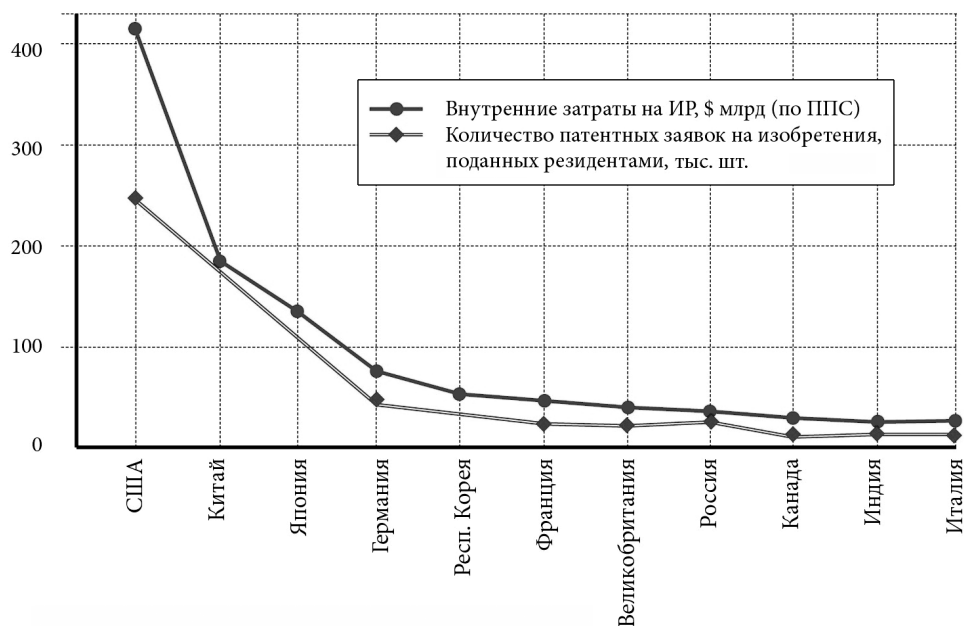


Рис. 5. Затраты на ИР и число патентных заявок на изобретения, поданных резидентами, 2011 г.

Источник: Индикаторы науки: 2013: стат.сб. М.: НИУ ВШЭ, 2013.

2. Структурные сдвиги в сфере ТИ

Если в области ИР мы наблюдаем в целом однонаправленные процессы стабилизации, то сфере ТИ, напротив, присуща высокая динамика. В двухтысячные годы произошло значительное перераспределение затрат на ТИ между сферами экономической деятельности, а именно: между реальным сектором экономики и сектором услуг; между промышленностью и сферой ИР и образованием; между отраслями промышленности. Эти изменения отражают существенные сдвиги в поведении экономических субъектов, в государственной научно-технической и промышленной политике, в практике статистического учета. В целом наблюдаются две разнонаправленные тенденции. Первая связана с доминированием высокорентабельных экспортно ориентированных производств, располагающих более чем достаточными средствами для осуществления ТИ и вынужденных их осуществлять ради сохранения объемов производства и повышения конкурентоспособности продукции.

Вторая тенденция выражается в стремительном росте числа изобретений, используемых в самой сфере ИР, и в соответствующем увеличении в этой сфере затрат на ТИ.

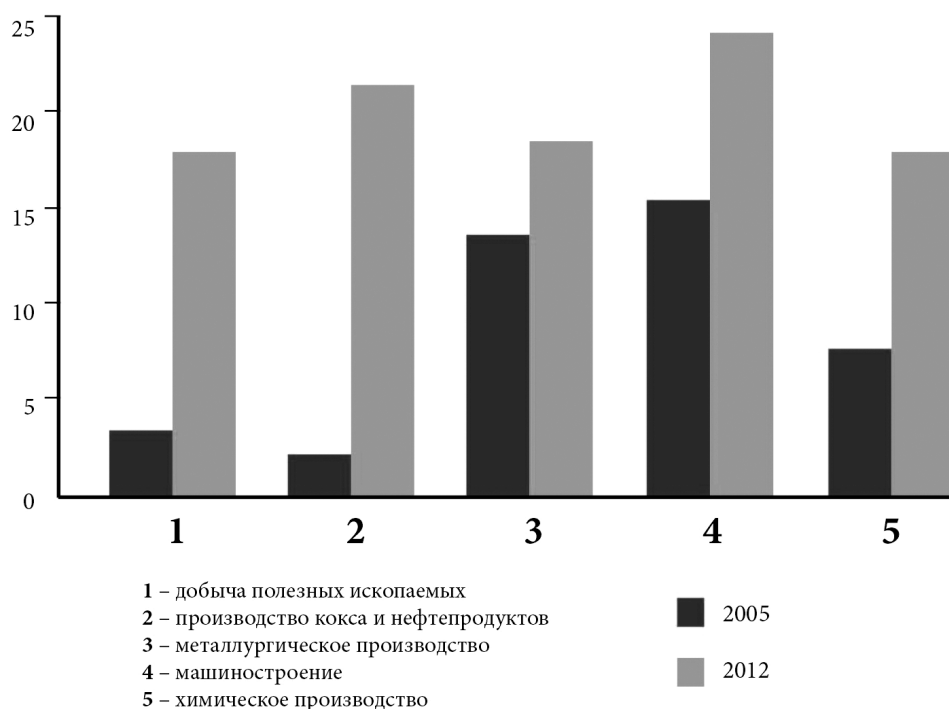


Рис. 6. Затраты на ТИ в промышленности, млрд руб. (в ценах 2000 г.)

Источник: Российский статистический ежегодник. 2013. М.: Росстат, 2013.

Наивысшие темпы роста затрат на ТИ демонстрируют добывающая промышленность и производство нефтепродуктов: за 2005–2012 гг. эти расходы увеличились здесь в постоянных ценах в 5,7 и 8,2 раза соответственно (рис. 6), тогда как в машиностроении только в 1,5 раза, а в химическом производстве – в 1,4 раза. В результате уже в 2007 г. затраты на ТИ в экспортно-ориентированных производствах сравнялись с таковыми в высокотехнологичных отраслях (химии и машиностроении) и в дальнейшем превзошли последние в два и более раз. Лишь в 2012 г. наметился сдвиг в пользу высокотехнологичных производств.

При почти стабильных объемах производства это привело к выравниванию интенсивности затрат на ТИ по видам экономической деятельности в промышленности (см. табл. 4), что лишний раз подтверждает закрепление ее сырьевой ориентации.

Тем не менее и внутри сферы самой науки и образования усилилось стремление реализовать общий системный принцип «самосохранения через развитие» посредством коммерциализации результатов собственных ИР. Это стремление проявилось в быстром росте (начиная

Таблица 4

Интенсивность затрат на технологические инновации, %

	2005	2009	2010	2012
Промышленность, всего	0,92	1,59	1,24	1,53
Добыча полезных ископаемых	0,22	2,00	0,96	1,10
Добыча топливно-энергетических ископаемых	0,17	2,20	1,02	1,15
Обрабатывающие производства	1,23	2,04	1,77	2,10
Производство кокса и нефтепродуктов	0,39	1,32	1,52	2,49
Химическое производство	2,03	3,12	2,19	2,53
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1,54	3,93	2,57	2,39
Машиностроение, всего	1,91	2,19	1,83	2,11

Источники: www.gks.ru; расчеты автора.

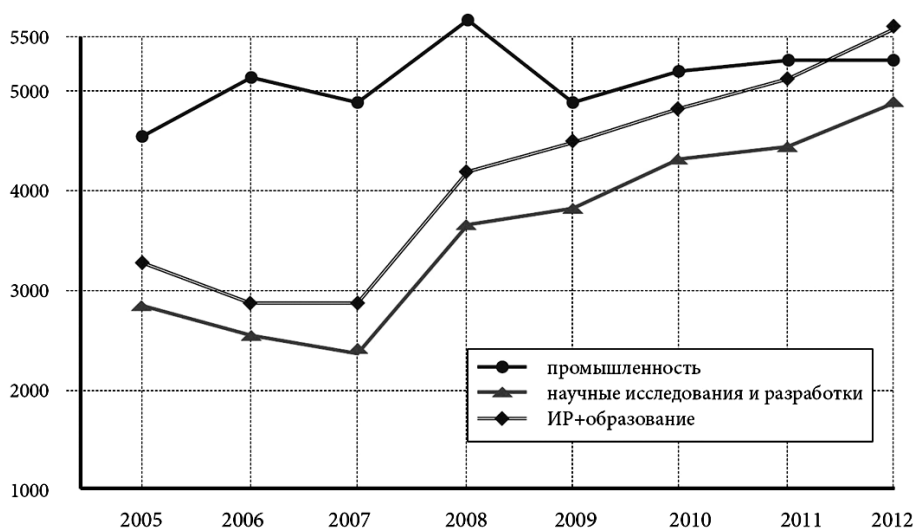


Рис. 7. Использование изобретений по видам деятельности, ед.

Источники: Справки Роспатента об использовании объектов интеллектуальной собственности по видам экономической деятельности за 2005–2012 гг. (www.rupro.ru)

опять-таки с 2007 г.) числа использованных в этой сфере изобретений и соответствующем росте затрат на ТИ. С некоторым запозданием инициатива научных и образовательных организаций была поддержана упомянутыми ранее законодательными и правительственными актами.

Переход инициативы в использовании изобретений к сфере ИР и образования, возможно, означает начало освобождения от оков

оппортунистического поведения, блокирующего процессы модернизации страны. Но уже сегодня эта инициатива в принципе изменила распределение затрат на ТИ по секторам экономики (см. табл. 5) и субъектам РФ.

Таблица 5

Распределение затрат на ТИ по секторам экономики, %

	2000	2005	2010	2011	2012
Экономика в целом	100	100	100	100	100
Реальный сектор	79,6	87,8	87,3	64,0	64,5
Сектор услуг в том числе ИР	20,4	12,2	12,7	36,0	35,3
	–	–	–	15,9	25,1

Источник: Российский статистический ежегодник. 2013. М.: Росстат, 2013.

Конечно, взрывообразный рост затрат на ТИ в сфере ИР должен оцениваться с учетом того обстоятельства, что только в 2011г. ИР обрели статус самостоятельного вида экономической деятельности, обособившись наконец от «операций с недвижимым имуществом».

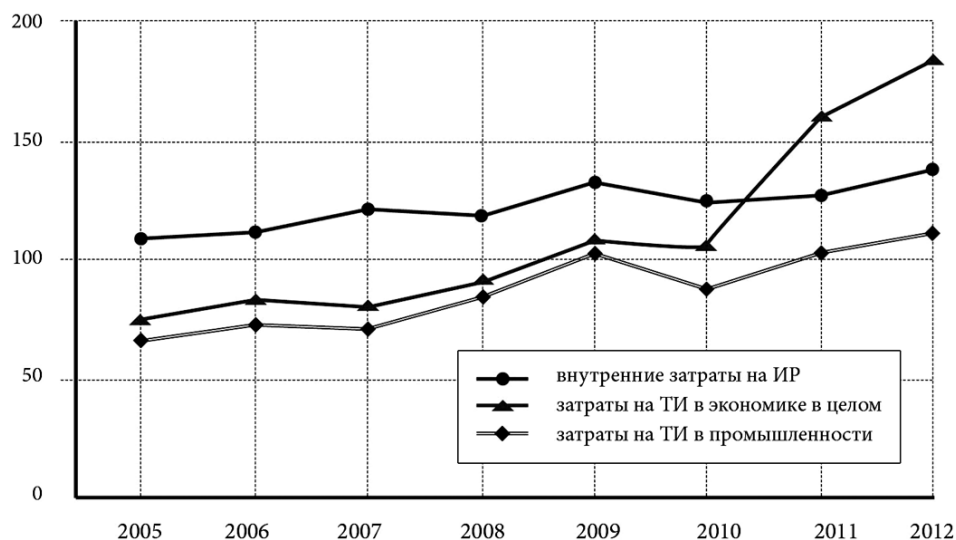


Рис. 8. Внутренние затраты на ИР и затраты на ТИ

Источник: Российский статистический ежегодник. 2013. М.: Росстат, 2013.

Затраты на ТИ в науке в предшествующие годы просто не выделялись из расходов на ИР, в результате чего общая величина издержек на ТИ существенно занижалась. «Увеличение» в 1,8 раза этих затрат за 2011–2012 гг. (см. рис. 8) означает, что российская экономика гораздо более инновационна, чем считалось ранее, и что высоко

наукоемкие регионы, прежде занимавшие весьма скромные позиции по показателю спроса на инновации², кардинально повышают свой рейтинг. Так, в Москве упомянутый показатель за один 2011 г. вырос в 6,6 раза, в Санкт-Петербурге – в 1,7 раза, в Московской обл. за 2012 г. в 3,7 раза и т.д. Если до 2011г. затраты на ТИ и расходы на ИР в экономике в целом росли почти синхронно и в соответствии с увеличением ВВП, так что их соотношение удерживалось в интервале 0,62–0,82, то за 2011–2012 гг. оно взлетело до величины 1,29, главным образом за счет сферы ИР. Судя по объему затрат на ТИ и числу использованных изобретений в сфере ИР, коммерциализация результатов ИР, осуществляемая силами научных организаций и вузов, приобретает все более масштабный характер. В связи с этим исследователям, изучающим реальные инновационные процессы, предстоит ответить на ряд вопросов:

- каковы экономические, психологические, правовые и т.д. основы этого явления?
- кто является конечным звеном в инновационной цепочке (НИИ, вуз или все-таки промышленные предприятия)?
- какова отраслевая направленность ТИ, реализуемых в сфере ИР и образования?
- в какой мере обещают они выход из «сырьевой ловушки»?
- какова их содержательная сторона – направлены ли они на поддержание существующих производств, или на их модернизацию, или на создание принципиально новых производств (продуктов)?
- как выстраиваются организационно-экономические отношения по всей инновационной цепочке; как, в частности, удастся преодолеть пресловутую невосприимчивость отечественной промышленности к инновациям и экономический оппортунизм субъектов интеллектуальной собственности?

Наряду с этим необходим поиск решения проблем более общего порядка, а именно:

- преодоления стагнации научного потенциала в условиях замедленного роста ВВП и усложнения геополитической ситуации;
- оптимизации структурных пропорций по секторам науки, видам работ и видам затрат;
- повышения инновационного потенциала производств, не ориентированных на экспорт, прежде всего инвестиционных отраслей (станкостроение, электронная промышленность, приборостроение).

² 1 За таковой мы считаем возможным принять отношение затрат на ТИ к расходам на ИР.

E. KOREPANOV

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
lborovikova@mail.ru

STRUCTURAL SHIFTS IN SCIENCE AND TECHNOLOGICAL INNOVATIONS

The changes in structure of scientific potential, in functional and sectorial structures of science are analyzed in current paper. Essential shifts in allocation of costs on technological innovations as well as in distribution of the worked inventions by types of economic activity are shown by the author. The necessity of contemporary ideas correction of the considered sphere is substantiated.

Keywords: *scientific researches and development, technological innovations, inventions, types of economic activity, economic opportunism.*

JEL: O31, O32.

Е.П. ТОРКАНОВСКИЙ
кандидат экономических наук, генеральный директор
ЗАО «Независимая инжиниринговая компания»

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ, ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ ИХ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются понятие, значение, предпосылки и факторы развития инвестиционных фондов и их роль в переходе экономики к инновационному развитию. Автор утверждает, что развитие инвестиционного фонда как центрального экономического института инновационной экономики и естественного результата эволюции совместных вложений обусловлено существованием конкретного ряда предпосылок и факторов, включая широкое распространение передовых экономических знаний без создания которых переход народного хозяйства Российской Федерации к инновационной модели развития не может быть в достаточной степени ни обеспечен финансированием, ни эффективно реализуем.

Ключевые слова: *инвестиционный фонд, инновации, предпосылки развития, экономическая теория, Россия.*

JEL: G20, G23, G28.

Переход России к инновационному развитию является приоритетом комплексной экономической стратегии правительства на ближайшие годы. С этой целью вносятся ряд изменений в процесс регулирования деятельности экономических субъектов и осуществляются меры по их стимулированию к внедрению инноваций. Центральным вопросом инновационного процесса становится необходимость обеспечить его финансирование, и в этой связи невозможно переоценить роль инвестиционных фондов. Их развитие, наряду с распространением иных форм финансовых посредников, рассматривается как ключевой механизм обеспечения устойчивого долговременного роста национальной экономики.

«Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям» («Руководство Осло»)¹ определяют инновации как введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового орга-

¹ Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. М., 2010. С. 31.

низационного метода в деловой практике, в организации рабочих мест или внешних связях. Подавляющее большинство инноваций, за исключением относящихся к сфере «публичных товаров», востребованы рынком и ориентированы на качественные изменения эффективности процессов и продуктов и вследствие этого способны обеспечивать повышенные доходы и прибыль для лиц, осуществляющих инвестиции в инновации. Логично, что повышенный уровень доходности привлекает инвесторов, желающих поддержать инновации, однако в силу отсутствия опыта и компетенций в сфере, где осуществляется инновация, из-за повышенного уровня риска и ограниченности финансовых возможностей отдельный инвестор не способен финансировать ни конкретные инновации, ни инновационное развитие корпораций. Поэтому роль инвестиционного фонда, обеспечивающего финансирование поступательного развития экономики, инноваций и отдельных компаний, находящихся на острие инновационного развития, а также селекцию инновационных проектов становится центральной [5]. И речь здесь не идет о специализированных инновационных фондах как попытке финансирования создания отдельных инновационных оазисов, что, на наш взгляд, является искусственной и заведомо провальной идеей, а об интегрированной в экономику страны индустрии инвестиционных фондов, обеспечивающих непрерывное финансирование и поступательное развитие всего народного хозяйства на основе инноваций.

Однако сложность в том, что в настоящее время в российской экономической литературе само понятие инвестиционного фонда не имеет общепринятого определения и нет, на наш взгляд, широкого и ясного понимания, какие предпосылки необходимы для развития этого важного института. Это в первую очередь связано с тем, что модель доверительного управления и связанные с ней институты, такие как инвестиционный фонд, не появились в Российской Федерации эволюционным путем, а были импортированы из развитых экономик [6]. При этом на находящуюся в стадии развития западную экономическую концепцию помимо нашей национальной специфики наложился также и особенности перевода сходных инвестиционных конструкций с различных языков и разными консультантами и переводчиками.

В результате в российской науке и практике складывается положение, когда такое значимое экономическое явление, как инвестиционный фонд определяется, а вслед за тем и описывается не полностью, частично, и рассматривается, например, то как искусственно созданная государственным регулированием конструкция, появившаяся на определенном этапе [3], то как особый, финансовый вид акционерных обществ [1, 2]. Зачастую инвестиционный фонд определяется как компания, созданная в любой правовой форме (акционерное обще-

ство, траст, ограниченное или коммандитное товарищество), эмитирующая ценные бумаги и основной деятельностью которой является вложение в ценные бумаги². Однако такой узко-правовой подход, с одной стороны, ограничивает значимость инвестиционного фонда как нового экономического механизма, одного из центральных институтов современной инновационной экономики, не дает возможности провести необходимые обобщения, выявить закономерности развития и эволюцию форм инвестиционных фондов с тем, чтобы использовать теоретически обоснованные научные знания в практической деятельности, в том числе и в государственном регулировании этих институтов инновационной экономики. С другой стороны, существующие определения оставляют за рамками исследования и, соответственно, государственного регулирования многочисленные виды инвестиционных фондов, не эмитирующих ценные бумаги или не инвестирующих в ценные бумаги, такие как суверенные фонды (не эмитируют ценные бумаги), фонды альтернативных инвестиций (хеджевые, частные (private equity), венчурные, долговые и прочие фонды), несмотря на то что они оказывают значительное влияние как на национальные экономики, так и на международные потоки капиталов. Ограниченность имеющихся определений вызывает потребность ответственных исследователей в параллельном введении в российский национальный научный оборот калькированных определений, таких как коллективное инвестирование³, инвестиционная компания особого типа и пр., не имеющих национальной ни правовой, ни исторической основы, для того чтобы преодолеть такого рода ограниченность.

В этих условиях на основе проведенного нами анализа современных и исторических определений инвестиционных фондов в различных правовых и экономических концепциях мы посчитали целесообразным прежде чем выявлять предпосылки и факторы развития такого экономического явления, как инвестиционный фонд, дать ему всеобъемлющее определение. По нашему мнению, инвестиционный фонд – это экономический механизм сбора денежных средств участников фонда, с целью создания обособленного имущественного комплекса, представляющего собой вложения в ограниченное число

² См., например, *Ковалев В. В.* Финансовый менеджмент; теория и практика. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007; *Резго Г. Я., Кетова И. А.* Биржевое дело. М., Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010; *Киячков А. А., Чидант Л. А.* Рынок ценных бумаг и биржевое дело. М.: Юристъ, 2000; и др.

³ Впервые упоминается в Указе Президента РФ от 21 марта 1996 года «Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров» // Собрание законодательства РФ. 25.03.1996. № 13. Ст. 1311. Большинство положений Комплексной программы устарели, однако термин «коллективное инвестирование» продолжает использоваться.

обычно заранее широко определенных активов, проектов, компаний и последующего распределения доходов от таких вложений пропорционально долям участия. Характерной особенностью инвестиционного фонда является наличие внешнего по отношению к имущественному комплексу фидуциарного управляющего, несущего риск вложений наряду с прочими участниками в пределах своей доли участия в фонде и получающего вознаграждение как за сам факт управления, так и по результатам управления за счет прочих участников. Инвестиционный фонд предполагает распределение риска инвестиций участников с обеспечением заданного (предполагаемого или объявленного) уровня доходности⁴.

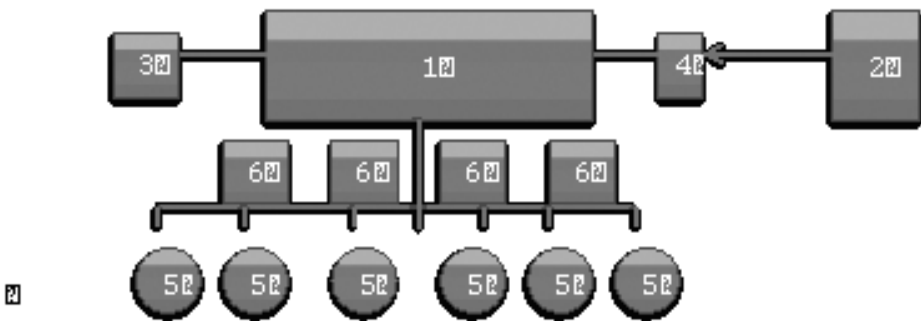


Рис. Типичная структура инвестиционного фонда.

1. Фонд.
2. Управляющий.
3. Администратор.
4. Совет директоров/Совет управляющих/Инвестиционный комитет.
5. Участники-инвесторы.
6. Маркетинговая или дистрибьюторская компания.

Необходимо особо отметить, что инвестиционный фонд является, как мы полагаем на основе анализа тенденций развития мировой экономики, результатом естественной эволюции механизмов совместных вложений или инвестиций, подразумевающих аккумуляцию денежных средств нескольких инвесторов (участников, вкладчиков) для реализации проектов, которые не могут быть реализованы каждым из

⁴ Законодательство не ограничивает инвестиционные фонды в объявлении доходности, однако фидуциарный управляющий в подавляющем большинстве юрисдикций гарантирует достижение доходности всем своим имуществом и при недостижении заявленных показателей возмещает инвесторам недополученный доход. В связи с этим гарантированный или объявленный уровень дохода обычно низок и сравним со ставкой по текущему счету, однако предполагаемый уровень может быть сколь угодно высоким, так как представляет собой лишь гипотезу, основанную на прошлых результатах или опыте управляющего.

участников по отдельности, с целью получения доходов, превышающих первоначальный вклад участника. Однако такой вид коллективной деятельности, как совместное вложение денежных средств имеет свои особенности, отличающие его от иных видов коллективной человеческой деятельности. В частности, в данном случае основным, хотя и первоначально не единственным видом участия отдельного человека в коллективной деятельности является внесение денежных средств. По мере эволюции значение иных форм участия инвестора при совместном вложении денежных средств сократилось. Исторически эволюция совместных вложений началась с финансирования купеческих караванов и морских перевозок на Ближнем Востоке и в Средиземноморье (Венеция, Испания, Португалия), распространившись затем по всей Европе. Так, в товариществах и акционерных обществах участие инвестора подразумевало первоначально также участие в решении ключевых вопросов деятельности общества, одобрение деятельности менеджмента или распределения доходов от функционирования компании. Параллельное развитие банков предоставило потенциальным инвесторам альтернативный способ приумножения капитала путем передачи денежных средств в пользование банку. Банк, в свою очередь, выступая в качестве аккумулятора ресурсов вкладчиков, получил возможность реализовывать проекты, объемы которых значительно превышают как средства отдельного вкладчика, так и собственные средства банка. Однако участие вкладчика в совместном вложении средств в этом случае сократилось до простого внесения средств на счет в банке.

Инвестиционный фонд как самостоятельная экономическая категория появляется в мировом хозяйстве сравнительно недавно – в США в 1920-е годы. В частности, до 1921 г. в США существовало всего лишь 40 таких структур, за период с 1921 г. по 1926 г. их количество увеличилось до 179 и к 1929 г. параллельно с бурным ростом фондового рынка количество фондов увеличилось до 670. Однако Великая депрессия положила конец развитию инвестиционных фондов. Новый импульс эта индустрия получила с принятием в 1940 г. закона об инвестиционных компаниях, однако сумма активов фондов оставалась достаточно скромной – 2,2 млрд долл. в 1944 г. и 17 млрд долл. в 1958 г [7]. Таким образом, только с 1950-х годов начинается интенсивное развитие индустрии инвестиционных фондов. Однако по-настоящему бурное развитие инвестиционных фондов происходит в последнее десятилетие XX и первое десятилетие XXI вв. Так, инвестиции только взаимных фондов США (эквивалент российских ПИФов) только в американский рынок акций составляли менее 4% в 1984 г., чуть более 6% в 1990 г., 21% – в 2000 г. и уже 29% – в 2012 г.⁵

⁵ ICI 2013 Investment Company Fact Book. <http://www.icifactbook.org>.

Выявление в результате анализа предпосылок и факторов мирового развития инвестиционных фондов позволяет, на наш взгляд, реализовать программу развития финансирования инноваций в Российской Федерации, обеспечить эффективный и интенсивный рост инвестиционных фондов и решить в долгосрочном плане назревший вопрос с обеспечением финансирования для инновационного развития. На основе изучения мирового и российского опыта нами были выделены предпосылки общеэкономического, регулятивно-правового, технологического и инновационного характера. К предпосылкам общеэкономического характера относится наличие избыточных денежных средств у широких слоев населения. Происходящий в настоящее время бурный рост депозитов в банках Российской Федерации (более 14,7 трлн руб., рост на 50% в течение последних двух лет⁶) свидетельствует о наличии свободных инвестиционных ресурсов. Одновременно в качестве предпосылки для существования инвестиционного фонда необходимо наличие значительного количества экономических субъектов, обладающих свободными денежными средствами и готовых к принятию на себя риска в качестве инвесторов. Однако в России широкие слои населения, даже располагающие денежными средствами, как и население развитых стран в историческом прошлом, лишь ограниченно готовы принять на себя риски, а более заинтересованы в сбережении накопленных средств и получении процентов в качестве рэнтье. Тем не менее происходящая в настоящее время очистка банковского сектора со стороны ЦБ РФ сокращает возможности рискованного вложения средств в банковском секторе и подталкивает часть экономических субъектов, склонных к риску, к инвестированию в альтернативные инструменты, помимо депозитов, в том числе и в инвестиционные фонды.

К предпосылкам общеэкономического характера мы относим также такой бихевиоральный аспект, как наличие взаимного доверия у экономических агентов. Фактор доверия для инвестиционного фонда, как и для иных видов совместной деятельности, является ключевым, так как подразумевается фидуциарная, доверительная сделка по передаче денежных средств/имущества в управление постороннему лицу. Особенностью такого рода доверительных отношений является горизонтальное доверие между равными партнерами в отличие от вертикального, иерархического доверия между различными подчиненными и руководящими уровнями иерархии, социальной или управленческой. Уровень такого взаимного горизонтального доверия может быть повышен за счет воспитания, образования, совместной деятельности, в том числе развития гражданского общества, и в значительно меньшей степени, чем принято считать, за счет государственного

⁶ Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации, <http://www.cbr.ru>.

регулирования. Наиболее яркие примеры эффективности и быстрого развития инвестиционных фондов связаны с такими регионами, как Калифорния и Израиль, где существует высокий изначальный уровень горизонтального доверия между резидентами и минимизированы транзакционные издержки, связанные с государственным регулированием. Со стороны государства участие в формировании доверия может быть обеспечено лишь путем поддержки справедливости как моральной категории и функционирования системы независимого и эффективного правосудия, а также путем реализации долгосрочных образовательных и воспитательных программ. Также к предпосылкам общеэкономического характера мы относим наличие развитых рынков, включая рынки ценных бумаг, сырьевые, денежные и прочие рынки, предлагающие разнообразные инструменты для инвестирования с различным профилем риска и доходности. В этом отношении достигнуто очень многое, так как в настоящее время рынки Российской Федерации, несмотря на свою относительно короткую историю и низкую глубину, могут предложить квалифицированному инвестору сравнительно широкий выбор инструментов, позволяющий создавать комплексные инвестиционные портфели и осуществлять сложные инвестиционные стратегии.

К факторам регулятивно-правового характера мы относим разработку и создание специального законодательства и подзаконных актов по государственному регулированию и саморегулированию инвестиционных фондов (например, отделение функции управления активами от функции их учета и хранения, регистрация, лицензирование, создание профессиональных ассоциаций и т.п.), особый, льготный режим налогообложения имущественных комплексов инвестиционных фондов, систематический и комплексный надзор и контроль за деятельностью управляющих инвестиционными фондами, включая раскрытие информации, регулярную и независимую оценку активов и т.п. В России проделана значительная работа в этом направлении, и благодаря участию в этом процессе высоко квалифицированных специалистов и консультантов многие аспекты регулирования осуществляются на мировом уровне. Тем не менее практически игнорируется необходимость поддержки и активного регулирования дистрибьюторской деятельности для целей создания инвестиционного сообщества. Это упущение негативным образом сказывается на развитии инвестиционного рынка в Российской Федерации. Невозможно развитие инвестиционной деятельности без развитой системы дистрибуции участия, что подтверждается как опытом США, так и замедленным ростом инвестиционных фондов в континентальной Европе [6].

К предпосылкам технического характера мы относим наличие развитой системы клиринга и расчетов, специализированных регистра-

торов, депозитариев, брокеров, независимых оценщиков, аудиторов. Несмотря на существующие проблемы, связанные, например, с созданием центрального депозитария, существующая в Российской Федерации система клиринга и расчетов позволяет проводить операции и платежи в короткие по мировым стандартам сроки.

Наконец, к факторам инновационного характера мы относим рост и качественное развитие научного знания, создание и прикладное использование новых экономических теорий, включая современную теорию портфеля, модель оценки финансовых (долгосрочных) активов, теории вероятностей и математической статистики, диверсификации как способа снижения риска, а также профессиональную подготовку специалистов инвестиционных фондов на основе наиболее современных научных знаний. К сожалению, это направление деятельности в Российской Федерации не получило достаточного внимания ни на государственном уровне, ни в плане научной и преподавательской деятельности.

В мире появление и развитие теории вероятности и риска в человеческой, в том числе и предпринимательской деятельности, привело к осознанию участниками инвестиционного процесса рисков, присущих той или иной степени вовлеченности в процесс инвестирования, и связанного с этим уровня доходов. Одновременно стали очевидны преимущества совместного вложения средств несколькими инвесторами, к которым относятся: возможность найма профессионального инвестиционного менеджера, что предположительно обеспечивает более высокий доход и более низкий уровень риска; потенциальная экономия масштаба на расходах, связанных с процессом инвестирования; и, наконец, диверсификация вложений с целью получения сбалансированного портфеля вложений с заданным профилем риска [8]. Получил научное подтверждение интуитивно найденный благоприятный эффект распределения рисков, обусловленный самим характером совместных вложений. Однако одновременно появилось и понимание того, что целью каждого инвестора является не просто максимизация дохода, а максимизация дохода при заданном таким инвестором уровне риска. Таким образом, именно осознание риска совместных вложений и роли менеджмента в успешности акционерных обществ с одновременным повышением уязвимости банков привело в мировой практике к возникновению и бурному развитию инвестиционных фондов. К сожалению, на сегодняшний момент экономика Российской Федерации не может перейти на инновационное развитие, в том числе и по причине слабости отечественной экономической науки, отсутствия сопряжения с государственными программами развития и недостаточной популяризации адекватных экономических знаний в широких слоях населения.

Ясное понимание факторов мирового развития инвестиционных фондов позволяет обратить особое внимание на те факторы, которые не получили пока в должной мере внимания и, соответственно, развития в национальной экономике России, что ограничивает возможности финансирования перехода народного хозяйства к инновационному развитию.

Лишь ограниченное число стран характеризуется инвестиционными фондами, появившимися эволюционным путем. В большинстве национальных экономик, особенно переживших или переживающих переход от господства одного экономического уклада к другому, инвестиционный фонд представляет собой импортированную и впоследствии адаптированную тем или иным образом с учетом национальной специфики импортную модель. При импорте или трансплантации институтов решающими оказываются иные факторы, которые можно назвать адаптационными, в том числе и технологии трансплантации [4]. Однако обсуждение способов и дисфункций импорта и дисфункций трансплантации выходит за рамки настоящей статьи. Очевидно, что создание комплекса инвестиционных фондов способствует ускорению экономического роста и определяется как неотъемлемая часть развитой экономики, источник «длинных денег»⁷, институт обеспечения эффективного управления собственностью в рыночной экономике. Необходимо однако учитывать, что при импорте инвестиционных фондов как института современной экономики происходит параллельный импорт целого ряда структур, и их успешный или неуспешный, полный или частичный импорт определяет модификации и мутации схемы взаимодействия этих институтов и соответственно успех или отторжение такого импорта.

Таким образом, в настоящий момент национальная программа развития инновационного финансирования должна, по нашему мнению, выделять три ключевых направления. Во-первых, создание условий для интенсивного развития системы дистрибуции для инвестиционных целей. Негативные примеры использования собранных средств («МММ», сетевой маркетинг и т.п.) не должны компрометировать эффективность самих систем дистрибуции и возможность их использования для целей финансирования инновационного развития экономики. Во-вторых, государственная поддержка распространения передовых экономических знаний, как путем образования, так и финансирования экономической науки, популяризация научного знания. В-третьих, стимулирование развития доверия путем эффективной защиты инвесторов и поддержания системы справедливого судопроизводства в Российской Федерации.

⁷ В особенности, венчурные фонды и фонды частных инвестиций.

Литература

1. Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Экономистъ, 2005.
2. Колтынюк Б.А. Инвестиции. Учебник. СПб.: Изд-во Михайлова В.А. 2003.
3. Лебедев В.Н. Особенности гражданско-правового положения инвестиционных фондов в Российской Федерации: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2002.
4. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
5. Торкановский Е.П. Инвестиционные фонды в инновационной экономике: эволюция и эффективность.// ЭКО. 2014. № 2.
6. Харченко Л.П. Доверительное управление инвестиционными фондами: теория, методология, практика: Автореф. дисс. ... докт. эк. наук. СПб., 2012.
7. Хуснитдинов П. Инвестиционные фонды в Европейском союзе// РЦБ. 2007. № 10.
8. Cowperthwaite Ch H. Investment Companies. A Critique //The Rocky Mountain Law Review. Vol. 33. P. 205 (1960–1961).
9. Markowitz H. Portfolio Selection //The Journal of Finance. Vol. 7. No. 1. (Mar., 1952).

Е. TORKANOVSKY

PhD in economics, CEO of JSC «Independent Engineering Company», Moscow, Russia
tork@tarnor.ru

INVESTMENT FUNDS, PREREQUISITES AND FACTORS OF THEIR DEVELOPMENT FOR ENSURING AN INNOVATIVE GROWTH OF THE ECONOMY

The paper distinguishes the concept, value, prerequisites and factors of investment funds development and their role in the economy's transition to innovative development. The author claims that the investment fund is a central economic institute of the innovative economy and natural result of evolution of joint investments. Its development is caused by existence of a concrete number of prerequisites and factors, including a wide circulation of the advanced economic knowledge which creation provides transition of the Russian economy to innovative model of development.

Keywords: *investment fund, innovations, prerequisites of development, economic theory, Russia.*

JEL: G20, G23, G28.

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

И.И. СМОТРИЦКАЯ

доктор экономических наук, заведующая сектором контрактных
отношений в инновационной экономике ИЭ РАН

ИНСТИТУТ ЗАКУПОК В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ДРАЙВЕРЫ И БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ¹

Статья посвящена проблеме формирования института закупок в российской экономике. Исследуется состояние рынка регулируемых закупок, показана многогранность процесса реформирования системы государственного и муниципального заказа, сложность реализации предусмотренных нововведений. Анализируются существующие барьеры и драйверы развития государственной контрактной системы закупок, раскрываются пути повышения эффективности обеспечения общественных нужд.

Ключевые слова: институт государственных закупок, общественные нужды, рынок регулируемых закупок, контрактная система, государственная система управления закупками, эффективность закупок, барьеры и драйверы развития, общественный контроль.

JEL: B250, C780, D230, H570.

В современный посткризисный период в странах с высокоразвитой экономикой одним из важнейших приоритетов становится создание институциональных условий и механизмов для повышения эффективности системы государственных закупок (товаров, работ, услуг), которая рассматривается в качестве одного из стратегических инструментов обеспечения нового качества экономического роста. Новая Европейская Директива о Государственных Закупках (от 15.01.2014 г.)² определяет данную задачу в качестве ключевой, так как в настоящее время общий объем государственных закупок в ЕС достиг 19% ВВП.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ проект № 12-02-00427.

² В меморандуме отмечается, что ввиду бюджетных ограничений и экономических трудностей в большинстве государств – членов ЕС, государственные закупки должны больше, чем когда-либо, обеспечивать оптимальное использование средств, в целях содействия экономическому росту и тем самым способствовать достижению реализации целей Стратегии «Европа 2020». European Commission – МЕМО/14/18 от 15/01/2014. Режим доступа: http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement.

Как отмечают специалисты Всемирного банка, во-первых, «ставки в этой игре слишком высоки, и, несмотря на активизацию по реформированию, во всем мире сфера государственных закупок остается источником повышения коррупционного риска»; во-вторых, «чтобы государственные закупки были эффективными, они должны отвечать потребностям соответствующих субъектов, то есть общества, государства и частного сектора» [1, с. 377, 380].

В России около 25% ВВП перераспределяется через систему контрактации на рынке регулируемых закупок товаров (работ, услуг) для обеспечения общественных нужд. При этом рынок закупок является одним из самых проблемных сегментов российской экономики. Реализуемая с 2006 г. реформа системы государственных закупок по своей методологии во многом носила фрагментарный и процедурный характер, что не позволило кардинально улучшить ситуацию в области удовлетворения потребностей государственного (общественного) сектора. С 1 января 2014 г. начался новый этап реформ – вступил в силу Федеральный закон от 5.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», целью которого является создание эффективного института закупок.

Рынок регулируемых закупок: состояние и основные тенденции развития

В российской экономике общий объем бюджетных средств, израсходованных на закупку товаров, работ, услуг органами власти различных уровней, в 2013 г. составил более 8,5 трлн руб., еще более 9 трлн руб.³. составляет объем закупок компаний с государственным участием, унитарных предприятий, бюджетных и автономных учреждений.

Административно рынок государственных закупок состоит из трех уровней: федерального; регионального; муниципального. По характеру организационно-управленческой структуры выделяют два основных сектора: *открытый* («гражданский») и *особый*. Например, в США к «гражданскому» сектору государственного рынка принято относить традиционные отрасли производства, которые поставляют промышленные, стандартные товары, сырье, материалы и услуги. Этот сектор обслуживает государственный спрос на товары гражданского назначения, то есть обеспечивает государственное гражданское потребление, то есть обеспечивает государственное гражданское потребление, нужды гражданских министерств и ведомств.

³ Источник: <http://zakupki.gov.ru>.

«Особый» сектор – это военный и научно-технический сектор государственного рынка, охватывающий товары наукоемких отраслей американской экономики, поставляющих федеральному правительству для военных целей различные виды техники и новейшие технологии, средства связи и т.д. Следует отметить, что во всех странах с развитой рыночной экономикой «особый» сектор государственного рынка имеет закрытые сегменты. Так, в ЕС большая часть оборонного заказа не подпадает под общие правила государственных закупок. Для обеспечения оборонных интересов в странах, входящих в ЕС, действует специальное национальное законодательство, регламентирующее размещение и реализацию государственного оборонного заказа.

В российской экономике в 2013 г. государство (в лице уполномоченных органов на всех уровнях исполнительной власти) заключило 3,8 млн контрактов, объем контрактации на *открытом рынке* превысил 6 трлн руб., количество зарегистрированных заказчиков (органов государственной власти, местного самоуправления и бюджетополучателей) составило 240 тыс. организаций. Наибольший процент контрактов (по цене контрактов) был заключен на федеральном уровне (40%), соответственно на уровне субъектов РФ – 39 %, и на муниципальном уровне – 21%⁴.

На основании анализа данных о распределении цены заключенных контрактов по группам закупаемой номенклатуры (см. табл. 1) можно выделить следующие ключевые отрасли, которые формируют значительную часть государственных и муниципальных закупок: строительство; транспортная инфраструктура; здравоохранение (закупка медицинской аппаратуры, услуги по ее эксплуатации, услуги в области здравоохранения); жилищно-коммунальное хозяйство. Особого внимания заслуживает позиция «закупки интеллектуальной продукции, услуг по исследованиям и разработкам, нефинансовых нематериальных активов в области естественных и технических наук». Доля заключенных контрактов по данной группе закупаемой номенклатуры за последние три года снизилась в 4,2 раза: если в 2011 г. она составляла 5,91% , то в 2013 г. – 1,39%.

Более половины контрактов (по цене контрактов) было заключено в конкурентной среде – на электронных аукционах. В то же время 21 % контрактов (см. табл. 2) было размещено вне конкурентных процедур через заключение контракта с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком).

⁴ <http://zakupki.gov.ru>.

Таблица 1

**Государственные закупки в разрезе номенклатуры в 2013 г.
(по группам, в %)**

Номенклатура	%
Работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, автомобильных дорог общего пользования	27,64
Услуги по разработке проектной документации и инженерные услуги в области архитектуры, гражданского и промышленного строительства	4,40
Пар и вода, а также услуги по распределению пара и воды	2,93
Электроэнергия и услуги по распределению электроэнергии	2,49
Аппаратура медицинская, а также услуги по ее производству и ремонту	2,38
Жилищно-коммунальные услуги	1,53
Интеллектуальная и материальная продукция, услуги по исследованиям и разработкам, нефинансовые нематериальные активы в области естественных и технических наук	1,39
Услуги, связанные с недвижимым имуществом	1,04
Услуги в области здравоохранения	0,80
Услуги транспорта	0,85
Иное	54,55

Источник: данные официального сайта <http://zakupki.gov.ru>.

Таблица 2

**Заключение контрактов по способам определения поставщика
(размещение заказа) в 2013 г.**

Способы закупки	%
Электронный аукцион	58,33
Закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)	21,16
Открытый конкурс	17,54
Запрос котировок	2,89
Иные способы	0,08

Источник: данные официального сайта <http://zakupki.gov.ru>

Что касается «закрытого сектора» в российской экономике, он регулируется специальным законодательством, в том числе Федеральным законом от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». В современных экономических условиях государственный оборонный заказ должен стать инструментом активизации инновационных процессов в ОПК и роста гражданского высокотехнологич-

ного сектора российской экономики. Как отмечает Д. Рогозин, «новая программа вооружений должна быть абсолютно отличной от нынешней, по которой мы работаем три года – она должна быть инновационной» [2, с. 43–45]. Реализация данной программы возможна лишь на качественно иной, высокотехнологичной производственной базе. Средства на модернизацию основных фондов предприятий ОПК будут выделяться преимущественно в рамках Федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса до 2020 г.». За последние месяцы 2013 г. в рамках данной программы проведено техническое перевооружение, реконструкция части производственной, экспериментальной и технологической базы на более чем 400 предприятиях, это объекты капитального строительства, предприятия оборонных отраслей промышленности. В целом в соответствии с Государственной программой вооружений на 2011–2020 гг., утвержденной Д. Медведевым в декабре 2010 г., расходы на закупку вооружений и военной техники составят более 19 трлн руб., еще 3 трлн руб. — на переоснащение оборонной промышленности. Объем гособоронзаказа планировался на 2013 г. в размере 2,236 трлн руб., на 2014 г. — в 2,635 трлн руб., а в 2014 г. — 1,5 трлн руб. [3].

На современном этапе в российской экономике можно выделить три ключевых направления в реализации глобальной реформы в сфере закупок товаров, работ, услуг: создание контрактной системы закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд; формирование системы государственного оборонного заказа; регламентация закупок субъектов государственного сектора экономики. Институциональной основой реформы являются соответствующие федеральные законы, устанавливающие принципы организации и управления контрактными отношениями:

- в сфере размещения и реализации государственного и муниципального заказа (Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»);
- оборонного заказа (Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»);
- в сфере закупок хозяйствующих субъектов государственного сектора экономики (Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»).

Действие закона № 223-ФЗ распространяется на следующие организации: государственные корпорации и государственные компании; субъекты естественных монополий; организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения; государственные и муниципальные унитарные предприятия.

ципальные унитарные предприятия; автономные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъекта РФ или муниципального образования в совокупности превышает 50%; дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей в совокупности принадлежит всем указанным выше юридическим лицам.

Однако основой, «каркасом» для нового института выступает формируемая *контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд*. Целью создания контрактной системы является повышение эффективности обеспечения общественных нужд за счет реализации системного подхода к формированию, заключению и исполнению государственных и муниципальных контрактов, прозрачности всего цикла закупок от планирования до приемки и оценки результатов.

Институциональные принципы формирования контрактной системы закупок

Под *контрактной системой* в сфере закупок товаров, работ, услуг понимается *совокупность участников контрактной системы*, в том числе: федеральный орган исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы; федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования, управления и контроля в сфере закупок; заказчики; участники закупок. В соответствии с настоящим законом заказчиками осуществляются закупки для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов РФ и муниципальных нужд, а именно для:

- достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными программами РФ (в том числе федеральными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования), государственными программами субъектов РФ, муниципальными программами;
- исполнения международных обязательств РФ, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация;
- выполнения функций и полномочий государственных органов РФ, органов управления государственными внебюджетными фондами РФ, государственных органов субъектов Российской Федерации, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

Контрактная система (КС) основывается на принципах открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной

системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

Анализ ключевых изменений, вносимых в соответствии с *Законом о КС* в систему организации и регулирования государственных и муниципальных закупок, позволяет сделать вывод о формировании институциональных основ для перехода к новому качеству управления закупками.

В отличие от Федерального закона № 94-ФЗ⁵ (до 1 января 2014 г. основного нормативного регулятора в данной сфере) новый 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. Существенная роль в повышении качества управления закупками отведена созданию комплексной *единой информационной системы* государственных закупок (ЕИС). В соответствии с Законом такая 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.

Организационные и управленческие новации, предусмотренные Законом о КС, коснутся государственных и муниципальных заказчиков, поставщиков — участников закупок.

В соответствии с данным законом заказчики 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 потребуются квалифицированные кадры, создание специальных контрактных служб.

⁵ Федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее Закон 94-ФЗ).

В том случае, если совокупный годовой объем закупок не превышает 100 млн руб., заказчик может не создавать контрактную службу, а назначить должностное лицо, ответственное за осуществление закупок, исполнение контрактов, — контрактного управляющего, имеющего специальную профессиональную подготовку.

Законом о КС 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. Могут быть расширены и функции уполномоченного органа, за счет его участия в планировании, заключении и исполнении контрактов. Полномочия по муниципальным закупкам по соглашению между субъектом Федерации и муниципальным образованием могут быть переданы на уровень субъекта Федерации.

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. По планам правительства к 2018 г. доля субъектов малого предпринимательства в реализации госзаказа должна достигнуть 25%. В настоящее время, по экспертным оценкам, малый и средний бизнес напрямую (без учета субподряда) выполняет от 5% до 15% государственных заказов и заказов госкомпаний. Однако представляется целесообразным не вводить квоту малых предприятий, а создавать условия для стимулирования работающих с ними заказчиков. Как показывает практический опыт закупок, при введении жестких требований подрядчики идут на фиктивную организацию небольших фирм.

При этом заказчики будут *обязаны* предоставлять ценовую преференцию 15% учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы и организациям инвалидов, что ранее делалось крайне редко.

Таким образом, Закон о контрактной системе сделал значительные подвижки для повышения роли государственного контракта как инструмента регулирования социально-экономического развития. Однако для эффективной реализации данных преференций необходима разработка и внедрение соответствующих механизмов на основе использования существующего практического опыта, в том числе частных рыночных структур.

Одним из основополагающих принципов деятельности КС является *формирование института общественного контроля*, важнейшей

функцией которого станет обязательное общественное обсуждение формата и стартовой цены государственной закупки. Концепция развития общественного контроля в рамках КС предполагает размещения в ЕИС планов и графиков закупок, подлежащих обязательному общественному обсуждению. Обсуждение может происходить посредством проведения общественных слушаний (очное обсуждение) и в системе ЕИС (на федеральном и региональном уровнях информационной системы в сфере закупок). Качественная общественная экспертиза позволяет увеличить долю конкурентных закупок и их эффективность. Так, в 2013 г. благодаря экспертизе НАИЗ заказчики отменили 5 процедур с некорректной документацией, а благодаря корректировке документации была снижена цена контрактов на 1,5 млрд руб.⁶

По сути, Законом о КС закладывается основа для «управленческой революции» в сфере государственных и муниципальных закупок. Комплексный подход к процессу закупок, качественно новый уровень обоснования и планирования, обеспечение прозрачности и общественного контроля на всех этапах, расширение качественных критериев оценки заявок при выборе поставщиков и усиление значения квалификационных критериев оценки заявок – все эти новации выступают драйверами развития и повышения качества управления государственными и муниципальными закупками и базируются на результатах широкого общественного профессионального обсуждения проекта Закона. По оценке Минэкономразвития⁷, полноценная реализация Закона о КС позволит резко сократить уровень коррупции в сфере закупок. Так, в г. Москве, которая фактически внедрила контрактную систему государственных и муниципальных закупок, в рамках пилотного проекта удалось сэкономить на закупках около 250 млрд руб.⁸

Контрактная система закупок: драйверы и барьеры развития

Нынешний этап реформирования института государственных закупок имеет много «узких мест», которые не позволяют в сжатые сроки достигнуть существенных результатов. В первую очередь речь идет о реалистичном планировании развития КС во взаимоу-

⁶ Режим доступа: [http:// www.naiz.orq](http://www.naiz.orq).

⁷ Белоусов А. Выступление на форуме «Госзаказ-2013», режим доступа: [http:// www.forum-goszakaz.ru](http://www.forum-goszakaz.ru).

⁸ Шаронов А. Выступление на форуме «Госзаказ-2013», режим доступа: [http:// www.forum-goszakaz.ru](http://www.forum-goszakaz.ru).

вязке с государственной социально-экономической и бюджетной политикой. Должен быть разработан комплекс мер для оптимизации системы конвертации бюджетных ресурсов в реально востребованные государством (в лице его исполнительных органов) товары, работы, услуги. Пока же, к сожалению, слабая увязка планов социально-экономического развития на различных уровнях исполнительной власти, бюджетного процесса и процесса планирования государственных (общественных) закупок приводила к системным срывам в реализации государственных контрактов и неэффективности расходования бюджетных средств.

В этой связи представляется необходимым нормативно регламентировать интеграцию процедуры планирования закупок, предусмотренную Законом о КС, с этапами составления и исполнения планов бюджетной системы РФ, а также в рамках подготовки изменений в Бюджетный кодекс в части установления требований к планированию бюджетных ассигнований на закупки товаров, работ, услуг.

Принятый базовый Закон о КС в большей степени представляет собой «протокол о намерениях», а необходима активная и масштабная работа по созданию *институциональных условий для реализации ряда законодательных новаций*. Как показывает анализ результатов исследований специалистов ОЭСР, «дружелюбное» (простое, понятное и методически обеспеченное) национальное законодательство является *важнейшим драйвером* развития и повышения эффективности государственных закупок⁹.

В настоящее время *ключевым барьером* для развития контрактной системы является *недостаточный уровень профессионализма, отсутствие необходимых компетенций* для выполнения предусмотренных функций специалистами контрактных структур управления, контрактными офицерами. Практика показывает, что нарушения при размещении заказов и заключении контрактов во многом происходят из-за недостаточной компетентности управленческого персонала. Согласно результатам исследований Всемирного банка, издержки, связанные с некомпетентностью государственных заказчиков, даже в развитых странах, соизмеримы с издержками коррупционных рисков. По оценке итальянских экспертов, потери от коррупции в сфере закупок составляют 20%, а от непрофессионализма – 80%. Материалы Счетной палаты РФ свидетельствуют, что у нас глупость заказчиков зачастую обходится намного дороже коррупции [4, с. 43]. В этой связи одной из ключевых задач развития КС является организация разно уровневой системы профессиональной подготовки кадров.

⁹ Sustainable Public Procurement :A Global Review. Final Report/ UNER. 2013. С.39–40.

В российской экономике растет острота проблем, связанных с эффективностью использования общественных финансов, качеством государственных услуг. Распоряжением Правительства РФ в декабре 2013 г. была утверждена Программа повышения управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года, так как существующая институциональная модель экономико-правового механизма государственного регулирования не обеспечивает на практике воспроизводство нужных экономических и социальных эффектов. В то же время без эффективного, грамотного и ответственного управления государственными финансами невозможно реализовывать государственные задачи в социальной сфере, обеспечении обороноспособности и безопасности страны. Существующие проблемы с качеством управления бюджетными средствами, в том числе выделяемыми для государственных и муниципальных нужд, являются системными и требуют нового комплексного подхода.

В процессе исследования данной проблемы была обоснована необходимость и даны предложения (в рамках экспертного обсуждения проекта Закона о КС) о более полном наполнении понятия «эффективность» общественных закупок [5, 6, с. 53–56]. По нашему мнению, данное понятие должно включать в себя, во-первых, результативность, как соответствие общественных расходов и достигаемых с их помощью результатов конкретным целям, во-вторых, экономичность, как эффективность закупочной деятельности на разных стадиях процесса размещения и реализации государственных заказов, и, в-третьих, «внешнюю» эффективность системы как влияние на социально-экономическое развитие страны. Очевидно, что результативность, экономичность и внешняя эффективность системы закупок теснейшим образом связаны между собой и, по сути, выражают лишь различные аспекты эффективности общественных расходов.

Важнейшим драйвером повышения эффективности закупок станет общедоступный и безвозмездный доступ субъектов рынка закупок к большому массиву аналитической и нормативно-методической информации. Данный блок единой системы будет содержать информацию о складывающихся на товарных рынках ценах товаров, работ, услуг, закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также о размещаемых заказчиками запросах (в соответствии с ч. 5 статьи 22 Закона о КС) цен 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. Такая информационная база даст

возможность на постоянной основе проводить комплексный анализ состояния государственных и муниципальных закупок, предотвращать системные кризисы, осуществлять мониторинг размещения и реализации государственных заказов, а в итоге – повысить эффективность института закупок в российской экономике.

На современном этапе чрезвычайную актуальность реформирования системы государственных и муниципальных закупок осознают все заинтересованные стороны – государство, бизнес, общество. Процесс качественных изменений запущен принятием Закона о КС. Для решения такой комплексной задачи требуется политическая воля и системный подход, позволяющий учесть все ключевые факторы, ограничивающие и стимулирующее развитие контрактной системы закупок.

Литература

1. Многоликая коррупция: выявление уязвимых мест на уровне секторов экономики и государственного управления / Под ред. Э. Кампоса, С. Прадхана / Пер. с англ. М.: Издательство «Альпина Паблишерз», 2010.
2. Рогозин Д.О. Выступление В Государственной Думе // Бюллетень ГД. 2013. № 133 (1371).
3. Три года в запасе // Ведомости 2.07.2012 № 120 (3134).
4. Анчишкина О.В. Контракты – сгусток бюджетной энергии// Бизнес России. 2013. № 10. С. 43.
5. Смотрицкая И.И. Трансформация системы государственных закупок в Российской экономике.
6. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Институт экономики Российской академии наук. Москва, 2009.
7. Смотрицкая И. Черных С. От государственного заказа к общественным закупкам // Общество и экономика. 2012. № 9.
8. Смотрицкая И. Государственная контрактная система: стратегические цели и приоритеты развития // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 5.
9. Осипов В.С. Стратегия управления сетевой структурой на основе конкурентного взаимодействия // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2013. № 4.
10. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.

I. SMOTRITSKAYA

Doctor habilitatus in economics, head of Sector of the contract relations in innovation economy of the Institute of economics of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
irinasmot@yandex.ru

THE INSTITUTION OF PURCHASES IN THE RUSSIAN ECONOMY: DRIVERS AND DEVELOPMENT BARRIERS

The paper is devoted to the issue of the institution of purchases formation in the Russian economy. The condition of the market of adjustable purchases is investigated; a versatility of the state and municipal order system reforming process, a complexity of provided innovations realization is shown. Existing barriers and drivers of development of the state contract system of purchases are analyzed, ways of increase of efficiency of providing social needs are revealed.

Keywords: *institution of government purchases, social needs, market of adjustable purchases, contract system, state control system of purchases, efficiency of purchases, barriers and development drivers, public control.*

JEL: B250, C780, D230, H570.

С.С. ШУВАЛОВ
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Института экономики РАН

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Рассматривается роль государственного спроса на инновации как стратегического инструмента реализации инновационной политики. Анализируются ключевые институциональные принципы государственных закупок инновационной продукции и их отражение в действующем российском законодательстве. На основе обобщения зарубежного опыта и российской практики предлагаются направления совершенствования институциональной базы государственных закупок.

Ключевые слова: *государственный спрос на инновации, государственный заказ, государственные закупки, контрактная система, способы закупки, критерии оценки.*

JEL: H57, K12, O38.

С начала текущего года правовое обеспечение системы государственных закупок в РФ претерпело существенные изменения, связанные со вступлением в силу Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее *Закон о КС*) и ряда нормативных правовых актов, разработанных в его развитие. Одним из «идеологических» отличий нового Закона от его предшественника – Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» – является предусмотренный статьей 10 Закона *принцип стимулирования инноваций*.

Наличие в Законе о КС данного принципа представляется закономерным с точки зрения необходимости реализации Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., часть 3 раздела VIII которой предусматривает значительное расширение использования потенциала государственных закупок в качестве инструмента стимулирования инновационной активности.

В Европейском Союзе в последнее десятилетие также наблюдается серьезное возрастание интереса к государственному заказу в качестве инструмента реализации инновационной стратегии, как отдельных

государств – членов ЕС, так и на уровне ЕС в целом. Анализ стратегических и программных документов Европейской комиссии, правительств, органов исполнительной власти, ответственных за развитие науки, технологий и инноваций, и закупочных органов ряда ведущих европейских государств позволяет сделать вывод о том, что в современной Европе вопрос о целесообразности использования государственных закупок в качестве инструмента инновационной политики уже не является дискуссионным.

Дискуссии европейских исследователей и политиков разворачиваются вокруг практических вопросов использования государственных закупок для стимулирования инноваций: встраивание государственных закупок в общую систему инструментов и механизмов реализации инновационной политики на национальном и наднациональном уровнях; совершенствование правового обеспечения и практики государственных закупок; выбор отраслей экономики, в которых применение закупочных механизмов может принести максимальный социально-экономический эффект; взаимная увязка закупочных механизмов с научно-техническими программами и технологическими платформами [1].

Следует отметить, что в США государственный заказ на инновационную продукцию (в рамках федеральной контрактной системы) с середины XX в. используется в качестве одного из ключевых инструментов реализации инновационно-технологической политики федерального правительства, особенностью которой является ее преимущественная ориентация на разработку технологий и инновационной продукции для военных нужд [2]. Вместе с тем, благоприятная экономическая среда и эффективное законодательство о трансфере технологий привели к тому, что именно государственный спрос стал ключевым фактором развития и распространения инновационных технологий, оказавших влияние на мировую экономическую и технологическую среду и, по сути, на появление новых отраслей экономики. Среди конкретных примеров следует привести Интернет и многие связанные с ним информационно-телекоммуникационные технологии, глобальную навигационную систему GPS и другие спутниковые технологии, новые методы медицинской диагностики и терапии, возникшие в результате реализации военного проекта Bioshield [3, 4].

Анализ европейских и американских нормативных документов о государственных закупках позволяет сделать вывод о том, что понятие «государственный заказ на инновации» в зарубежном законодательстве четко не регламентируется. Основной задачей государственных закупок выступает не обеспечение инновационности покупаемой продукции как таковой, а наиболее эффективное обеспечение государственных нужд за счет закупки продукции, отвечающей повышенным требованиям к ее функциональным, качественным и потребительским

характеристикам, энергоемкости, экологичности. В целом экспертами Европейской комиссии выделяются два основных вида государственного заказа на инновации и даются их определения, широко используемые в современной экономической литературе [5].

Первый вид – это доконкурентные заказы (*Pre-Commercial Procurement, PCP*), включающие заказы на выполнение прикладных исследований и разработок, разработку решения, прототипа, ограниченной партии опытных образцов товара (услуги).

Второй вид – это государственные закупки инновационных решений (*Public Procurement of Innovative Solutions, PPI*), включающие закупку недавно разработанного продукта либо доленое финансирование объектно ориентированных прикладных исследований по разработке инновационного продукта на условиях государственно-частного партнерства совместно с разработчиком и (или) другими потенциальными потребителями разрабатываемого продукта.

PCP, как правило, предполагает полное государственное финансирование проблемно ориентированных исследований и разработок, необходимых для конкретных государственных (общественных) нужд. При этом, зачастую, заказчик параллельно финансирует несколько проектов, предлагающих альтернативные решения одной проблемы, до того момента, пока не сможет убедиться в преимуществе какого-либо одного проекта (научного подхода, технологического решения) и отказать от финансирования других.

Посредством *PPI* государство не только обеспечивает свои потребности в новых продуктах, но и выступает в качестве «первого покупателя» для этих продуктов, способствуя преодолению провалов рынка. Заметим, что рядом ученых подчеркивается, что именно механизмы государственного заказа во взаимной увязке с механизмами стандартизации и технического регулирования способны дать наиболее быстрые результаты в тех ситуациях, когда фактор времени имеет решающее значение для занятия лидирующих позиций в определенных сегментах рынка [6].

Несмотря на то, что на сегодняшний день объемы государственного заказа на инновации статистически не учитываются ни национальными, ни наднациональными статистическими и экспертными службами, отдельные оценки могут быть получены из открытых источников. Так, по оценке экспертов ОЭСР, в США удельный вес федерального государственного заказа на инновации (включающего как *PCP*, так и *PPI*) в общем объеме федерального государственного заказа за последнее десятилетие составляет в среднем более 11%. Для ЕС (с учетом заказов национальных правительств и наднациональных структур) аналогичный показатель в среднем приближается к 16% [7].

В свою очередь, на основе данных об объемах прикладных исследований и разработок, выполненных в рамках государственных контрактов, нами проведена экспертная оценка объемов доконкурентных заказов на инновации (РСР) в России и США (см. табл. 1).

Таблица 1

Оценка масштабов доконкурентных заказов на инновации в России и США, млрд долл.

Год	Россия (без учета государственного оборонного заказа)	США (без учета расходов на национальную оборону)	США (с учетом расходов на национальную оборону)
2007	2,0	50,5	133,2
2008	2,1	50,3	135,4
2009	3,4	46,1	131,4
2010	3,3	51,7	138,5
2011	4,9	50,6	133,8
2012	5,9	53,3	133,2
2013*	6,1	51,8	123,8
2014*	5,2	58,7	133,3

* Предварительные данные.

Рассчитано по данным: <http://fcp.economy.gov.ru>; <http://www.nsf.gov/statistics/infbrief/nsf14306>.

В 2012 г. объем доконкурентных заказов на инновации (РСР) составил в России (без учета государственного оборонного заказа) 1,4% расходов федерального бюджета, в США этот показатель без учета и с учетом расходов на национальную оборону составил соответственно 1,5% и 3,8% расходов федерального бюджета¹.

Из данных, представленных в таблице 1, следует, что в США за рассмотренный период доля расходов на национальную оборону в общем объеме РСР в среднем составляет свыше 60%, что лишний раз напоминает о значимости оборонного сектора в национальной инновационной системе этой страны. Именно Министерство обороны США лидирует среди всех прочих ведомств по объемам финансирования исследований и разработок, а его доля в общем объеме финансирования исследований и разработок из федерального бюджета составила в 2011 г. более 54%². При этом даже в такой «невоенизированной»

¹ Рассчитано по данным: <http://fcp.economy.gov.ru>; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm; <http://www.nsf.gov/statistics/infbrief/nsf14306>; <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals>.

² Рассчитано по данным: Science and Engineering Indicators 2014. Arlington VA: National Science Foundation, 2014. Appendix Table 4–35.

стране как Германия, именно Бундесвер также выступает крупнейшим государственным заказчиком, ежегодно заключающим контракты на сумму около 5 млрд евро, а исследования и разработки оборонной направленности являются важным фактором, стимулирующим технологическое и экономическое развитие страны³.

В России современные масштабы и структура государственного оборонного заказа создают предпосылки для развития ГОЗ не только в качестве гаранта обороноспособности и безопасности нашего государства, но и в качестве значимого инструмента инновационно-технологического обновления и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Так, по данным официального сайта <http://www.zaakurki.gov.ru> Минобороны России замыкает тройку крупнейших государственных заказчиков (и это данные только по «открытым» заказам, сведения о которых не составляют государственную тайну), а по данным зам. министра обороны России Ю.И. Борисова, в 2013 г. объем ГОЗ составил 1300 млрд руб., причем затраты на НИОКР в структуре ГОЗ составили 18,5%⁴.

Однако повышение эффективности использования инновационного потенциала государственных закупок, как гражданской, так и оборонной направленности, предполагает создание институциональных основ, не только обеспечивающих реализацию базовых принципов прокьюременты (прозрачность, конкуренция, экономичность и др.), но и учитывающих *специфические особенности государственных закупок инновационной продукции*.

Можно выделить ряд ключевых специфических особенностей закупок инновационной продукции, находящихся отражение в правовом регулировании в международной практике (см. табл. 2).

Проведенный анализ норм нового российского Закона о КС⁵ позволяет говорить о его прогрессивности, по сравнению с ранее действовавшим законодательством, нацеленности на развитие цивилизованных контрактных отношений на рынке государственных закупок, на формирование более благоприятных, нежели ранее, условий для развития государственного заказа на инновации. В то же время Закон создает необходимые, но не достаточные условия для эффективного использования инновационного потенциала государственных закупок. Например, в качестве одного из ключевых принципов

³ German Defence Acquisition System. IDEA Handbook. Federal Academy of Defence Administration and Technology, 2007. 2. P. 35–43.

⁴ <http://itar-tass.com/politika/890933>.

⁵ Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Таблица 2

**Специфика государственных закупок инновационной продукции
и особенности их правового регулирования**

	Специфика	Правовое регулирование (международный опыт)
Закупки существующей на рынке инновационной продукции	необходимость предварительных исследований рынка; необходимость оценки соотношения цены и качества на всех этапах жизненного цикла продукта; необходимость оценки дополнительных социально-экономических и экологических преимуществ и рисков закупки; окончательная идентификация потребностей в процессе закупки	квалификационные требования к персоналу заказчика; независимая экспертиза конкурсной документации и предложений потенциальных поставщиков; возможность уточнения требований к закупаемой продукции в процессе закупки (запрос предложений, двухэтапный конкурс, конкурентные переговоры)
Заказы на разработку инновационной продукции	конкуренция идей и концепций; окончательная идентификация потребностей в процессе размещения заказа; необходимость экспертной оценки конкурсной документации, квалификации участников конкурса их предложений; необходимость регламентации требований к квалификации персонала заказчика, специализированной организации, привлекаемых экспертов и процедурам экспертной оценки	«мягкие» требования к содержанию конкурсной документации (поиск инноваций); привлечение экспертного сообщества на стадиях формирования и размещения заказа; возможность уточнения потребностей в процессе размещения заказа (запрос предложений, двух- или многоэтапный конкурс, конкурентные переговоры); регламентация требований к квалификации персонала заказчика и привлекаемых экспертов, к выбору экспертов, к процедурам экспертной оценки

Источник: [8].

контрактной системы Законом предусмотрен принцип профессионализма заказчика (статья 9), Законом также установлены квалификационные требования к составу комиссий по осуществлению заку-

пок (статья 39), однако указанные требования, в целом крайне необходимые, сформулированы нечетко⁶.

Законом предусмотрено право заказчика на использование четырех критериев оценки заявок (предложений) участников конкурса: цена контракта; расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ; качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки; квалификация участников закупки, однако обязательным является использование не менее двух критериев, одним из которых является цена контракта (статья 32). Однако, как показывает мировая практика, на современном этапе развития при принятии решений о закупках основными критериями все чаще становятся экологичность и стоимость жизненного цикла продукции [9].

Например, в США Кодексом федерального регулирования установлено, что 95% новых контрактов должны обеспечивать закупку (разработку) продукции, имеющей преимущество перед закупавшейся ранее хотя бы по одному из следующих критериев: энергоэффективность; биологичность (производство на основе биотехнологий с использованием возобновляемых природных ресурсов); экологичность; производство с использованием вторичного сырья [10]. При этом по ряду из перечисленных критериев более конкретные требования к закупаемой продукции, обязательные для учета государственными заказчиками, установлены соответствующими нормативно-правовыми документами.

Немецкими экспертами подчеркивается, что в системе государственных закупок, ориентированной на стимулирование инноваций, основным критерием оценки заявок должна являться стоимость жизненного цикла приобретаемой (разрабатываемой) продукции, и к настоящему времени этот критерий является решающим примерно в 10% случаев государственных закупок в Германии [11, р. 11–12].

В России использование этого критерия допускается Законом лишь при заключении контрактов жизненного цикла. В свою очередь, перечень случаев заключения контрактов жизненного цикла определяется Правительством РФ (статья 34) и в настоящее время является крайне ограниченным⁷.

⁶ О том, какое значение придается квалификации государственных заказчиков в США, свидетельствуют не только требования к заказчикам, сформулированные в американском законодательстве, но и наличие в стране таких крупных научно-образовательных центров по подготовке и переподготовке кадров для федеральной контрактной системы как созданный в 1976 г. Федеральный институт закупок (Federal Acquisition Institute, FAI) и созданный в 1991 г. Университет оборонных закупок (Defence Acquisition University, DAU). <http://www.fai.gov>; <http://www.dau.mil>.

⁷ Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».

Не нашло отражения в Законе о КС и предусмотренное Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года создание перечня инновационных продуктов и технологий, рекомендуемых к закупке, и перечня устаревших, в том числе энергорасточительных и экологически вредных продуктов и технологий, запрещенных к закупке.

Новым Законом установлена минимальная величина значимости критерия цены контракта при размещении заказов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (статья 32, часть 6). Однако для большинства остальных случаев (включая закупку существующей инновационной продукции) соотношение величин значимости критериев Законом не установлено и в соответствии с частью 8 статьи 32 должно быть установлено нормативным правовым актом Правительства РФ.

Среди неоднозначных сторон Закона следует отметить и сохранение нормы Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ об указании в извещении о проведении конкурса и конкурсной документации информации о начальной (максимальной) цене контракта (статья 22). Подобная норма не соответствует международной практике и является особенностью отечественного законодательства. Анализ международного опыта позволяет сделать вывод о том, что при размещении заказов на НИОКР и разработку инновационной продукции задачей заказчика является не самостоятельный расчет начальной (максимальной) цены контракта, а *анализ обоснованности ценовых предложений потенциальных исполнителей* (аудит структуры и объема планируемых затрат) с привлечением независимых экспертов или передаваемый в случае особенно дорогих и сложных заказов на аутсорсинг профессиональным аудиторским компаниям. При этом предусмотренные зарубежным законодательством процедуры конкурентных переговоров позволяют заказчику оптимизировать стоимость заказа в случае выявления факта завышения цены в предложении потенциального исполнителя.

При размещении заказов на разработку инновационной продукции («поиск инноваций») целесообразно установление особых требований к описанию объекта заказа и содержанию конкурсной документации. Непосредственно в тексте Закона такие исключения не предусмотрены, однако в части 5 статьи 33 указывается, что особенности описания отдельных видов объектов закупок могут устанавливаться Правительством РФ.

Законом не предусмотрено и право заказчика на размещение заказов на разработку и поставку инновационной продукции путем запроса предложений и конкурентных переговоров, что представляется необоснованным. Следует отметить, что данные способы размещения заказа предусмотрены американским и европейским законо-

дательством. Более того, немецкие эксперты рассматривают запрос предложений в качестве наиболее адекватного способа закупки инновационной продукции (размещения заказов на ее разработку) и отмечают, что этим способом в Германии в среднем размещается около 40% государственных заказов [10; 11, р. 9–10].

Представляется чрезвычайно важным нормативно регулировать требования к квалификации и репутации экспертов и экспертных организаций, критериям и процедурам их отбора, отсутствие в Законе соответствующей регламентации способно свести на нет потенциальный положительный эффект всех остальных норм в части экспертизы.

Таким образом, для реализации принципа стимулирования инноваций необходимо совершенствование российского законодательства в сфере государственных закупок по следующим ключевым направлениям:

- расширение перечня случаев обязательного учета заказчиком качественных, функциональных и экологических характеристик продукта;
- установление соотношения значимости оценочных критериев для отдельных типов (групп) заказов (продукции);
- снятие ограничений на использование контрактов жизненного цикла или значительное расширение перечня случаев их использования;
- снятие ограничений на использование критерия стоимости жизненного цикла продукции;
- снятие ограничений на использование запроса предложений или значительное расширение перечня случаев его использования;
- регламентация требований к квалификации и репутации привлекаемых экспертов (экспертных организаций), критериям и процедурам их выбора, организации процесса экспертизы.

Вступление в силу Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» является важным шагом на пути формирования благоприятных институциональных условий для использования инновационного потенциала государственных закупок. Однако Закон о КС создает необходимые, но не достаточные условия для развития соответствующих процессов, поскольку практическая реализация многих его норм требует разработки соответствующих подзаконных актов и в значительной степени зависит от их качества.

Литература

1. *Edler J., Georghiou L. Public procurement and innovation – Resurrecting the demand side // Research Policy. 2007. # 36.*

2. Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П. США: Федеральная контрактная система: механизм регулирования государственного хозяйствования. М.: Наука, 2010.
3. James A. U.S. Defence R&D Spending: An Analysis of the Impacts. Rapporteur's Report for the EURAB Working Group ERA Scope and Vision, EURAB 04.011. Manchester, 2004.
4. Wessner C. Innovation, Security, and Growth. Perspectives from the U.S. Innovation System. Myths, Realities, and Opportunities. Presentation at the 6 Countries Programme Workshop: Linking Defence and Security R&D to Innovation: The Challenge Ahead. Brussels, 2004.
5. Peca V. Demand driven innovation through public procurement // European Commission. 2012.
6. Lundvall K. et al. Can public procurement spur innovations in health care? // Copenhagen Economics. Informed Decisions. 2009.
7. Appelt S. Measuring public procurement of R&D and innovation // Demand-driven innovation through public procurement: Pre-commercial Procurement and Public Procurement of Innovative Solutions, Berlin 21–22 March 2013.
8. Шувалов С.С. Государственный заказ на инновации: подходы, проблемы и перспективы // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2013. № 5.
9. Sustainable Public Procurement: A Global Review. Final Report. Paris: UNEP, 2013.
10. Code of Federal Regulation. Title 48. Federal Acquisition Regulation.
11. Weber M. Procurement of innovation in Germany: political goals and empirical findings. Joint CIIE-CSTP workshop on demanded innovation policies. Paris, September 14–15, 2009.

S. SHUVALOV

PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
grafshuvalov@yandex.ru

INSTITUTIONAL PRINCIPLES OF GOVERNMENT PURCHASES OF INNOVATIVE PRODUCTION

The role of the state demand for innovations as strategic instrument of realization of innovative policy is considered. The key institutional principles of government purchases of innovative production and their reflection in the existing Russian legislation are analyzed. On the basis of synthesis of foreign experience and the Russian practice the directions of improvement of institutional base of government procurements are offered.

Keywords: state demand for innovations, state order, government purchases, contract system, ways of purchase, criteria of an assessment.

JEL: H57, K12, O38.

С.И. ЧЕРНЫХ

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

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ И КОНТРАКТНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ¹

В статье проанализированы вопросы регулирования закупочных процессов 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 соответствующей институциональной базы для успешного решения задач по инновационному развитию экономики.

Ключевые слова: исследования и разработки, контрактные отношения, государственные закупки, государственно-частное партнерство.

JEL: C780, K120, K310.

С точки зрения «наукоемкости» государственные закупки можно разделить на три уровня:

1) государственные закупки «стандартной» продукции (услуг), для которых могут быть сформированы общие критерии выбора (например, автомобили или офисное оборудование);

2) государственные закупки «сложной» технологической и наукоемкой продукции (услуг), для которых трудно стандартизировать критерии выбора (например, промышленное и медицинское оборудование, архитектурные проекты и т.п.);

3) государственные закупки результатов исследований и разработок (ИР), для которых возможны только специфические критерии выбора [3, с. 60].

В связи с тем, что инновационная функция государственных закупок приобретает особую значимость в современных условиях резкого роста инновационной составляющей в стратегии развития российской экономики, вопрос о повышении эффективности закупок в сфере ИР становится одним из ключевых. Согласно нормам Федерального закона

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14-02-00409).

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 научные учреждения получают финансовые ресурсы (субсидии) для оказания государственных услуг в соответствии с государственным или муниципальным заказом (заданием). Таким образом, речь идет о закупках специфических услуг – результатов исследований и разработок².

В рамках процесса обеспечения прямой финансовой поддержки ИР и стимулирования непрерывного «перелива» знаний и технологий в экономику на Западе с конца шестидесятых годов последовательно разрабатывается инструмент *контрактного исследования*. Контрактное исследование осуществляется в рамках сотрудничества между государственным или частным клиентом, заинтересованным в решении определенной научно-технологической задачи, но не имеющим для этого необходимых возможностей, и исследовательской организацией, которая может выполнить такую работу на основе контракта. Известно, что научно-исследовательская деятельность активизируется в том случае, если в экономике имеется тенденция к повышению спроса на новую, высокотехнологичную продукцию. Это и является моментом, когда на авансцену выходят организации, выполняющие контрактные исследования – contract research organizations (CRO). CRO являются юридически независимыми исследовательскими организациями, обслуживающими различные инновационные институты. Зарубежные специалисты отмечают, что для эффективной работы CRO требуются:

- общественная (государственная) поддержка в проведении фундаментальных исследований;
- наличие предприятий с намерением и потребностью продвигать научно-технологический прогресс;
- гибкие контрактные правила патентования и использования результатов ИР;
- информационное сотрудничество с конкурентами, чтобы избежать дублирования усилий в одной области исследования;
- налоговые льготы [5, с. 295].

Обязательства по контракту, связанному с ИР, который финансируется частным предприятием, существенно отличаются от обяза-

² Несмотря на то что данный законодательный акт был принят более четырех лет назад, он до сих пор остается предметом острых дискуссий. Представители оппозиционных партий в Государственной думе настаивают на его скорейшей отмене или серьезном редактировании, поскольку считают его антисоциальным, направленным на превращение некоммерческих учреждений в коммерческие организации, вытеснение бесплатных сфер образования, медицины и культуры так называемыми платными услугами. К платным услугам проблематично отнести и проведение чистых фундаментальных исследований.

тельств по контракту, финансируемому государством. В последнем случае исполнитель должен выполнить дополнительные требования заказчика. Обычно эти требования состоят в обязательстве сделать результаты финансируемого проекта достоянием всех заинтересованных организаций (компаний). Это означает, что абсолютная конфиденциальность при общественном (государственном) финансировании проекта ИР невозможна [5, с. 300].

Существенным аспектом контрактных отношений в сфере ИР является охрана прав интеллектуальной собственности. Вступив во Всемирную торговую организацию (ВТО), Россия взяла на себя, в том числе, обязательство соблюдать Соглашение TRIPS (Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности). Согласно этому документу страны-участницы обязуются обеспечить на своей территории действие таких процедур, которые позволяют осуществлять мероприятия, предотвращающие и не допускающие нарушения законодательства в сфере охраны интеллектуальной собственности. Соглашение TRIPS отмечает также, что законодательство каждой страны должно иметь нормы, которые разрешали бы прибегать к эффективным оперативным и правовым действиям, направленным против любого нарушения прав интеллектуальной собственности.

В нашей стране упорядочению нормативно-правового регулирования в данной сфере, в том числе и по вопросам, касающимся результатов интеллектуальной деятельности, созданных за счет бюджетных средств, способствовало принятие IV части Гражданского Кодекса РФ. Кодексом устанавливается, что факт финансирования является основанием для возникновения прав. Таким образом, в случае контрактного исследования, финансируемого за счет бюджетных средств, именно государство становится тем экономическим субъектом, которое в каждом конкретном случае решает вопрос о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности. Это же положение, в частности, было заложено в Федеральную целевую программу «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», где распределение прав на результаты научно-технической деятельности между субъектами финансирования происходило пропорционально затраченным средствам.

Следует отметить, что еще в Концепции реформирования российской науки на период 1998–2000 гг. введение контрактной системы в сфере ИР было названо важнейшим инструментом государственной научно-технической политики. Его действенность связывалась со стимулированием спроса и предложения на эффективные научно-технические проекты для государственных нужд и их реализацией на выгодных для государства условиях. Кстати, подчеркивалось, что задачей

контрактной системы финансирования исследований и разработок является не только обеспечение взаимодействия между госзаказчиком и исполнителем, но и определение взаимных обязательств и прав, в том числе и на результаты ИР. Важной составной ее частью, по опыту зарубежных стран, должна была стать система возвратного финансирования, которая обеспечивает более строгий отбор научно-технических проектов с точки зрения их экономической эффективности. Однако такая система финансирования отечественных исследований и разработок тогда в нашей стране распространения не получила [1].

В настоящее же время ситуация кардинально меняется. Как видно из данных, приведенных в таблице, 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 21,3 процентных пункта, что связано с общей тенденцией перехода на контрактную систему в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Таблица

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

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г. (план)
Выполнение ИР по государственным контрактам	35,1	54,7	56,0	56,4
Субсидии на гранты и премии в области науки и техники	7,1	6,3	5,9	5,7
Обеспечение деятельности подведомственных учреждений	42,6	29,3	28,6	27,1
Другие расходы	15,2	9,7	9,5	10,8

Источник: Наука, технологии и инновации России – 2013: крат. стат. сб. М.: ИПРАН РАН, 2013. С. 27.

Итак, в форме государственных контрактов сейчас осуществляется более половины государственных затрат на ИР³. И в основном это затраты на прикладные исследования: Фундаментальные же исследования осуществляются главным образом по графе «Обеспечение деятельности подведомственных учреждений» (так называемое базовое / сметное/ финансирование). Примечательно, что данные по этой графе практически совпадают с данными, свидетельствующими о тенденции сокращения расходов на фундаментальные исследования в струк-

³ Общий объем ассигнований на гражданскую науку из средств федерального бюджета составляет 341,5 млрд руб. (оценка 2013 г.).

туре ассигнований на гражданскую науку из средств государственного бюджета. В 2010 г. этот показатель составлял 44,7%, в 2011 г. – 30,1%, в 2012 г. – 26,7%, в 2013 г. – 26,6% (оценка)⁴. Таким образом, с одной стороны, отрадно, что увеличивается доля контрактных исследований, выполняемых по заказу государства, а с другой стороны, последнее в условиях индифферентности бизнеса все больше сосредоточивается на финансировании прикладных исследований и разработок в ущерб реализации своих прямых обязанностей – поддержке фундаментальной науки. Это противоречие можно разрешить лишь на базе развития государственно-частного партнерства в научно-исследовательской сфере, для чего требуется создать серьезные организационные и правовые предпосылки.

Зарубежный опыт показывает, что объем и качество сотрудничества между исследовательскими институтами и частными компаниями реального сектора определяют успех контрактного исследования в условиях рыночной экономики. К сожалению, в России эти объем и качество еще не достигли серьезного уровня. Так, средства бюджета составляют около 70% во внутренних затратах на исследования и разработки, а в развитых странах ситуация обратная – примерно 70% приходится на частные компании. При этом государство, даже при сравнительно небольшой своей доле в финансировании ИР, может успешно осуществлять общую координацию научно-исследовательских работ и реализацию широкомасштабных программ (контрактов) путем поощрения частных компаний. В РФ же государству приходится работать на «два фронта»: выступать главным заказчиком и по фундаментальным, и по прикладным исследованиям. В результате происходит распыление государственных средств и российская фундаментальная наука – главный государственный научный приоритет – «урезается» в финансовом отношении.

Осознание бизнесом того факта, что наука тоже есть непосредственная производительная сила, которая «делает деньги», является одной из главных составляющих для построения экономики знаний и превращения предпринимательского сектора в реального солидного заказчика для организаций, выполняющих контрактные исследования. К сожалению, наши правительственные круги, принимающие различные концепции и стратегии социально-экономического и инновационного развития, под предпринимательским сектором подразумевают, прежде всего, крупные отраслевые корпорации. В связи с этим в экономической литературе высказывается опасение, что повышение роли российского бизнеса в сфере ИР может осуществляться лишь в рамках государственного оборонного заказа [2].

⁴ Наука, технологии и инновации России: крат. стат. сб. М.: ИПРАН РАН, 2013.

В качестве примера российской организации, выполняющей контрактные исследования по гражданской тематике, приведем Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Эта организация, вероятно, является отечественным лидером по выполнению ИР в гуманитарной сфере по внешним заказам, и именно здесь с помощью «ручного управления» выстроена эксклюзивная модель взаимодействия науки, бизнеса и государства. Объем выполняемых НИУ ВШЭ прикладных исследований по внешним заказам находится на уровне примерно 1,7 млрд руб. в год. Структура основных заказчиков: федеральные министерства и ведомства – 39,0%, региональные и муниципальные органы власти – 27,4%, российские организации – 28,4%, зарубежные организации – 3,2%, государственные фонды – 2,0%. Научные исследования проводятся в 107 (!) научных институтах и центрах, в 32 научно-учебных и проектно-учебных лабораториях, в 16 международных лабораториях под руководством ведущих зарубежных ученых, а также на факультетах вуза. Соотношение фундаментальных и прикладных исследований – 1:3 (данные 2012 г.)⁵. Среди основных заказчиков проведения прикладных исследований в НИУ ВШЭ можно выделить российские институты развития. Так, например, по заказу ОАО «Российская венчурная компания» за последнее время были проведены исследования по темам «Менеджер инноваций крупной российской компании – кто он?» (ноябрь 2013 г.) и «Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров Российской Федерации» (март 2014 г.). Кроме того, НИУ ВШЭ постоянно готовит для ОАО «РВК» обзоры рынков инновационной продукции. Что касается «министерских» заказов, то мы уже приводили пример выполнения университетом научно-исследовательских работ по теме «Разработка дорожной карты перехода к «эффективному контракту» в сфере науки Российской Федерации и пакета институциональных преобразований для ее реализации» (заказчик – Министерство образования и науки РФ) [4, с. 94].

До недавнего времени центральное место в российской правовой базе контрактных отношений, в том числе в сфере ИР, занимал Закон № 94-ФЗ. Результаты анализа правоприменительной практики данного закона в научно-исследовательских организациях выявили, что он был «удобен» только для тех научных проектов, для которых можно было сформулировать четкое техническое задание (опытно-конструкторские работы и опытно-технологические проекты на стадии внедрения в производство). Большинство же исследований, причем не только фундаментальные, но и прикладные, до коммерческой стадии, очень

⁵ Основные направления научных исследований и разработок НИУ ВШЭ. www.hse.ru/data/2014/01/27/1234613872/Ru_Sci.

плохо вписывалось в Закон № 94-ФЗ, так как его главные постулаты – цены и сроки выполнения работ.

Анализ принятого нового законодательного акта (Закон № 44-ФЗ), свидетельствует о том, что он не в полной мере решает проблему повышения качества механизма формирования и размещения заказов на выполнение исследований и разработок для государственных и муниципальных нужд. Научным сообществом в процессе обсуждения соответствующего законопроекта выдвигались предложения по его совершенствованию в части, касающейся сферы исследований и разработок. К сожалению, не все они нашли отражение в принятом законодательном акте. Эти проблемы уже анализировались на страницах «Вестника Института экономики РАН» [4, с. 90–93]. Здесь же еще раз отметим, что формирование заказа на ИР 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 научно-инновационной деятельности.

Как мы уже отмечали, для государственных закупок результатов исследований и разработок возможны только специфические критерии выбора, и в связи с этим Закон № 44-ФЗ предусматривает возможность предъявления к участникам закупочных процедур особых квалификационных требований. В то же время практическая реализация данного положения осложняется тем, что указанные требования должны быть приняты отдельным постановлением Правительства РФ. Опыт показывает, что на это может потребоваться значительное время.

В целях снижения вероятности победы недобросовестного исполнителя контракта за счет снижения цены, в Законе № 44-ФЗ были заложены механизмы отклонения заявок с демпинговой ценой. В частности, к антидемпинговым мерам относится необходимость обоснования цены контракта в том случае, если она более чем на 15% ниже начальной (максимальной) цены контракта. Если предметом закупки являются научно-исследовательские работы, то все заявки со снижением цены более 25% подлежат обязательному отклонению.

В рамках государственной контрактной системы необходимо разработать и внедрить в практику и более действенные механизмы определения экономической эффективности ИР, позволяющие оценить итоги реализации данных работ, эффективность расходования бюджетных средств и влияние научно-исследовательских и проектных результатов на социально-экономические показатели, в том числе на региональном уровне. Отсутствие таких механизмов создает непро-

зрачную схему использования бюджетных средств, затрудняет оперативность и точность оценки результатов проведенных ИР и перспектив их дальнейшего использования. Существенную роль в исправлении данной ситуации должна играть научная экспертиза программ и проектов, в частности, возможности их реализации через проведение контрактных исследований. Экспертные советы различных уровней должны определять «качественные» критерии и степень инновационности приобретаемых в рамках общественных закупок товаров и услуг. Именно с участием профессиональных экспертов должны определяться текущие и перспективные потребности, возможность их удовлетворения через закупку результатов ИР. Так, например, в регионах качественному отбору научно-исследовательских работ в рамках соответствующих заказов, повышению уровня результатов их реализации будет служить реформирование действующих экспертных советов при региональных Контрольно-счетных палатах на основе расширения их состава за счет представителей различных отраслей науки и профессионалов – заказчиков контрактных исследований.

Для решения проблем, связанных с финансированием науки и инноваций в России, необходимо осуществление взвешенной политики государства в данной области, предполагающей значительное увеличение финансирования, введение взаимоприемлемых финансовых норм и правил, стимулирующих повышение эффективности работы научных организаций. Эта политика должна включать в себя и развитие контрактных отношений в части, касающейся исследований и разработок (прежде всего прикладного характера), путем систематизации общественных нужд, регламентации разнообразных форм ГЧП в инновационной сфере, стимулирования передачи созданных научно-исследовательских результатов в реальный сектор экономики, развития контрактной системы найма работников научных организаций, прежде всего для лиц, осуществляющих инновационную деятельность и ведущих прикладные разработки.

Литература

1. Миндели Л.Э., Мартыненко А.В. и др. Реформирование российской науки: анализ и проблемы. М.: ЦИСН, 2001.
2. Научная и инновационная политика. Россия и Мир. 2011–2012 / Под ред. Н.И. Ивановой, В.В. Иванова. М.: Наука, 2013.
3. Смотрицкая И., Черных С. От государственного заказа к общественным закупкам // Общество и экономика. 2012. № 9.
4. Черных С.И., Фетисов В.П. Контрактные отношения в сфере исследований и разработок // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 4.
5. Шмайсер Н. Контрактная система исследований // Управление наукой в странах ЕС. Т. 3 / Под общ. ред. Г. ван дер Вейка. М.: Наука, 1999.

S. CHERNYKH

Doctor habilitatus in economics, professor, head of the Sector of the Institute of the problems of science development of the Russian Academy of sciences, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
esterbio@rambler.ru

GOVERNMENT PURCHASES AND CONTRACT RESEARCHES

The questions of purchasing processes regulation in the sphere of researches and development in the conditions of transition to contract system of purchases of goods, works and services for ensuring the state and municipal needs are analyzed. The offers on further improvement of the corresponding institutional base for the successful solution of tasks on innovative development of the economy are formulated.

Keywords: *researches and development, contract relations, government procurements, state-private partnership.*

JEL: C780, K120, K310.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В.В. СЕЧЕНОВА

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА КАК ИМПЕРАТИВ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

На основе анализа сложившейся диспропорции между добывающими и обрабатывающими секторами экономики исследуются основные предпосылки деформации конкурентной среды, ведущие к консервации негативной структуры ВВП. Рассмотрены масштабы и последствия неэффективного использования конкурентных преимуществ в условиях дифференциации мировых рынков, сформулированы подходы к решению проблем макроэкономической диверсификации путем корректировки промышленно-экономической политики.

Ключевые слова: конкурентные отношения, рыночная среда, монополизм, налоговая нагрузка, промышленная политика, ФАС, ЕАЭС, ВТО.

JEL: E500, E580, E600, G380, H250.

Наблюдаемое в последнее десятилетие нарастающее преимущество в развитии сырьевых отраслей на фоне общей ситуации в обрабатывающей промышленности привело сегодня к реальной угрозе обвала российской экономики как целостной функционирующей системы в силу потери драйвера экономического роста и неспособности регулятора вывести ее из системного кризиса методами ручного управления.

Преодоление сложившейся сырьевой ориентации российской экономики требует ее существенной диверсификации, создания реально действующей мотивационной базы для возникновения и развития эффективных бизнесов. При этом в качестве основы подобной мотивационной базы должны выступать конкуренция как условие непрерывного процесса экономической деятельности всех субъектов рынка, а также конкурентоспособность выпускаемой продукции как конечный результат и следствие качества институциональной среды в целом.

Приведенные данные (см. табл.) иллюстрируют тенденцию возрастания превосходства сырьевого сектора над обрабатывающей про-

мышленностью за последние годы по объему основных фондов в 6,5 раз, по инвестициям – в 4,6 раза, по чистой прибыли – в 1,9 раза и амортизации – в 6,2 раза. Это свидетельствует об окончательном превращении российской экономики в сырьевую, не только по доходам и структуре ВВП, но и по экономическим условиям воспроизводства двух ведущих составляющих реального сектора.

Таблица

**Динамика и соотношение основных экономических показателей
по сырьевому сектору и обрабатывающей промышленности РФ,
в млрд руб. в текущих ценах**

	Основные фонды		Инвестиции в основные фонды		Чистая прибыль		Амортизация	
	2005	2012	2005	2012	2005	2012	2005	2012
Опережение показателей сырьевого сектора по сравнению с данными обрабатывающих производств, в размах	1,4	2,0	1,6	2,0	4,7*	3,1	1,6	2,3
– абсолютное превышение	941	6120	256	1185	1082	2013	86	557
– рост превышения, в %	100,0	650,0	100,0	463,0	100,0	189,0	100,0	621,0

* Замедление по чистой прибыли произошло в связи с тем, что после 2005 г. снизились рентные доходы и увеличился НДС.

Показатели сырьевых отраслей включают производство кокса, нефтепродуктов и металлургии.

Источник: Расчет по данным Российского статистического ежегодника. М.: Росстат, 2013. С. 542, 545; Инвестиции в России. М.: Росстат, 2013. С. 172, 174.

В результате российская экономика больше не в состоянии воспроизводить себя из-за отсутствия в ней носителей качественной самоорганизации для эффективного товарного производства, основанного на учете не столько естественных, сколько приобретаемых конкурентных преимуществ. Низкая конкурентоспособность экономики связана с ущербной макроэкономической средой, что находит отражение в необоснованно гипертрофированной роли естественных монополий, противоречивой и неявной государственной промышленно-технической политике, а также в недоиспользовании преференций для социальной направленности экономики.

В качестве главных институциональных условий, препятствующих диверсификации экономики нашей страны, переливу капитала между сырьевым и обрабатывающим секторами следует рассматривать:

- госмонополизацию рынка углеводородного сырья как источника валютных доходов финансово-бюджетной системы и персональных доходов управленческой бюрократии;
- неэффективную налогово-финансовую систему, подавляющую рыночную предпринимательскую активность и не поддерживающую инновационную направленность инвестиционных вложений;
- недостаточное и нерезультативное использование сравнительных конкурентных преимуществ в условиях новой складывающейся дифференциации и интеграции мировых рынков и экономических союзов (ВТО, Таможенный союз, ЕАЭС, АТЭС, остановка с ОЭСР и др.);
- отсутствие патернализма отечественной продукции обрабатывающего сектора с учетом конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Сложившаяся гипертрофированная роль сырьевого сектора в большой мере связана с отсутствием целевой ориентации в деятельности госрегулятора. Так, Минфин РФ озабочен исключительно наполнением и балансированием бюджета, независимо от источников поступления доходов, Минэкономразвития и Минпром отвечают за темпы роста ВВП и осуществление технической политики, но не учитывают факторы реального спроса бизнеса. Для ЦБ РФ важны таргетирование инфляции и поступление валютной выручки с целью наполнения резервных фондов, даже при отказе поддержки курса национальной валюты. В свою очередь ФАС борется с конкретными, а не с системными нарушениями конкурентного рынка. Наконец, ФТС также ориентирован на получение доходов от своей внешнеэкономической деятельности в качестве источника собственного материального стимулирования.

В итоге, несмотря на все эти разрозненные управленческие направления, получаем главный результат – отсутствие сбалансированной макроэкономической динамики и деградацию внутриэкономического климата, деформированное рыночное пространство, плохо сопряженное как с условиями внешнего рынка, так и с объективными потребностями национального бизнес-сообщества, имеющимся общественным спросом.

Согласно показателям Федеральной таможенной службы, за I квартал 2014 г. основу российского экспорта составляла продукция ТЭК, на удельный вес которой приходилось 72,4% по сравнению с 72,6% за соответствующий период 2013 г., а в товарной структуре экспорта в страны СНГ ее доля составляла 47%. При этом доля газа в российском экспорте увеличилась на 0,3%, доля сырой нефти сократилась на 2,6%, а машин и оборудования сократилась на 0,9%¹.

¹ www.fas.gov.ru.

Уровень монополизации рынка нефти остается чрезвычайно высоким: пять нефтяных компаний ОАО «Газпромнефть», «Роснефть», «Лукойл», «ТНК-ВР Холдинг» и ОАО «Сургутнефтегаз» (практически все за исключением «Лукойл» с госучастием) занимают доминирующее положение на внутреннем рынке сырой нефти, их суммарная доля превышает 70%². Аналогичная ситуация характерна и для внешнего рынка. По данным РБК, доля Газпрома на рынках Европы в текущем году возросла до 30% против 25,4 % в 2013 г.

Несмотря на столь высокий уровень монополизации нефтегазовых отраслей с госучастием и рост их доходов, последние перестали покрывать текущие расходы бюджета и снижение абсолютных приростов налоговых поступлений от других отраслей. Причем доля налоговых поступлений от других отраслей за 2000–2012 гг. уменьшилась в два раза (с 78% до 40%). Это свидетельствует о том, что государство продолжает политику покрытия бюджетных расходов за счет налогов нефтегазовых компаний.

По оценкам специалистов ОАО «Газпром», если рентабельность поставок газа на внутренний рынок в 2011 г. достигала 19,1%, то в 2012 г. в связи с ростом НДПИ упала до 4,8% и к 2016 г. она составит только 2,5–3%. Фактическая отчетная рентабельность активов по РСБУ в 2012 и 2013 гг. снизилась с 5,54% до 1,85%, а рентабельность собственного капитала упала с 7,06% до 2,37%³. О возможном снижении эффективности бизнеса концерна в перспективе предупреждают специалисты при оценке проекта экспорта газа в Европу через Северный поток, минуя Украину. За счет роста транзитного тарифа этот проект может оказаться для Газпрома вообще на грани рентабельности.

Кроме того, замедленная приватизация 19% «Роснефти», чистая прибыль которой по РСБУ в 2013 г. также упала в 2 раза, не позволит получить в 2013–2016 гг. запланированные дополнительные доходы для бюджета, а главное, изменить макроэкономическую конкурентную среду в ТЭК.

Монопольная деятельность в условиях рыночной экономики сама по себе подлежит противодействию со стороны регулятора в любых юрисдикциях, а в РФ согласно закону «О защите конкуренции» (от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ). Однако при доминировании госмонопольных структур чиновники, входящие в топ-менеджмент крупных корпораций в качестве представителей государства, образуют как бы легальную среду для коррупции, используя закрытую инсайдерскую информацию и перекрывая дорогу конкурентным преимуществам реально эффективного менеджмента.

² www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Jss;www.exe/Stg/d03/101.htm.

³ files.v-vybor.com/files/otchetiy/27/-1-213pdf.

Следует также отметить, что важнейшей причиной «умирания» обрабатывающей промышленности и подъема сырьевой составляющей является *чрезвычайно неэффективная* для необходимого структурного маневра ВВП и бьющая по интересам бизнеса *налогово-финансовая система*. Это проявляется не только в «нейтральности» налогообложения для всех отраслей реального сектора, но и в заниженном вкладе в объем налоговых отчислений потребительского сектора по сравнению с непроизводственным сектором (доля НДС). Очевидно, что для ликвидации перекоса в развитии экономики в сторону сырьевых отраслей их налоговая нагрузка должна быть выше, чем в обрабатывающих не только по конкретным ставкам и видам налогов (НДПИ, НДС, налогу на прибыль, страховым взносам), но и по налогооблагаемой базе.

Поскольку налогооблагаемая база в добывающих отраслях и ТЭК за счет амортизационных отчислений сокращается сильнее, чем в обрабатывающих, а доля заработной платы в материальных издержках почти вдвое ниже, то рентабельность в обрабатывающих отраслях должна быть как минимум в 1,5–2,0 раза выше по сравнению с сырьевыми. Сегодняшняя картина прямо противоположна. Обрабатывающие отрасли в 2012 г. имели рентабельность по затратам 7% против 28% в сырьевом секторе и активам соответственно 4,1% против 11,4%⁴.

Глобальный маневр налоговой системы для выравнивания налогового давления на сырьевой и обрабатывающий сектора экономики, по предложениям бизнес-сообщества, должен содержать:

- выраженную дифференциацию налоговых ставок по секторам за счет повышения страховых платежей с заработной платы добывающему сектору и с пропорциональным понижением этого показателя для обрабатывающей промышленности;
- снижение НДС (вплоть до обнуления) в обрабатывающем производстве инновационной направленности, введение налоговых каникул не повременнo, а в зависимости от доли продукции, обладающей рыночной конкурентоспособностью и идущей на экспорт.

Необходимость общего снижения налогового бремени на производителя не решается простым упорядочением предоставления налоговых льгот и преференций для различных производств и секторов экономики. Необходима *коренная переориентация всей налоговой политики* от ее первоочередной фискальной направленности на ощутимое для бизнеса стимулирование экономической активности с акцентом на инновационную составляющую. По оценкам экспертного сообщества, совокупная действующая налоговая нагрузка на бизнес в РФ сейчас достигает 70–75% против 40–45% в США и западных экономиках.

⁴ Российский статистический ежегодник. М., Росстат, 2013. С. 552–553.

В соответствии с оценкой Всемирного банка, она находится в пределах 50,7%, что в 1,5 раза превышает официальные оценки (33–35%), а без учета нефтегазового сектора – 24,3%⁵, что выше чем в Канаде, Великобритании, Новой Зеландии, Швейцарии и др. Как показывает зарубежная практика, высокие ставки препятствуют наполнению бюджетов и, напротив, стимулируют уход от налогов. Налоговые нагрузки на бизнес в РФ выше, чем в Китае, Канаде, Германии, в результате чего производство выгоднее размещать там, что мешает стимулировать российский несырьевой экспорт.

Конкретные предложения экспертного сообщества, сформулированные на Московском экономическом форуме (МЭФ-14), по стимулированию развития обрабатывающих отраслей сводятся к необходимости обнуления налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и акциза для внутреннего рынка, а выпадающие доходы бюджета предлагается компенсировать ростом экспортных пошлин на сырьевые ресурсы. Целесообразно использовать опыт Китая по возврату НДС на сырье, где при вывозе грубого сырья без переработки НДС совсем не возвращается, а для продуктов переработки возвращается с определенным коэффициентом, причем подобная мера не противоречит регламентам ВТО⁶.

Не секрет, что высокая фискальная нагрузка на бизнес порождает уход от налогов и является причиной бегства капиталов в офшоры, борьба с которым не может основываться исключительно на административно-законодательных мерах, которые, в частности, сводятся к принудительному требованию смены юрисдикции для сырьевых корпораций, что явно нарушает принципы рыночной конкуренции. Комплексное решение проблемы связано с повышением конкурентоспособности отечественного банковско-финансового сектора, фондового рынка, обеспечением прозрачности финансовых потоков и правовой защиты собственности.

Одним из препятствий для структурного маневра выступает своего рода конкуренция между госорганами за степень влияния на тот или иной сектор рынка, итоги которой часто отражают не качество оценки реальных экономических условий и достоверность макропрогнозов, а сиюминутные потребности политической системы. Например, характер и объем налоговой нагрузки на бизнес, доходы физических и юридических лиц находятся в компетенции как Минэкономразвития, так и Минфина РФ. Однако финансовая направленность политики Минфина РФ явно перевешивает роль налоговой системы как регулятора

⁵ [great-income.ru/nalogovaya-nagruzka na rossislij-biznes](http://great-income.ru/nalogovaya-nagruzka-na-rossislij-biznes).

⁶ me-forum/media/news/2709.

экономики рыночного хозяйства, в том числе хозяйственной деятельности добывающих и обрабатывающих отраслей.

Замечание М. Портера, что «конкуренция лежит в основе экономики, и конкурирующие силы простираются значительно дальше простого противоборства сил в отдельно взятой отрасли» [1, с. 43], подчеркивает те аспекты международной конкуренции, где главными действующими лицами являются не промышленные корпорации или банки (как хозяйствующие субъекты), а государства. Подобное соревнование разворачивается на глобальном уровне по определенным правилам, подкрепленным многосторонними международными договорами о свободной торговле. Эта деятельность включает разработку планов оперативных мероприятий, мер по нетарифным барьерам, по контролю за технологиями, использованию международных нормативно-правовых документов в свою пользу с целью импорта зарубежной технологии и развития собственного научно-технического потенциала. Важной *формой повышения конкурентоспособности России на мировом рынке становится ее участие в межгосударственных объединениях разной степени и глубины интеграции.*

Для реализации структурного сдвига экономики в условиях финансово-экономического кризиса *необходимо искать новые возможности для экспорта продукции обрабатывающих отраслей реального сектора.* Однако в настоящее время российский бизнес вынужден чаще экспортировать не товары, а капитал.

Недостаточно глубокий учет конъюнктуры внешнего рынка оказывает сильное влияние на конкурентоспособность российского сырьевого и обрабатывающего секторов. Так, в связи с устойчивым трендом роста цен на энергоносители, США своевременно переориентировались на получение газа из сланцев и с 2012 г. из импортера превратились в экспортера газа. При этом, по оценке Института проблем естественных монополий, цены на российские энергоносители и газ превышают американские на 35% .

Следует отметить, что условиями создаваемого Евразийского экономического союза (ЕАЭС) предусмотрено принятие единого антимонопольного законодательства. Это должно гарантировать равные конкурентные возможности для стран-участниц, что может оказать положительное влияние на структуру ВВП по соотношению добывающих и обрабатывающих секторов. В то же время существует реальная угроза для российской экономики ввиду неравной конкуренции между Таможенным союзом, Евразийской интеграцией и ВТО, обусловленная отсутствием опыта в разработке регулирующей нормативной базы новых интеграционных образований. Однако это не означает, что необходимо разорвать такие экономические связи. Более целесообразно использовать гибкую политику отстаивания национальных

интересов мерами защиты отечественных производителей, создавая условия для повышения эффективности и конкурентоспособности их бизнеса, доступа на более широкие рынки, юридической защиты от давления нелегитимных проявлений конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Реализуя структурные преобразования, государство может прибегать к нетарифным мерам воздействия через кредитно-денежную политику, применение экологических и технических стандартов, политическую поддержку экспортеров, соблюдая правила договоров об участии в экономическом пространстве.

В отношении ВТО необходимо отстаивать более справедливые условия для РФ, основываясь на опыте других стран. Для этого недостаточно усилий профильно-адресных ведомств, курирующих внешнеэкономическую деятельность. Следует заранее оценивать последствия предпринимаемых шагов по изменению бизнес-климата для отечественных товаропроизводителей, учитывая их компетенции и требования.

При этом государство плохо поддерживает экспорт отечественных машиностроителей, продукция которых пока вполне конкурентоспособна: комбайны, обрабатывающие центры, турбины, самолеты и др. Например, зерновые комбайны «Ростсельмаша» экспортируются по кредитным условиям под 15–18% годовых с предоплатой, а аналогичные немецкие кредитуют потребителя на 10 лет под 4% годовых. По данным Минэкономразвития государственная кредитная поддержка несырьевого экспорта покрывает сегодня лишь 0,1–0,2% его объема.

Мировая практика выделяет следующие направления поддержки отечественных экспортеров: экспортное кредитование, прямое субсидирование, тарифные и нетарифные меры регулирования, политическую поддержку как тактику лоббирования и введения ответных ограничений. Относительно продукции сырьевых отраслей и, прежде всего ТЭК, этот перечень реализуется почти в полном объеме. Кредиты для российских госкорпораций ТЭК вполне доступны заемщикам не только у крупнейших госбанков, но и у собственных дочерних банков, создаваемых непосредственно для поддержки профильной деятельности концернов (Газпром, Газпромбанк), а также на открытом финансовом рынке под льготные ставки и гарантии государства. При этом тарифные и нетарифные меры регулирования часто напрямую связаны с изменением политической обстановки, а возникающие долговые обязательства погашаются прямым выкупом на основе приватизации или долгосрочным кредитованием.

Что же касается господдержки отраслей обрабатывающей промышленности, то здесь картина прямо противоположная. Техника, произведенная за рубежом, более конкурентоспособна на рынке (по сравнению с аналогичной отечественной) за счет возврата НДС (18%)

при ее экспорте. При этом существующая у нас система субсидирования процентных ставок по кредитам для потребителя распространяется не только на отечественную, но и на импортную технику, что значительно снижает конкурентоспособность российского производителя. Следует отметить, что на западном рынке эта льгота действует только в отношении собственной продукции.

Анализируя все вышесказанное, можно выделить следующие ключевые проблемы, влияющие на уровень конкурентоспособности продукции всего реального сектора:

- на рынке товаров и услуг:
 - цены естественных монополий, базирующиеся на непрозрачности затрат и не отражающие соотношение спроса и предложения на внешнем и внутреннем рынках, раскручивают инфляционную спираль (добыча углеводородного сырья, ВПК, услуги РЖД, ЖКХ). С 1992 г. по 2013 г. тарифы на коммунальные услуги выросли в 24000 раз, а индекс инфляции составил 1000 раз, т.е. тарифы росли в 24 раза быстрее, чем цены⁷;
 - немотивированное создание посреднических структур, в том числе внутрикорпоративных, позволяющих укрывать прибыль и реальную эффективность бизнеса;
 - конкурентные условия как для первоначального создания бизнеса, так и для его развития напрямую зависят не от требований рынка, а от близости к административным структурам власти, усиливая ее коррупционность (картельные сговоры и договорные цены на рынке лекарственных препаратов, страхования автомобилей и др.);
 - сращивание бизнеса и власти деформирует конкурентную среду как в крупных, так и в мелких компаниях. Необходимы специальные программы развития конкуренции на рынках высокой концентрации;
 - блокировка доступа малого бизнеса к инфраструктуре, так как сохраняются административные барьеры входа на рынок;
- на рынке потребительских услуг:
 - практическое отсутствие конкуренции на рынке ЖКХ обостряет социальную ситуацию из-за формального преобразования прежних ДЭЗов в коммерческие структуры и несогласованности юридической базы правоприменительных документов объектов различных форм собственности;
 - целесообразно усилить госрегулирование рыночных цен на товары первой необходимости, обеспечивающие прожиточный

⁷ <http://www.dmitrieva.org/id667/printversion>.

минимум по регионам, с изменением действующей методики определения последнего;

- *на финансовом рынке:*
 - монополизация внутреннего финансового рынка пулом Госбанков (Сбербанк, ВТБ-24) снижает качество финансовых услуг для бизнеса и населения. Кредитные ставки для бизнеса в обрабатывающих отраслях заведомо высоки и на межбанковском рынке достигают 15–18% годовых, что в 4–6 раз выше чем на Западе. При низком уровне рентабельности это делает недоступным кредитные ресурсы для модернизации и развития обрабатывающих отраслей промышленности;
 - автаркия и ограждение финансового сектора от конкуренции на внешнем рынке способствует оттоку капитала и поискам инвестиций бизнесом в иностранных банках. В 2013 г. из России, по данным платежного баланса Банка России, утекло свыше 62,7 млрд долл. компаний и банков, в I квартале 2014 г. по оценке МЭР, – порядка 60 млрд долл., а по итогам года – 100 млрд долл.⁸;
 - до последнего времени недостаточная активность Банка России в сфере пруденциального надзора за коммерческими банками способствовала криминализации банковского сектора, не обеспечивала эффективного регулирования банковской сферы в части анализа достоверности отчетных балансовых данных. При этом утвержден список 25 «системно значимых банков», банкротство которых нельзя допустить (в их числе Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, Банк Возрождения, Глобэкс Банк и др., совокупные активы которых составляют около 70% общего объема активов банковской системы страны и занимают более $\frac{2}{3}$ всего российского рынка межбанковского кредитования), что фактически означает недобросовестную конкуренцию;
 - медленный переход всего бизнеса на требования МСФО объективно затрудняет контроль за его конкурентоспособностью на мировом рынке. По оценкам экспертов, в РФ занято 1,5 млн бухгалтеров, а необходимо – максимально 200 тыс. человек⁹;
- *на рынке труда:*
 - спрос на занятость как со стороны бизнеса, так и государства не совпадает со структурой населения и качеством рабочей силы (моногорода, миграционная занятость и др.);
 - повышенный спрос со стороны бизнеса на неквалифицированный труд в сфере строительства, ЖКХ и торговли удовлетворяется в основном за счет мигрантов, отражает ущербную структуру

⁸ Vestifinance.ru>все статьи>41082.

⁹ babkin – k.livejournal.com 1.

реального сектора (в частных ЧОПах занято 1,5 млн охранников, что фактически отражает скрытую безработицу);

- сохраняющийся отток высококвалифицированных кадров за рубеж свидетельствует о том, что поле конкуренции для этого уровня занятости в России пока не складывается;
- повышенная конкуренция на занятость в органах власти определяется исключительно размером оплаты труда и носит специфический характер, зависящий от личных отношений, что никак не повышает качества госуслуг.

В итоге следует констатировать, что специфика сформировавшейся конкурентной среды российской экономики, определяющая деформацию структуры реального сектора, характеризуется доминированием внеэкономических способов и средств конкурентной борьбы, искажением рыночной мотивации, снижением качества продукции при одновременном завышении цен, нарушением прав этики и правоприменения. Только создание эффективной конкурентной среды способно гарантировать адекватную рыночную структуру экономики и поддерживать постоянные условия ее роста, саморазвития и конкурентоспособности для осуществления структурного маневра ВВП.

Литература

1. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005.
2. Бабкин К. Разумная промышленная политика или как нам выйти из кризиса. М., 2008.

V. SECHENOVA

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
vera@inecon.ru

COMPETITIVE ENVIRONMENT AS AN IMPERATIVE OF MACROECONOMIC DIVERSIFICATION

The main prerequisites of the competitive environment deformation, conducting to preservation of negative structure of gross domestic product are investigated on the basis of the analysis of the developed disproportion between extracting and processing sectors of the economy. The scope and consequences of inefficient use of competitive advantages in the conditions of the world markets differentiation are considered as well as the approaches to the solution of macroeconomic diversification problems by correction of industrial economic policy are formulated.

Keywords: competitive relations, market environment, monopolism, tax loading, industrial policy, FAS, EAEU, WTO.

JEL: E500, E580, E600, G380, H250.

А.М. ГОДИН
доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ

А.А. ГОДИН
кандидат экономических наук, доцент,
Московский авиационный институт

ТОВАРНЫЙ ЗНАК И БРЕНД В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается сущность понятий: торговый знак, знак обслуживания, бренд, брендинг. Раскрывается содержание и отличие понятия товарного знака от бренда. Исследуются вопросы создания и продвижения бренда в современных экономических условиях.

Ключевые слова: *товарный знак, знак обслуживания, торговая марка, бренд, брендинг, организация, имидж, лицензиар, регистрация, юридическое лицо, физическое лицо, логотип.*

JEL: F400, M300, M390.

На современном этапе особое значение уделяется таким понятиям, как товарный знак, торговая марка, бренд. Это в первую очередь связано с тем, что происходит постоянное увеличение количества товаров и услуг на торговых рынках страны. Достаточно сказать, что только непродовольственных товаров насчитывается около 450 тыс. наименований и 1,5 млн их разновидностей. В этой связи особую значимость приобретает правильное использование понятий *товарный знак (знак обслуживания) и бренд*.

В условиях быстрого обновления товарного ассортимента особенно заметен массовый переход от создания образа конкретного товара (услуги) к собирательному образу товарных семейств (семейств услуг). И этот собирательный образ выступает образом организации-производителя в качестве символа более высокого порядка. Запоминающийся потребителю *товарный знак (знак обслуживания)* – эмблема товара или организации, нередко сливающихся в один символ, обеспечивает преемственность благожелательного отношения к конкретным, видоизменяющимся со временем товарам (услугам).

Товарный знак регистрируется в соответствующих органах на имя юридического лица или гражданина, осуществляющего предприни-

мательскую деятельность. Зарегистрированный товарный знак (знак обслуживания) в отношении товаров (услуг), указанных в свидетельстве, содержит изображение товарного знака (знака обслуживания). Товарный знак (знак обслуживания) способствует созданию имиджа организации, является эффективным средством рекламы. В качестве товарных знаков (знаков обслуживания) могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Поэтому выделяют четыре группы товарных знаков (знаков обслуживания): изобразительные, словесные, смешанные и объемные.

Законом предусматривается право на коллективный товарный знак (знак обслуживания). Коллективный знак является товарным знаком, предназначенным для обозначения товаров, производимых или реализуемых входящими в данное объединение лицами и обладающих едиными характеристиками их качества или иными общими характеристиками. Коллективным знаком может пользоваться каждое лицо, входящее в объединение. Право на коллективный знак не может быть отчуждено и не может быть предметом лицензионного договора.

В то же время право на использование товарного знака (знака обслуживания) может быть предоставлено владельцем товарного знака или знака обслуживания другому лицу (лицензиату) по лицензионному договору. Лицензионный договор должен содержать условие о том, что качество товаров (услуг) лицензиата будет не ниже качества товаров (услуг) лицензиара. Договор об уступке товарного знака (знака обслуживания) и лицензионный договор регистрируются в установленном законом порядке.

К товарному знаку предъявляются следующие требования: простота, индивидуальность, привлекательность, отсутствие двусмысленности. Товарный знак, или знак обслуживания, должен быть зарегистрирован в своей стране и во всех странах, где он будет применен.

Следует отметить, что существуют регламентированные требования к товарному знаку (знаку обслуживания) на международном уровне. В первую очередь товарный знак должен соответствовать целям и образу (имиджу) организации, а также предусматривать возможность использования его в различных ситуациях (в печатной рекламе, деловой документации, для сетевой рекламы, теле- и кинорекламы и т.д.). Он должен отличаться от других знаков и быть современным, запоминающимся. В нем должны быть четко выражены специфические особенности (национальные черты, уровень культуры, региональность и т.п.), цветовая индивидуальность.

При применении товарного знака (знака обслуживания) соблюдаются следующие правила:

- товарный знак всегда должен быть выделен, его следует писать либо в кавычках, либо прописными буквами;

- приняв однажды способ выделения товарного знака, в любом тексте необходимо снабдить его соответствующим примечанием;
- если товарный знак зарегистрирован в нескольких начертаниях, то непосредственно на товар (услугу) его наносят более заметным и запоминающимся стилем;
- товарный знак не склоняется;
- защищенный товарный знак не разрешается использовать без ведома его владельца.

В последние годы получила динамичное развитие реклама на корпоративном уровне, а также реклама товарных знаков спонсоров при финансировании ими различных спортивных и общественных мероприятий, научных экспедиций и т.д. Организации также выступают спонсорами массовых шоу, благотворительных мероприятий, жертвуют общественным и государственным организациям различное оборудование, пропагандирующее их марку (знак обслуживания). Торговая марка становится синонимом качества товара (услуги), поэтому маркированные товары обычно продаются по более высоким ценам, чем немаркированные.

Торговая марка (знак обслуживания) приносит следующие основные эффекты: она гарантирует определенный уровень качества товара (услуги); ориентирует покупателей (клиентов) на возможный уровень цен; облегчает идентификацию продукции; облегчает сегментацию рынка, создает отличительный образ; повышает престиж товара или услуги по мере роста признания торговой марки (знака обслуживания); осуществляет автоматическую рекламу товара или услуги; в представлении потребителей снимает риск при приобретении марочного товара или услуги; делает более легким выход в новую продуктовую категорию.

Рассмотрим теперь, что представляет собой *бренд* (брендинг) и в чем его отличие от товарного знака (знака обслуживания).

Брендинг – сложное понятие, которому посвящено не одно исследование, однако до сих пор ни в экономической литературе, ни на практике нет его общепринятого определения. В значительной мере это связано с отсутствием четкого разграничения понятий «брендинг» и «торговая марка». На самом деле торговая марка включает в себя только такие элементы, как логотип, название и звуковой ряд, бренд – более широкое понятие. Помимо уже перечисленных элементов в него входит комплекс других характеристик: сам товар со всеми его свойствами; имидж товара; имидж бренда; обещание преимуществ, данных автором бренда потребителям, и, наконец, информация о потребителе.

То есть товарный знак (знак обслуживания) в большей степени собирательный образ, символ организации. В свою очередь *брендинг* – это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару (услуге), основанная на совместном воздействии на потребителя товар-

ного знака (знака обслуживания), упаковки, рекламы, объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, определяющих товар (услугу) среди конкурентов и создающих его образ (Brand image).

В России под брендингом до сих пор зачастую понимается «раскрутка» марки, т.е. процесс, в ходе которого знак организации становится запоминаемым потребителями. Однако в брендинг следует включать и комплексное воздействие на потребителя, производимое как самим товарным знаком (знаком обслуживания), так и возникающее вследствие мероприятий по стимулированию сбыта (разработанных в едином ключе) и характерного оформления товара (услуги), выделяющего его среди конкурентов. Это связано с тем, что каждая организация заинтересована в создании долгосрочного предпочтения к себе со стороны партнеров, инвесторов, государства и потребителей, а также к тем товарам или услугам, которые оно производит (оказывает). Сам процесс создания этого предпочтения и носит название «брендинг».

Слово «бренд» в буквальном смысле (в переводе с английского) означает «клеймо». Впоследствии оно приобрело значение «фабричная марка». Наибольшее развитие брендинг как вид определенной деятельности получил во второй половине XX в., когда на рынке появилось многообразие товаров и услуг различных производителей, имеющих большую степень схожести. Усиление конкурентной борьбы породило стремление как-то выделиться на фоне других производителей и торговцев, создать предпочтение у покупателей и потенциальных потребителей.

Отличие бренда от торговой марки состоит в том, что торговая марка – это обозначение, способное отличать товары и услуги конкретных юридических и физических лиц; бренд – это технология раскручивания имиджа товара (услуги) организации, а также комплексное воздействие на потребителя.

Сравнивая определение брендинга и товарного знака (знака обслуживания), нетрудно заметить, что оба понятия обозначают средства, позволяющие отличать товары (услуги) одного производителя от аналогичных товаров (услуг) других производителей. Однако эти понятия являются одинаковыми при наличии в товаре (услуге) объективных и различимых признаков, применяемых в соответствии с IV частью Гражданского кодекса Российской Федерации. Иными словами, товарный знак (знак обслуживания) является брендом, если для распознавания и идентификации потребитель (клиент) использует только те признаки, которые зарегистрированы производителем в качестве товарного знака (знака обслуживания). Отличие же между товарным знаком (знаком обслуживания) и брендом заключается в том, что товарный знак является юридическим понятием, а границы его применения очерчены

правовой областью. Все, что имеет право называться товарным знаком (знаком обслуживания), описано в IV части Гражданского кодекса Российской Федерации. В нем даются следующие правовые положения: обозначения, которые могут быть зарегистрированы в качестве товарных знаков (знаков обслуживания); порядок регистрации и область использования, коллективный знак, передача товарного знака (знака обслуживания); прекращение правовой охраны товарного знака (знака обслуживания); наименование места происхождения товара и его правовая охрана, регистрация и предоставление права пользоваться наименованием места происхождения товара; использование наименования места происхождения товара, прекращение правовой охраны. Все зарегистрированные товарные знаки (знаки обслуживания) охраняются законом. Использование товарного знака (знака обслуживания) без разрешения его владельца, а также несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот товарного знака (знака обслуживания) или товара, обозначенного этим знаком, запрещено и влечет за собой ответственность, предусмотренную законодательством.

Понятие бренда гораздо шире – оно включает все, что думают и чувствуют потребители по поводу товара (услуги). Брендом является то, что в сознании пользователей имеет отношение по крайней мере к одному из аспектов, связанных с услугой или товаром (собственный потребительский опыт, советы окружающих, реклама, выбор, покупка, хранение, транспортировка, использование, обслуживание, ремонт, повторное применение упаковки и т. п.). Поэтому применение термина «бренд» ограничено лишь тем, как воспринимают его потребители и что они думают и чувствуют по этому поводу.

Основными составляющими элементами бренда являются: сам товар (услуга) и его характеристики; товарный знак (знак обслуживания); обещание потребителю преимуществ использования товара (услуги); ожидания, ассоциации, появляющиеся у потенциального потребителя по отношению к товару (услуге); воздействие на потребителя через имеющийся арсенал средств (товарный знак, фирменный стиль, реклама, маркетинговые коммуникации) для стимулирования сбыта.

Окончательного разграничения понятий «бренд» и «брендинг» еще не произошло и зачастую, эти два слова используются с одинаковым смыслом. Вместе с тем между ними есть определенные различия. Бренд – это именно технология, то есть совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния и свойств образа товара (услуги). Бренд определяет те качественные характеристики товара (услуги), которые позитивно воздействуют на потребителя и формируют у него желание приобрести конкретный товар (услугу) от конкретного производителя (торговца). В свою очередь брендинг –

это деятельность, направленная на формирование образа товара, его неповторимой индивидуальности.

Процесс создания бренда требует специальных навыков (знание закона композиции¹, цвета, звуков и т.п.), поэтому его разработкой должны заниматься специалисты. Самостоятельная разработка бренд-стратегии может негативно сказаться на репутации организации.

Рассмотрим отличие бренда от торговой марки на конкретном примере. Предположим, что потребители слышат слово «Ударница». Большинство из них вспомнят при этом о зефире, о его вкусе и качестве. И, наконец, отдельные потребители способны будут даже воскресить в памяти историю возникновения и развития данной шоколадной фабрики, потому что в этом случае речь идет о бренде.

А теперь представим, что потребителям предлагается высказать ассоциации, возникшие у них при слове «Шармель». Кто-нибудь, наверняка, вспомнит, что это название популярного зефира в шоколаде, но при этом он вряд ли сможет назвать его производителя. Подобные расхождения во мнениях возникают из-за того, что «Шармель» – это не бренд, а товарный знак.

После того как нами была рассмотрена сущность торговой марки, бренда и брендинга, покажем основные черты бренда в западных и восточных странах. В англо-американской рекламной-коммуникационной модели бренд — понятие почти священное еще с начала XX в., когда на Западе закрепились теория «свободно стоящих брендов» (free standing brands). На практике это означало, что если компания выпускала несколько товаров или товарных линий, то они позиционировались абсолютно независимо и друг от друга, и от компании-производителя (название которой зачастую было даже незнакомо покупателю).

Именно незнанием этой азбучной истины западного маркетинга можно объяснить появление в самом начале 1990-х годов в первых отчетах российских мониторинговых компаний в разделе «Крупнейшие рекламодатели» отдельной строкой таких «рекламодателей», как «Мыло Lux» или «Дезодорант Impulse» (бренды компании Unilever) или Uncle Ben's (бренд компании Mars). Создание нового бренда для компании, функционирующей в странах с развитой рыночной экономикой, является долгосрочной инвестицией. В первые годы это требует огромных вложений как в производство, так и в рекламу. Причем совсем не обязательно, что запуск нового бренда будет успешным. Лишь через несколько лет, после привыкания покупателей к новому товару, бренд начинает

¹ Закон композиции и пропорциональности (гармонии) — каждая система (биологическая и социальная) стремится приобрести, создать или сохранить в своей структуре все необходимые ресурсы (композицию), находящиеся в заданной соотносительности и заданном подчинении (пропорции).

приносить прибыль. Именно тогда он превращается в «дойную корову», которая приносит доход и позволяет компании запускать новые бренды.

В западной модели существует несколько видов брендов. Родственные бренды – это названия товаров, в которых есть имя компании-производителя. Например, компания Heinz производит «Томатный кетчуп Heinz», Wrigley – жевательную резинку Wrigley's Spearmint, Nestle – шоколад Nestle Classic.

Как вариант родственных брендов используется бренд-«зонтик». В этом случае часто делается упор на продвижение корпоративного бренда и закрепление его в сознании потребителя как гарантии качества. Так поступает, к примеру, Danone (независимо от того, рекламируется йогурт «Волшебный» или творожок Danissimo) или Schwarzkopf&Henkel Cosmetics (шампунь Schauma или краска для волос Palette). В начале 1990-х годов в конце рекламных роликов разных товаров компании Procter&Gamble появлялся ее золотой логотип и титры: «Продукция компании P&G». Бренд-«зонтик» поддерживает продукцию компании, позволяя ей в то же время сохранять свою индивидуальность.

Индивидуальные бренды – самостоятельные названия товаров. Классический пример такого подхода к брендингу – компания Unilever. Все виды ее продукции имеют собственные наименования – маргарин Rama, чай Lipton, косметическая линия «Цветы России» и т.д., причем большинство потребителей даже не подозревают, что столь разнообразные товары принадлежат одной компании.

Некоторые компании называют брендами отдельные товарные линии. К примеру, компания Johnson&Johnson Health Care Products продает под маркой Johnson's Baby серию детских гигиенических товаров, а под маркой pH 5,5 – линию по уходу за волосами и кожей для взрослых.

Иногда производители разделяют аналогичную продукцию из разных ценовых категорий. В частности, компания L'Oreal под одноименной маркой продает косметические средства, ориентированные на женщин, достигших в жизни успеха и придающих значение своему имиджу. А косметика под маркой Maybelline, также принадлежащая L'Oreal, позиционируется в более дешевой ценовой нише и рассчитана на молодых девушек.

Наибольшее число брендов насчитывается у так называемых «компаний, работающих с товарами быстрого потребления» (FCG companies). У транснациональных гигантов типа Procter&Gamble или Unilever их по несколько десятков. В западном понимании бренд является самостоятельной «боевой единицей» со своими устоявшимися положительными качествами и кругом покупателей. Соответственно и рекламная кампания (особенно для производителей товаров быстрого потребления) может годами базироваться на одной теме: «Blend-

a-Med – лучшей защиты от кариеса не существует», «M&M's – молочный шоколад, тает во рту, а не в руках».

Так из года в год формируется лояльность покупателей к бренду, повышается уровень узнаваемости товара (brand awareness), позволяющий покупателю отличить товар под определенным брендом от многих других. Ковбой Marlboro, придуманный в 1955 г. классиком современной рекламы Лео Бернеттом, был признан журналом Advertising Age рекламным образом XX в. Столь высокую оценку Marlboro-мен заслужил по праву: мужественный герой изменил бытовавший в 50-е годы стереотип о сигаретах с фильтром как о «дамских штучках». С той поры сигареты Marlboro в красно-белой пачке стали атрибутом «настоящего мужчины».

При рекламе бренда первая задача агентства – создание его имиджа. Слово «Tide» (по-английски – «чистота») мало чем отличается от названия другого стирального порошка – «Лоск». Поэтому основной задачей становится построение образа этих названий, отличающего один товар от другого. Именно в способах создания имиджа и расходятся взгляды англо-американской и японской рекламных моделей.

В Японии система работы с брендами совершенно другая. Исторически сложилось, что после активного развития рынков в 1950–1960-е годы, когда цена была основным фактором выбора товара, японские покупатели стали трепетно относиться к качеству продукции.. Поэтому крупные компании-производители, вкладывавшие деньги в научные разработки прежде всего стали гарантировать высокое качество товара. Западная система брендов, когда покупатель зачастую не знал, какая компания произвела тот или иной товар, совершенно не подходила Японии 60-х, ведь качество для большинства японцев ассоциировалось с величиной компании. Так в Японии сложилась своя уникальная система бренд-менеджмента.

Японские компании и рекламные агентства отказались от создания «свободно стоящих брендов» и ввели свою систему подбрендов (sub brands). Название компании (Sony, Panasonic), уже хорошо известное покупателю и гарантирующее качество товара, является как бы «зонтиком» для подбрендов, которые разделяют товарные линии (Sony Walkman-плееры, Sony Trinitron-телевизоры). Таким образом, бренды в Японии изначально несут для потребителей гораздо меньшую смысловую нагрузку, чем название компании. Соответственно японские компании гораздо чаще помещают корпоративный логотип в телевизионные ролики и печатную рекламу.

По исследованиям одного из крупнейших в мире японских рекламных агентств Dentsu 82% рекламных роликов, демонстрируемых в прайм-тайм на японском телевидении, включают логотип компании-производителя. Доля компаний, размещающих свой логотип в

печатной рекламе, еще выше – 83,6%. Основной ценностью для японских компаний является высокий корпоративный имидж, а не имидж отдельных брендов. Поэтому их отношение к брендам значительно отличается от западного.

Можно отметить, что существуют следующие основные отличия двух подходов к брендингу. На Западе бренды – это долгосрочные инвестиции, и по причине высоких капитальных вложений их запуск долго и тщательно просчитывается. В Японии подбренды выполняют не более чем утилитарную функцию разделения товарных линий. На Западе многие бренды живут десятки лет. И хотя свойства или состав самого товара могут за это время неоднократно меняться, для покупателя важно, что Tide, которому он привык доверять, стал еще лучше, а новые Rampers позволяют коже ребенка оставаться еще более сухой.

В Японии «жизнь» подбренда продолжается столько времени, сколько сам товар остается конкурентоспособным. Поскольку корпоративный бренд уже гарантирует качество, запуск подбренда стоит не столь дорого. Поэтому, как только товар, а вместе с ним и подбренд устаревают (либо начинают проигрывать в конкурентной борьбе), его заменяют новым. При этом в качестве «дойной коровы» у японских компаний выступает имидж всей корпорации, что позволяет запускать подбренды с астрономической быстротой, как это происходило в Японии в 1980-е годы.

«Диверсифицированное, небольшое количество товаров – в соответствии с диверсифицированными потребностями покупателей» – таков был лозунг японских компаний. На практике это означало, что компании ради сохранения или увеличения доли своих товаров на рынке открывали сразу несколько товарных линий, выпускавших практически одну и ту же продукцию, хотя и с небольшими изменениями. Например, Sony выпускала не только обычный плеер, но и плеер с радиоприемником, а еще плеер с радиоприемником и двумя гнездами для наушников и, наконец, плеер с автореверсом. На самом деле все вышеперечисленные продукты были не более чем модификациями одного товара. Но в острейшей конкурентной борьбе японские компании, не жалея денег, превращали каждую новую модификацию товара в новую товарную линию. Такое разнообразие вело к увеличению рекламных расходов (ведь каждую новую модификацию приходилось рекламировать отдельно). К началу 1990-х годов ситуация зашла в тупик и в конце концов привела к фундаментальным изменениям в японском бренд-менеджменте.

Начало 90-х совпало с мировым экономическим кризисом, затронувшим и Японию: он привел к перестройке японской индустрии рекламных коммуникаций и наиболее ярко высветил различия между двумя моделями рекламного рынка. В то же время сегодня, в начале третьего

тысячелетия, когда происходит глобальное взаимодействие мировых коммуникаций, невозможно говорить о сохранении обеих этих моделей в «застывшем», первозданном виде. Они неизбежно оказывают друг на друга влияние, и черты каждой из них постепенно «перетекают» из одной в другую. При этом влияние англо-американской модели оказалось более сильным, и японская модель уже практически не существует в чистом виде, «впитав» в себя западные традиции.

Крупные японские компании, такие как КАО (японский аналог Procter&Gamble) или Shiseido, начали вводить систему свободно стоящих брендов. В условиях экономического кризиса потребительский рынок Японии был перенасыщен, а массовый потребитель старался найти качественные товары по более низкой цене, что позволило компаниям начать выпуск новой, более дешевой продукции, сохраняя при этом имидж компании как производителя высококачественных дорогих товаров.

Даже крупный автомобильный концерн Toyota позиционирует совершенно независимо друг от друга марки автомобилей Toyota и Lexus. В то же самое время такие европейские компании, как, например, Philips или Rowenta, проводят рекламные кампании своих товаров под слоганами с корпоративным брендом: «Philips – изменим жизнь к лучшему» или «Rowenta – радость в вашем доме». Так что сегодня, когда коммуникационное пространство перенасыщено, в реальной ситуации границы становятся все более размытыми.

У каждой из этих систем брендинга есть свои преимущества и недостатки, которые компания должна учитывать при выборе своей стратегии. Наиболее заметное преимущество западной системы свободно стоящих брендов – страхование от ошибок. Если на рынок выйдет некачественный или не до конца проверенный товар, это никак не отразится на продаже других брендов компании, так как в сознании покупателей они между собой никак не связаны. Так, в 1994 г. компания Unilever выпустила на европейский рынок стиральный порошок Persil, который, как сообщалось в рекламе, отстирывал любые вещи при температуре 40°. Конечно, новый порошок стал очень хорошо продаваться: ведь такая температура при стирке гарантирует, что вещи не будут деформироваться. Но в скором времени выяснилось, что Unilever не завершил исследований химического состава нового порошка. При определенных обстоятельствах, взаимодействуя с обычной водопроводной водой (а не с дистиллированной, которая использовалась при проведении исследования), порошок мог практически уничтожить некоторые виды синтетических тканей. Обрадовавшись, его основной конкурент – Procter&Gamble – развернул масштабную кампанию, информируя общественность о «проколе» Unilever. Компания, признав ошибку, была вынуждена отозвать и уничтожить все уже выпущенные партии порошка, а также возместить материальный ущерб пострадавшим покупателям. Но на продаже других брендов

компании провал Persil никак не отразился. Случись подобное в Японии, репутация компании была бы уничтожена навсегда.

С другой стороны, японская система работы с брендами позволяет компаниям более эффективно бороться с конкурентами и под прикрытием солидной «крыши» – «корпоративного» бренда – быстрее и дешевле выводить на рынок новые товары. Так поступает, например, лидер российского пивного рынка петербургский пивоваренный завод «Балтика». Сорта производимого «Балтикой» пива носят одноименное название и различаются только порядковым номером, что позволяет заводу запускать на рынок новинки без особых рекламных затрат.

В современной глобальной экономике особенно велика роль товарного знака (знака обслуживания) и бренда в экспортной деятельности. Существует прямая зависимость между долей, которую организация занимает на рынке товара (услуги), и тем, насколько известен потребителям ее товарный знак (знак обслуживания) или бренд. Учитывая все эти выводы, можно утверждать, что на мировом рынке идет ожесточенная борьба товарных знаков (знаков обслуживания) и брендов. Вместе с тем многими отечественными экспертами еще не осознана важность их высокого престижа, что создает дополнительные барьеры для роста конкурентоспособности российской продукции.

Литература

1. Годин А.М. Брендинг. М.: ИТК «Дашков и К», 2013.
2. Годин А.М. Маркетинг. М.: ИТК «Дашков и К», 2013.
3. Крейнер С., Дирлов Д. Бренды, которые изменили бизнес. СПб.: Изд-во «Крылов», 2004.

А.М. GODIN

Doctor Habilitatus in economics, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

a.a.godin@mail.ru

А.А. GODIN

PhD in economics, the associate professor, Moscow aviation institute, Moscow, Russia

a.a.godin@mail.ru

TRADEMARK AND BRAND IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The paper distinguishes the essence of concepts: trademark, service mark, brand, branding. The contents and difference of concept of the trademark from a brand is revealed. The questions of creation and brand advance in modern economic conditions are investigated as well.

Keywords: *trademark, service mark, brand, branding, organization, image, licensor, registration, legal entity, natural person, logo.*

JEL: F400, M300, M390.

А.Г. НАГОВИЦИН

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА – ПОСТОЯННАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Раскрываются причины, способствующие возникновению теневой экономики. Особое внимание уделено механизму осуществления теневой экономики и инструментам ее осуществления: коррупции, фирмам-однодневкам, финансовым пирамидам, «налоговым гаваням».

Ключевые слова: экономическая безопасность, теневая экономика, предпринимательский климат, криминальный бизнес, утечка капитала, коррупция.

JEL: F52, E26, H26.

*Безнаказанность – вот болезнь
нашего общества.*

Даниил Гранин

Резкий переход от плановой экономики в России в начале 90-х годов прошлого столетия к рыночным отношениям в совершенно неподготовленной для этого социально-экономической среде объективно вызвал такие явления как коррупция, формирование теневого сегмента экономики, массовая утечка капитала за границу, отсутствие благоприятного предпринимательского климата, утрата надлежащего контроля за происходящими социально-экономическими процессами со стороны государства.

Указанные факторы резко обострили проблемы, связанные с обеспечением экономической безопасности страны, поскольку у новых собственников на средства производства, полезные ископаемые и на недра, которые раньше принадлежали всему обществу, стали преобладать не интересы общества, а получение любыми путями, в том числе криминальными, максимально возможной прибыли.

Что такое теневая экономика?

В специальной экономической литературе имеется несколько десятков определений теневой экономики, поскольку эта категория была введена в научный оборот еще в 30-е годы прошлого столетия. Аналитики-исследователи отмечают, что среди первоначальных концепций

и теорий в рамках институциональной парадигмы следует выделить «теорию неформальной экономики» К. Харта, «экономическую теорию преступлений и наказаний» Г. Беккера и концепцию «преступности среди людей в белых воротничках» Э.Сатерланда [1, с. 5].

Иначе говоря, теневая экономика даже из приведенных ее характеристик носит универсальный характер. Тем не менее, в советское время подобной категории производственных отношений как бы не существовало, и она серьезно не рассматривалась даже в теории вопроса, поскольку якобы это было исключено в плановом социалистическом ведении хозяйства¹. Но все это было бы справедливо, если не считать таковой спекуляцию, мошенничество и приписки, а также систему так называемых «цеховиков» – подпольное производство товаров ширпотреба разной направленности. Но если в СССР теневая экономика носила весьма ограниченный характер, то в современной России, по данным МВД Российской Федерации, в сфере теневой экономики находятся более 40 тысяч хозяйствующих субъектов различных форм собственности, среди которых 1,5 тысяч крупных предприятий (заводов, фирм), а также 550 банков [1, с. 3].

Между тем, единого взгляда на теневую экономику до сих пор так и не выработано. В связи с этим можно разделить точку зрения экспертов, что «теневая экономика как сложное социально-экономическое явление достаточно трудна для изучения, так как охватывает всю сферу экономических отношений, требует учета социальных, психологических и моральных факторов, а также сама по себе стремится скрыться от контроля общественности и взгляда исследователя» [2, с. 217–218].

Академик В.Полтерович считает, что «использование государственных ресурсов в частных целях осталось важнейшим источником теневых доходов. Их истинные масштабы неизвестны» [3, с. 116]. Говоря о причинах такого явления, он отмечает два существенных фактора: ослабление государственного контроля за потоками ресурсов в результате дезорганизации, сопровождавшей реформы, и усиление роли государства, осуществляющего приватизацию: оно распределяло уже не только государственные доходы, но и значительную часть основного капитала страны.

Заслуживают внимания также следующие определения теневой экономики [4, с. 982]:

- 1) неконтролируемое государством производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг;
- 2) скрываемые от органов государственного управления незаконные социально-экономические отношения между отдельными гражданами

¹ См., например: Советская энциклопедия. В 4-х томах / Гл. ред. академик А.М. Румянцев. М.: 1980 г.; Малая советская энциклопедия. В 10-ти томах / Гл. ред. академик Б.А. Введенский. М.: Советская энциклопедия. 1980.

данами, социальными группами по использованию государственной, частной и акционерной и других видов собственности в корыстных личных и групповых интересах.

В Экономическом словаре можно найти трактовку теневой экономики как «противоправные, неучтенные государством виды экономической деятельности. Включает производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а также социально-экономические отношения между гражданами, социальными группами и общества в целом» [5, с. 579].

Интересное исследование провели ученые Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов под руководством члена-корреспондента РАН И. Елисеевой. В частности, ученые вместо категории «теневая экономика», которое, по их мнению, содержит только скрытое и некорпорированное производство, ввели в понятие «теневая экономическая деятельность», куда они включили все операции, вызывающие материальные и финансовые потоки, противоречащие требованиям учета, налогообложения и законодательства. Иначе говоря, была сделана попытка дать более всестороннюю и полную оценку так называемой «тени» [6, с. 2–3].

В частности, было выявлено, что распространенность неучтенных операций в промышленности в процентах к общему объему операций по каждому этапу составило (на каждой стадии технологического процесса):

- в отношении поставки сырья – 40,4;
- в самом производстве – 23,6;
- в отношении сбыта продукции – 36,6;
- в реализации продукции – 45,9.

Относительно строительной индустрии в общем объеме операций по этапам – поставка материалов, строительно-монтажные работы, реализация строительной продукции и услуг – «неучтенка» достигла соответственно 36,6, 50,7 и 35,7 процентов. Что касается транспорта, то основная часть теневых операций пришлось на перевозку – 77%, а в торговле – непосредственно на реализацию продукции – 68%.

Исследование Санкт-Петербургских ученых показало, что 100% предприятий второй столицы так или иначе укрывают свои налоги, используя при этом формальные либо неформальные группировки, осуществляющие контроль над предприятием или отдельными сегментами рынка. Ученые полагают, что экономический смысл деятельности «крыши» заключается в том, чтобы поддерживать достаточно высокий уровень цен и прибыли за счет ограничения числа допущенных на рынок участников. Причем средневзвешенный процент использования предприятиями «крыши» достигает 39,0%.

Долгие годы изучающий проблемы взаимосвязи теневой экономики и коррупции профессор Н.П. Купрещенко сделал существен-

ный вывод: «Теневая экономика тесно взаимоувязана и переплетена с коррупцией. Она порождает коррупцию, а коррупция, в свою очередь, создает основу развития теневой экономики. Существовать и развиваться в значительных масштабах последняя может лишь в условиях коррумпированности всех систем государственной власти и управления. Она формирует коррупционные отношения во всех тех сферах политики и экономики, от которых зависит ее благополучное существование. В свою очередь коррупция «вынуждает» теневую экономику оставаться в тени, вести нелегальный бизнес, создает основу для формирования новых сфер и видов теневой экономики. Следовательно, теневая экономика является финансовой основой коррупции, а коррупция – финансовой основой теневой экономики» [7, с. 45].

Таким образом, возникла система «сообщающихся сосудов», чтобы нельзя было найти истинных виновников формируемого процесса теневого сегмента экономики. На этом фоне на передний план выдвигается проблема структуры теневой экономики и легализации ее доходов в современной России.

О структуре теневой экономики России

Согласно «Методическим положениям по оценке скрытой (неформальной) экономики», которые были утверждены постановлением Госкомстата РФ №7 31 января 1998 г., в теневую экономику были включены «скрытые, неформальные и нелегальные» виды деятельности.

С тех пор прошло много времени, и с нашей точки зрения, наиболее полным и адекватным для современной России было бы представить теневую экономику страны как криминальными, так и некриминальными структурами.

К сугубо криминальным отношениям можно отнести: торговлю наркотиками, оружием, группировки и отдельные лица, занимающиеся так называемым «отмыванием денег»; широко развитый по всей стране нелегальный игорный бизнес; рэкетирство; фальшивомонетчики.

Что касается теневой экономики некриминального характера, то эта та часть экономической деятельности, которая не попадает в отчетность, либо отражается в ней с большими искажениями. Такая хозяйственная деятельность не фиксируется в каких-либо договорах, с этих видов деятельности не платятся налоги, и следовательно, не происходит поступлений в консолидированный бюджет страны, либо в бюджеты местных и региональных уровней. Эта категория теневой экономики наиболее развита по следующим направлениям: сдача в поднаем жилья, строительство загородных объектов (в основном дач), частный извоз (особенно эта проблема имеет место в крупных городах), многочисленные услуги частной медицинской практики, ремонт техники

в самых разных ее видах, обслуживание автомобильного транспорта, ритуальные услуги, система репетиторства для детей.

Можно разделить точку зрения, согласно которой «подобные неформальные экономические отношения проявляются как: повторный счет общественного продукта, приписки и др. искажения отчетности, выпуск некачественной (фальсифицированной) продукции, непроизводительные расходы и потери, неэквивалентный обмен сырьем, готовой продукцией и т.п., позволяющие получать значительные нетрудовые доходы. Отмеченные виды «теневых» отношений функционируют внутри официальных экономических структур и сопровождаются коррупцией, взяточничеством, вымогательством и т.п. ... это криминальные отношения, базирующиеся на незаконной производственной деятельности, злоупотреблении служебным положением, корыстно-насильственным вторжении в производственную и распределительную сферы экономики» [4, с. 982].

В результате кропотливого труда на протяжении многих лет профессору Купрещенко Н.П., по нашему мнению, очень удачно удалось отразить легализацию доходов теневой экономики, представленной на рисунке².

Из приведенной уточненной схемы легализации доходов теневой экономики просматривается вполне очевидная связь, каким образом легальная экономика с помощью операций по сокрытию определенной части финансового оборота через механизм неучтенных операций, либо псевдоопераций, или путем уклонения от уплаты налогов воссоздает теневой капитал, который, в конце концов, как завершающий этап, вывозится за границу. Там он легализуется путем покупки недвижимости, создания различных фирм либо вложения инвестиций в зарубежную экономику, после чего «легально» возвращается в альте-матер в виде инвестиций.

«Налоговая гавань» теневого капитала

В одном из своих последних посланий Федеральному Собранию РФ глава государства отметил: «Притчей во языцех стал офшорный характер российской экономики. Эксперты называют такое явление бегством от юрисдикции. По некоторым оценкам, девять из десяти существенных сделок, заключенных крупными российскими компаниями, включая, кстати, компании с госучастием, не регулируются отечественными законами. Нам нужна целая система мер по деофшоризации нашей экономики»³.

² Финансовый бизнес. 2009. №1. С. 41.

³ Российская газета. 13 декабря 2012. С. 4.

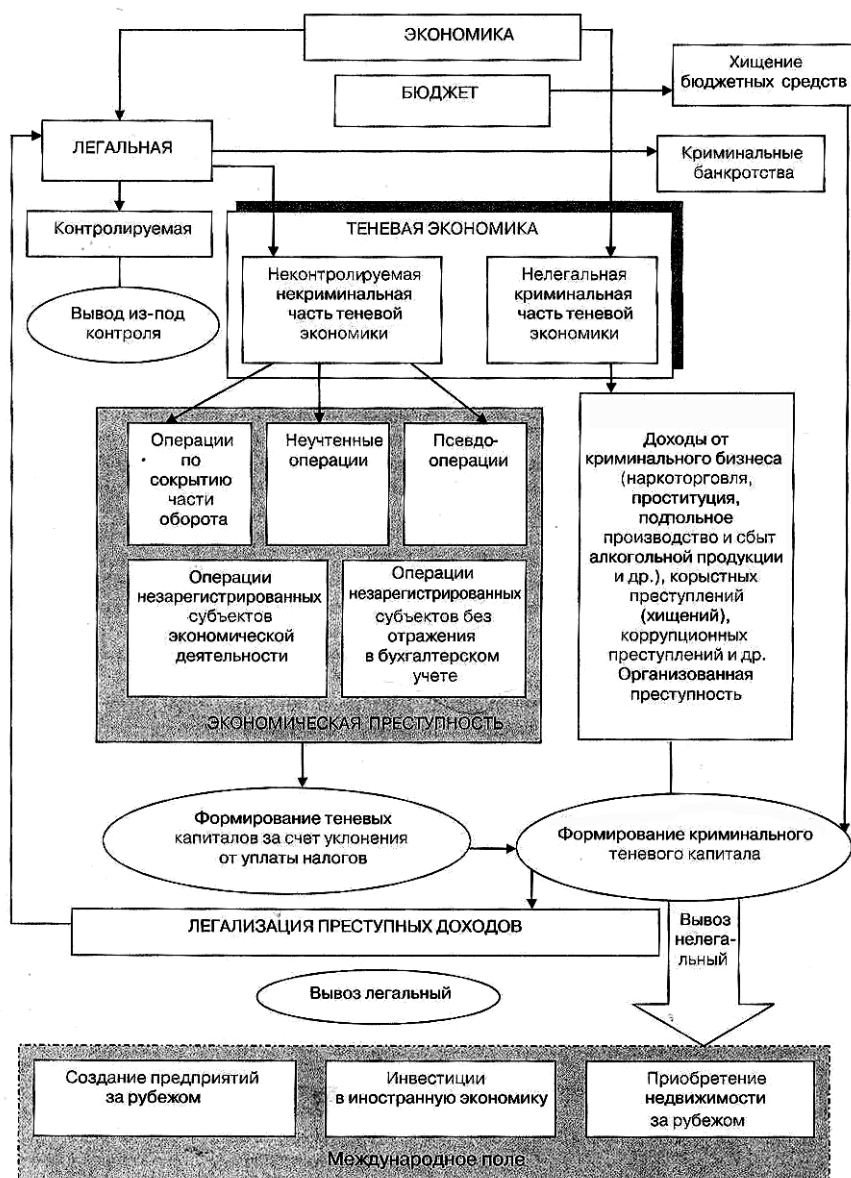


Рис. Уточненная схема легализации доходов теневой экономики

Дело в том, что за почти 25 лет экономических реформ в России так и не было создано благоприятного предпринимательского климата, в результате чего малый, средний и крупный бизнес стал искать и в конце концов нашел очень простой выход для своего выживания – вывоз капитала за границу. Беспрецедентная либерализация валютного и внешнеторгового законодательства, как мы отмечали выше, напрямую способствовали колоссальной утечке капитала.

Исследования, проведенные Национальным инвестиционным советом РФ при поддержке Национального резервного банка, показали, что большая часть вывезенного из России капитала составляют деньги, полученные как раз от внешнеторговой деятельности», наряду с активами коммерческих банков, незаконно переведенных с помощью чиновников разных структур и разного ранга на зарубежные счета. Чаще всего используются следующие приемы:

- сокрытие экспортной выручки в иностранных банках путем занижения экспортных цен по сравнению с мировыми и экспорт конечной продукции под видом сырья;
- фиктивные импортные контракты опять-таки с использованием фирм-однодневок;
- создание фиктивной задолженности перед подконтрольными юридическими лицами за рубежом;
- операции по продаже за границей ценных бумаг (акций, облигаций) ниже рыночной стоимости;
- валютные операции, включая форвардные, для вывода из банков активов;
- выдача невозвратных кредитов, в том числе вексельных;
- лжебанкротства банковских учреждений, сопровождаемые выводом средств на заграничные счета.

За годы реформ особым образом нелегальный экспорт коснулся рыбы и морепродуктов, леса и лесопроductии, что позволило в массовом масштабе оставлять валютную выручку за рубежом. Ценнейшие же породы древесины – кедр, ясень и др. вывозятся под видом низкопробных пород, пиловочник соответственно экспортируется как баланс, а скупленный лес – как продукция собственного производства, что предполагает соответствующие таможенные льготы.

Неполный возврат экспортной выручки под предлогом форс-мажорных обстоятельств либо путем прерывания контакта в процессе его исполнения без возмещения поставок считается у российских предпринимателей «честным» способом вывоза капитала. Занижение же цен на экспортируемые товары обычно типично для контрактных цен на газ и нефть, которые ниже мировых как правило на 8–10%. Если учесть, что в торговом балансе страны доля доходов в нем от экспорта энергоносителей за все годы реформ составляла всегда 70–80%, то неудивительно, что активы российских граждан за рубежом достигают почти 500 млрд долл., а в целом за годы реформ в офшоры из России ушло более 2 трлн. Долларов [8, с. 154]. Это превышает в несколько раз финансовые средства государства, выделенные на все национальные проекты, вместе взятые.

Подобное положение вещей стало возможным, как выразился глава государства, в результате «офшоризации» российского бизнеса. Как правило, механизм не очень замысловатый: вся собственность рос-

сийского бизнесмена (предпринимателя) за рубежом оформляется на офшорные компании (на Западе их называют трастами) с весьма сомнительным и не прозрачным составом учредителей и конечных владельцев. Регистрация производится как раз в так называемых «налоговых гаванях», т.е. территориях, в которых любые доходы компаний, фирм и т.п. не облагаются налогами. Имеется в виду доходы (соответственно прибыль) полученная от коммерческой деятельности за пределами страны-офшора.

По имеющимся данным, офшорные схемы во время мирового финансового кризиса, позволили снизить налогооблагаемую базу в целом по экономике России на 30-40%, т.е. речь идет о сотнях миллиардов рублей⁴.

Сложилась отработанная схема деятельности офшоров. Они, как правило, подконтрольны российскому крупному капиталу – в России в настоящее время насчитывается около 100 долларовых миллиардеров и более ста тысяч долларовых миллионеров. Именно офшоры являются первыми покупателями продукции российских фирм и предприятий, которая поступает на экспорт. И здесь происходит самое интересное: продукция покупается данным офшором по заниженной цене, но на мировой рынок поставки производится по нормальной, т.е. по мировым сложившимся в данный момент на международных рынках ценам. Разница очень существенная, которая остается в данном офшоре и никакому налогообложению не подлежит. Денежные средства, таким образом, безвозмездно оседают в карманах владельцев данной фирмы (предприятия, компании).

Таким образом «налоговые гавани» структурно представляют собой важнейший элемент в цепочке всей теневой экономики России.

В соответствии с данными, представленными Институтом изучения рынка ФРГ (Бонн) в период мирового финансового кризиса в государствах с развитой рыночной экономикой теневой сектор составлял около 8% ВВП, а в странах с переходной экономикой – более 40%. Самая низкая доля теневой экономики наблюдалась в США – 8,4%, в Германии – соответственно 16,8%, в Италии – 25,7% ВВП. Самый высокий удельный вес теневой экономики наблюдался (в процентах к объему валового внутреннего продукта) в странах бывшего СССР. В частности, а Российской Федерации – 48,7, в Белоруссии – 50,4, на Украине – 54,7, в Грузии – 68,0⁵.

Специалисты-аналитики подчеркивают, что показатель 40 и более процентов теневой экономики в ВВП любой страны мира признан критическим, когда влияние так называемых теневых факторов на хозяйственную жизнь становится настолько ощутимым, что ставит под угрозу не только экономическую, но в целом национальную без-

⁴ Аргументы и факты. 2008. № 50. С. 22.

⁵ Финансовый бизнес. 2009. №1. С. 40.

опасность государства. Во всех случаях, с нашей точки зрения, предприятия Российской Федерации должны впредь законодательно регистрироваться не в офшорах, как сейчас, а внутри самой России, равно как и то, что все резервные фонды (как бы они не назывались) должны работать на национальную отечественную экономику.

Очевидно, что противодействие теневой экономике должно включать в себя политические, экономические, правовые, социальные и сопряженные с ними механизмы, т.е. рассматриваться как система мер, причем постоянного действия, поскольку теневая экономика стала представлять для России постоянную угрозу ее экономической безопасности.

Литература

1. Гуленков С.С. Противодействие теневой экономике России в новых условиях международной торговли. Автореф... к.э.н. М., 2012.
2. Rogozinskiy E.V. Методологические аспекты теневой экономики // Экономические теории. 2009. № 3.
3. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Изд-во “Экономика”», 2007.
4. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. академик Л.И. Абалкин. М.: Экономика, 1999.
5. Экономический словарь / Отв. ред. академик РАЕН А.И. Архипов. М.: Проспект, 2010.
6. Головачев В. Российский легальный бизнес наполовину в тени // Экономика и жизнь, 2002. № 24.
7. Купрещенко Н.П. Противодействие теневой экономики // Финансовый бизнес. 2009. №1.
8. Наговицин А.Г. Валютная безопасность России в условиях мирового финансового кризиса. М.: ИЭ РАН, 2012.

A. NAGOVITSYN

Doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
kurnova@inecon.ru

SHADOW ECONOMY – CONTINUOUS THREAT FOR RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY

The paper is dedicated to the reasons promoting emergence of shadow economy. The special attention is given to the mechanism of implementation of shadow economy and instruments of its implementation: to corruption, short-lived firms, financial pyramids, «tax harbors».

Keywords: *economic security, shadow economy, enterprise climate, criminal business, drain of capital, corruption.*

JEL: F52, E26, H26.

О.Ю. МАКАРОВА

кандидат экономических наук, доцент Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

А.Е. ОЛКОВА

аспирантка Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

Исследуется проблема соответствия проводимой в настоящее время в Российской Федерации кластерной политики стратегической задаче обеспечения качественного роста российской экономики. Выявляются институциональные и социокультурные особенности, учет которых необходим при разработке мер, направленных на стимулирование развития кластеров. На основе классификации кластеров по уровню технологичности дифференцируются меры по повышению эффективности их деятельности, учитывающих современное состояние кластеров.

Ключевые слова: кластерная политика, институциональные условия, уровень технологичности, сетевая координация, классификация кластеров, иерархия, инновации.

JEL: A13, E65, O33, O38.

Посткризисное восстановление мировой экономики на фоне замедления темпов экономического роста России актуализирует поиск новых моделей устойчивого развития. В последние десятилетия в странах с высокоразвитой экономикой широкое распространение получили инновационные кластеры, основывающиеся на сетевом взаимодействии науки, бизнеса и государства. Для стимулирования развития кластерных образований используются меры, набор которых зависит от следующих ключевых факторов:

- общей направленности и инструментария политики обеспечения экономического роста;
- институциональных условий и состояния социального капитала;
- уровня развития технологий;
- текущего состояния кластера.

Исходя из предложенной парадигмы, российскую кластерную политику надо анализировать, прежде всего, с позиции соответствия стратегическим целям развития страны. Так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года

(далее Концепция) предусматривает минимизацию государственного вмешательства в экономику при создании конкурентной среды. Теоретически это должно способствовать, а не препятствовать кластерному развитию. Но в России кластерная политика построена исключительно на принципе «сверху вниз»¹, и это порождает определенное противоречие между целью и средствами ее достижения.

Кроме того, на наш взгляд, в упомянутом документе дана узкая трактовка понятия инновационного региона, что в контексте пространственного развития страны не способствует оптимальному, с точки зрения сложившихся условий, решению рассматриваемой проблемы. Ведь внедрение инноваций может быть связано не только с наличием прорывных технологий, но и с генерацией не крупных добавочных инноваций, скажем, с началом производства нетрадиционного для данного региона товара или повышением эффективности производства за счет использования иной технологии или методов управления. В этой связи целесообразно проводить выравнивание регионов за счет не столько субсидирования, сколько формирования конкурентных преимуществ и передовых, и отстающих регионов.

На современном этапе российская кластерная политика, по сути, пытается копировать зарубежный опыт стимулирования экономического развития, но различия в институциональных условиях не позволяют прямо заимствовать западные механизмы. О состоянии институциональной среды в нашей стране можно судить по показателю качества институтов, оцениваемого Всемирным экономическим форумом при подсчете Глобального индекса конкурентоспособности. По показателю качества институтов у России в 2013–2014 гг. положение ниже среднего (3,28 балла), причем состояние публичных институтов заметно уступает частным (3,12 и 3,75 баллов соответственно). В мире по интегральному показателю качества институтов РФ занимает 121 место из 148 стран, вошедших в выборку. По показателям развития публичных и частных институтов Россия занимает в рейтинге 118 и 110 места соответственно [1]. То есть состояние институтов в России не достигло уровня передовых стран, и при осуществлении политики стимулирования кластерного развития возможны «институциональные ловушки», попадание в которые оборачивается неэффективностью государственных мер [2]. Одной из основных предпосылок формирования кластеров служит *доверие* субъектов рынка к органам

¹ В мире сложились два основных подхода к формированию кластеров: «снизу вверх», что предполагает естественное их образование на основании рыночных сил, и «сверху вниз», т.е. по инициативе и силами государства. На практике государственные и частные инициативы комбинируются, соответственно задачей становится нахождение их оптимального соотношения.

государственной власти. Слабость институтов гражданского общества, неэффективность судебной системы, высокий уровень коррупции не позволяют формировать партнерские (в широком смысле слова) отношения между государством и хозяйствующими субъектами.

Таким образом, для разработки и реализации успешной кластерной политики требуется *создание адекватных институциональных условий*. В первую очередь усилия должны быть сфокусированы на формировании механизма тройной/четверной спирали².

Что касается *культурологических особенностей*, то при проведении кластерной политики государство должно ориентироваться на использование сильных сторон отечественной ментальности и нивелирование тех черт культуры, которые препятствуют формированию социального капитала. Так, коллективизм и ориентация на заботу о близких, семейные ценности способствуют формированию кооперативных отношений. Но проявляться эти свойства должны в кластерах, которые активно функционируют в рыночной среде. В результате неприятие риска и отторжение новшеств обладателями упомянутых свойств не дают в полной мере использовать преимущества конкурентных начал, полноценно развивать институт конкуренции-кооперации (в качестве одного из походов к исследованию взаимосвязи между отдельными показателями ментальности, уровнем инновационного потенциала и процессом кластеризации может быть использована модель культуры Г. Хофстеде) [3].

Кроме того, российская ментальность в большей степени ориентирована на научную деятельность, получение аналитического знания (долгосрочная ориентация), патернализм (принятие иерархии), что не способствует появлению и внедрению инноваций как коммерциализации нового знания [4]. Однако формирование социального капитала, предполагающее «последовательное устранение барьеров в развитии горизонтальных связей» [5] и изменение имиджа властных структур (путем совершенствования гражданского законодательства, налоговой системы, борьбы с коррупцией и прочих мер), потребует значительного времени XX в. [6].

Следует отметить, что из-за различий в институциональной структуре, детерминантах развития и факторах, тормозящих рост, к *разным*

² Модель тройной спирали (Triple Helix Model), введенная в научный оборот социологами Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом в середине 1990-х годов XX в., описывает сетевое взаимодействие основных институциональных секторов – государства, бизнеса и науки/образования. Формирование горизонтальных связей, развитие интерактивных коммуникаций приводят к усилению активности различных социальных групп. Теоретическое описание данного явления нашло отражение в модели четверной спирали Quadruple Helix Model, где гражданское общество становится таким же значимым элементом инновационной системы, как и три указанных сектора.

по степени технологичности кластерным образованиям должны применяться различные инструменты поддержки.

В литературе предпринимались различные попытки классификации инновационных фирм (в зависимости от сферы экономической деятельности, типа баз знаний, уровня применяемой технологии). Одна из известных типологий – таксономия К. Пэвитта, в которой фирмы подразделяются на 4 категории: «доминируемые поставщиками»³ (фирмы, приобретающие инновационные блага), специализированные поставщики (предприятия, осуществляющие продуктовые инновации), компании с выраженным эффектом масштаба (процессные инноваторы, нацеленные на минимизацию издержек) и наукоемкие производства [7].

Таким образом, исходя из уровня используемой технологии становится возможным классифицировать кластеры (данный подход применялся при исследовании кластерного развития и политики в странах Латинской Америки и Азии [8, 9]). Это представляется более обоснованным по сравнению с типологией, предложенной в Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (далее – Методические рекомендации). Дело в том, что используемая в РФ типология, во-первых, затрудняет анализ развития кластеров, поскольку в ней предложены смешанные критерии классификации, и, во-вторых, не позволяет при разработке проводимой политики учесть специфику отдельных кластеров⁴. По мнению авторов, обобщенная типология с учетом специфики начального этапа использования кластерного механизма должна иметь следующую классификацию:

Высокотехнологичные виды экономической деятельности:

- наукоемкие кластеры, на базе научных организаций;
- объединения оборонной промышленности;
- кластеры в производстве комплексных продуктов.

Среднетехнологичные виды деятельности:

- кластеры в производстве комплексных продуктов;
- кластеры специализированных поставщиков.

³ «Доминируемые поставщиками» (supplier dominated) – фирмы с низкой активностью внутренних процессов генерации знаний. Их специфика – обеспечение спроса на новые технологии, то есть создание стимулов дальнейшего инновационного развития в секторах, связанных с «поставщиками».

⁴ Предложена следующая типология кластеров: *дискретные* (производство продуктов из дискретных компонентов – отрасли машиностроения, авиа- и судостроения, строительство и производство строительных материалов); *процессные* (химическая, целлюлозно-бумажная отрасли, металлургия, сельское хозяйство и пищевая промышленность); *инновационные* и «творческие», в одной группе, а также связанные с определенным видом экономической деятельности – туристические и транспортно-логистические кластеры.

Низкотехнологичные виды деятельности:

- кластеры в традиционных отраслях;
- ресурсоориентированные кластеры;
- культурно-рекреационные кластеры.

Исходя из предложенной классификации можно выделить основные черты различных кластеров по степени технологичности. Уровень технологичности во многом влияет на характер взаимоотношений и способы координации в образованиях различного вида. Сетевое взаимодействие возникает в традиционных, специализированных и наукоемких кластерах, в то время как для ресурсоориентированных и кластеров комплексных продуктов в большей степени присущи иерархические и квазиерархические отношения. Это связано с характеристиками баз знаний (синтетическая или аналитическая), соответственно с типами инноваций, наличием стимулов к инновационной активности и условиями интернационализации. Очевидно, что система мер государственной поддержки различных по степени технологичности кластеров должна учитывать эти особенности. Однако в настоящее время отечественная кластерная политика учитывает только ограниченное число технологических компонентов, в связи с чем кластеры не стали инструментом поддержки и стимулирования развития экономики.

Следует отметить, что существуют виды деятельности, в которых, по объективным причинам, не формируются взаимосвязи типа «сеть» и «тройная спираль», необходимые для образования кластеров. Например, исторически кластеры в ресурсоориентированных отраслях создавались как «якорные» квазиерархичные структуры, привязанные к ТНК в процессе генерации и диффузии знаний. Смежные предприятия – поставщики промежуточной продукции склонны перенимать технологию, внедряемую на основании запросов покупателей. Ныне отношения в подобных интеграциях претерпевают трансформацию: возможность глобального аутсорсинга ставит крупные транснациональные компании в выгодное положение, поскольку исчезает необходимость в привязке к определенной территории. По этой причине агломерации в производстве комплексной продукции нельзя строго назвать кластерами: между участниками редко возникают отношения интерактивного взаимодействия, коллективная эффективность низка и слабо коррелируется с внедрением инноваций.

По нашему мнению, меры поддержки со стороны государства в данном случае могут заключаться в создании центров технической поддержки, в подготовке кадров и во внедрении стандартов продукции. Кроме того, для стимулирования взаимосвязей государство может содействовать реализации совместных проектов путем финансирования или госзаказа на проведение совместных исследований и разработок.

В свою очередь при формировании кластеров «снизу вверх» роль государства должна сводиться к информационной поддержке. Это в полной мере относится к традиционным производствам, специализированным поставщикам и, в определенной степени, к наукоемким кластерам. В подобных образованиях основополагающая роль отдается информационным потокам между субъектами, обучению в процессе взаимодействия. В данном случае эффективной может быть информационная поддержка со стороны государства, а именно организация центров обучения, содействие выстраиванию связей (matchmaking), создание базы данных организаций – участников кластера, а также проведение мероприятий, демонстрирующих достижения кластера и налаживающих неформальные контакты (выставки, конференции и прочие меры).

Необходимо иметь в виду специфику образований в рассматриваемой группе:

- в низкотехнологичных кластерах основную роль играет взаимодействие между производителями однородной продукции;
- в кластерах специализированных поставщиков значимым аспектом является вовлечение потребителя в процесс генерирования знаний («четверная спираль»);
- в наукоемких кластерах важно междисциплинарное взаимодействие.

Несомненно, эти особенности должны учитываться центрами кластерного развития при осуществлении функций matchmaking, что обуславливает различия в направлениях информационной поддержки.

Для поддержки наукоемких кластеров (предусмотрено их стимулирование в таких сферах, как фармацевтика, медицинская промышленность, био-, нано-, информационные, ядерные, радиационные технологии, производство новых материалов и др.), большинство из которых носят междисциплинарный характер, государству надо обеспечить, прежде всего, условия для возникновения сетевого взаимодействия. Следует учитывать, что аналитическая база знаний в первую очередь предполагает необходимость установления взаимосвязей, между исследовательскими институтами и бизнесом с целью устранения разрыва между исследованиями и инновациями. Поэтому важно использовать как финансовые, так и нефинансовые механизмы, в частности, софинансирование совместных проектов, поддержку университетских спиноффов, бизнес-инкубаторов, образовательных, технических и маркетинговых начинаний.

Кроме того, в России особенно актуальна проблема спроса на продукцию наукоемких кластеров: формирование кластеров «сверху вниз» не способствует их ориентации на нужды рынка. В этой связи целесообразны меры поддержки спроса на всех уровнях: от государ-

ственных закупок (включая госзаказ на НИР, поддерживающие и коллективные закупки, редко используемые в отечественной практике) до вовлечения непосредственного потребителя в генерирование знаний.

Специфика российских кластерных образований требует от государства активных мер по повышению их конкурентоспособности на мировом уровне, содействия в продвижении продукции на национальном и глобальном рынках. Для этого необходимо использовать международные стандарты для продукции, выпускаемой кластерами.

Современная российская экономика отличается значительной неравномерностью регионального развития. При этом российская кластерная политика направлена на отбор и поддержку наиболее развитых и инновационно активных регионов. Следует отметить, что в различных исследованиях отмечается, что «отбор победителей» (picking winners) зачастую малоэффективен [11, с. 17]. Тем не менее, согласно рекомендациям ОЭСР и передовому опыту зарубежных государств, кластерная политика может выступать в качестве эффективного инструмента выравнивания регионального развития и формирования конкурентоспособности регионов.

В этой связи представляется целесообразным расширить сферу кластерной политики как в региональном, так и в отраслевом контексте: скажем, в наименее инновационно активных регионах, где отсутствуют центры генерирования научного знания, могут возникать инновационные кластеры в традиционных отраслях – их эффективность доказана множеством примеров азиатских и латиноамериканских стран. В данном случае меры кластерной политики сводятся к стимулированию взаимодействия субъектов. Принципиален также выбор объекта стимулирования: опыт свидетельствует, что для выравнивания регионального развития наиболее эффективно стимулирование развития малого и среднего бизнеса.

В нашей стране получают распространение квазиерархичные и иерархичные кластерные образования, что связано с двумя факторами. Во-первых, кластерная политика по принципу «сверху вниз» приводит к тому, что во многих случаях функции между субъектами кластера распределяются государственными структурами (федеральными или региональными). Хотя формально государство и не определяет характер взаимодействия участников, оно зачастую подменяет институт кооперации-конкуренции, закрепляя за ними определенные функции. Об этом, в частности, свидетельствуют сами «якорные» предприятия, государственные или со значительной долей государства, функционирующие в кластерах. Тем самым нарушается логика взаимодействия: вместо партнерских отношений с субъектами образований по принципу тройной/четверной спирали государство начинает доминировать. На начальных этапах жизнен-

ного цикла такое допустимо, однако в дальнейшем необходим паритет государственного и частного секторов.

Во-вторых, формирование квазиерархичных структур – следствие прямой ориентации на привлечение крупных компаний (чаще всего ТНК). Подобное приемлемо, если предстоит освоение передового опыта и внедрение продуктовых/процессных инноваций. Правда, такие интеграции могут быть нестабильны (в силу излишней зависимости от центра), но, главное, в них будут отсутствовать стимулы для самостоятельного генерирования национальными производителями даже инкрементальных, улучшающих инноваций. В результате вырабатывается зависимость от западных партнеров, что противоречит стратегическим целям развития РФ.

В российской кластерной политике большое значение придается мерам, направленным на формирование кластерной инфраструктуры, на что указывает значительная доля средств, идущих на их финансовую поддержку. В первую очередь это касается инновационной и транспортной инфраструктуры, которые суммарно занимают более половины в объеме субсидий. Кроме того, в заявках на расходование средств целевого финансирования фигурируют такие статьи, как улучшение инженерной, образовательной, жилищной и энергетической инфраструктуры. В целом сложившееся распределение приоритетов свидетельствует не только о неудовлетворительном состоянии инфраструктуры, но и о том, что отечественные кластеры находятся в настоящий момент на зачаточной стадии развития, поэтому проблема развития инфраструктуры является более срочной, нежели формирование взаимодействия между участниками. В связи с таким состоянием кластеров меры, направленные на их стимулирование, должны быть подстроены под нужды зарождающихся образований, а сами кластеры иметь сформированное «ядро» (сеть малых и средних предприятий, между которыми установлены партнерские взаимосвязи), определенную инфраструктуру, инновационно активные фирмы [12, с. 22].

Формирование российских кластеров идет «сверху вниз», и «ядром» кластеров стали крупные предприятия. Во многих программах поддержки ставится задача создания или привлечения малого и среднего бизнеса, поскольку признается, что развитие сетевого взаимодействия – цель будущего периода. Следовательно, стимулирование именно кластерного развития, основанного на горизонтальном взаимодействии, реально может быть начато только после того, как будут созданы инфраструктура и «ядро» кластеров.

На современном этапе в нашей стране идет процесс активного институционального оформления кластеров. Во всех регионах, включенных в программу Минэкономразвития, приняты региональные

стратегии инновационного и программы кластерного развития, создаются и начинают функционировать специализированные региональные кластерные институты. Например, Центр кластерного развития Республики Татарстан, Центр инновационного развития и кластерных инициатив Самарской области, Центры кластерного развития Томской, Воронежской, Астраханской, Курганской областей и др.

Однако, несмотря на ориентацию на западный (преимущественно европейский) опыт стимулирования кластерного развития, в России преобладает логика линейного подхода, характерная для индустриального этапа. Это отражает текущее состояние социально-экономической системы страны с присущей ей монополизацией, доминированием государства над бизнесом и наукой. Соответственно, сетевое взаимодействие, лежащее в основе кластеров, не получает должного развития и не может возникать только за счет увеличения финансирования со стороны государства. Конечно, средства, которые выделяются федеральными и региональными властями на развитие кластеров, могут стать неким катализатором инноваций, если бизнес и наука почувствуют отдачу от зарождающихся элементов новой модели роста. В то же время без повышения эффективности разработки и реализации комплекса социально-экономических мер государственной кластерной политики невозможны реиндустриализация и инновационное обновление российской экономики.

Литература

1. Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum// www.weforum.org/gcr
2. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
3. Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. Cultures and organizations: software of the mind, 2010. <http://geert-hofstede.com/national-culture.html>.
4. Найденова Л.И. Формирование социального капитала в условиях социально-экономической дифференциации российских регионов / Л.И. Найденова, Г.Б. Романовский // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 1 (21).
5. Смородинская Н. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии. Доклад на сессии «Инновации: региональный аспект» XIV Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества», 2–5 апреля 2013 г., Москва.
6. Using clusters to address emerging industries and services. TACTICS. October 2012. http://abclusters.org/wp-content/uploads/2013/12/Using-clusters-to-address-emerging-industries_0.pdf.
7. Pavitt K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. //Research Policy. 1984. № 13.

8. Chaminade C., Vang J. Innovation policies for Asian SMEs: exploring cluster differences. The DRUID Summer Conference 2006 on Knowledge, Innovation and Competitiveness: Dynamics of Firms, Networks, Regions and Institutions. Denmark. Copenhagen. 2006, June 18–20. <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=557&cf=8>.
9. Giuliani E., Pietrobelli C., Rabellotti R. Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters. 2005. http://siteresources.worldbank.org/INTEPCOMNET/Resources/Giuliani_2005.pdf.
10. Сморodinская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. М.: ИЭ РАН, 2012.
11. Fostering innovation-led clusters. A review of leading global practices. A report from the Economist Intelligence Unit. The Economist Intelligence Unit Limited. 2011 http://www.managementthinking.eiu.com/sites/default/files/downloads/EIU-ATIC_Report2_Web_Revised.pdf.
12. Christensen T., Lammer-Gamp T., Meier zu Kocker G. Let's make a perfect cluster policy and cluster programme – Smart recommendations for policy makers. 2012. <http://www.vdivde-it.de/publications/best-practice/let2019s-make-a-perfect-cluster-policy-and-cluster-programme-2013-smart-recommendations-for-policy-makers>.

O. MAKAROVA

PhD in Economics, the associate professor
of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow, Russia
makarova85915@gmail.com

A. OLKOVA

graduate student of the Russian presidential academy of national economy
and public administration, Moscow, Russia
anna.olkova@rambler.ru

SOCIAL AND ECONOMIC CONDITIONS OF THE EFFECTIVE CLUSTER POLICY

The issue of contemporary cluster policy compliance to a strategic problem of ensuring high-quality growth of the Russian economy is investigated in the paper. The institutional and sociocultural features which account is necessary when developing the measures directed on stimulation of clusters development are revealed. The measures for their activity efficiency increase, considering clusters current state are differentiated on the basis of classification of clusters by level of technological effectiveness.

Keywords: cluster policy, institutional conditions, technological effectiveness level, network coordination, classification of clusters, hierarchy, innovations.

JEL: A13, E65, O33, O38.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В.К. БУРЛАЧКОВ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института
экономики РАН, профессор МГИМО(У) МИД

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТРАНСФОРМАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ¹

Рассматривается произошедший в результате глобального финансового кризиса процесс к существенной трансформации денежно-кредитного регулирования в ведущих странах мира, изменение целей регулирования, его трансмиссионного механизма и инструментов. Указывается на возрастание роли финансового сектора и усиления его влияния на состояние всей экономической системы. Отмечается проявление серьезных проблем денежно-кредитного регулирования в России, обусловивших необходимость его существенной модернизации.

Ключевые слова: *финансовый кризис, денежно-кредитная политика, количественное смягчение, трансмиссионный механизм.*

JEL: E520, E470.

Финансовый кризис и парадоксы современного денежно-кредитного регулирования

Начало XXI в. стало периодом значительных изменений в глобальной экономике в целом и в денежно-кредитной сфере в частности. Главная особенность современного состояния глобальной экономики – нарастание неопределенности направлений и темпов ее развития.

В числе главных экономических событий начала XXI в. важно отметить следующие. Во-первых, завершился период динамичного разви-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках совместного научно-исследовательского проекта с Белорусским республиканским фондом фундаментальных исследований «Социально-экономические последствия мирового финансово-экономического кризиса и меры по их преодолению в экономике и денежно-кредитной системе России и Беларуси» (проект 13-22-01001).

тия, характерного для 1990-х годов. Во-вторых, нарастали кризисные явления в 2000–2002 гг., а затем последовало неустойчивое восстановление 2003–2006 гг. В-третьих, после острого кризиса 2007–2009 гг. наступила депрессия 2010–2014 гг., при которой низкие темпы восстановления реального сектора сочетались с быстрым повышением фондовых индексов.

Для понимания сложившейся к настоящему времени ситуации важен анализ кризиса 2000–2002 гг. и его последствий. Этот кризис возник после продолжительного экономического бума 1990-х годов и, в определенном смысле, стал его закономерным результатом. Кредитная экспансия и высокая спекулятивная активность, прежде всего на рынке интернет-компаний, привели к формированию спекулятивного пузыря и последующей фиксации прибыли. Далее произошло почти 50%-е падение фондового рынка США.

Для выхода из кризиса был использован стандартный набор инструментов денежно-кредитного и бюджетного регулирования, в частности, снижены процентные ставки и увеличены государственные расходы. В период с июня 2003 г. по июнь 2004 г. учетная ставка ФРС США составляла 1%. Антикризисные меры должны были стимулировать совокупный спрос и увеличить занятость. Но они привели к росту ипотечного кредитования и быстрому расширению рынка ипотечных облигаций. В последующем ФРС США несколько раз снижала учетную ставку, и к 2006 г. она составила 5,25%. Но значительный объем ипотечных кредитов был предоставлен по плавающим ставкам. Рост стоимости обслуживания таких кредитов привел к дефолтам домашних хозяйств, что вызвало коллапс рынка ипотечных облигаций.

Стремление денежных властей США стабилизировать ситуацию заставило их снизить учетную ставку до 0,25%, резко повысить денежную базу, провести выкуп ипотечных облигаций, потерявших рыночную стоимость. Причем этот выкуп был осуществлен за счет денежной эмиссии. Нестандартные методы проведения денежно-кредитного регулирования были осуществлены не только в США, но также в ЕС и Великобритании. Так, Европейский центральный банк снизил процентную ставку до 0,25%, а также предоставил коммерческим банкам еврозоны кредиты по ставке 1% годовых без обеспечения сроком на три года. Банк Англии также понизил учетную ставку до 0,25%, провел несколько раундов количественного смягчения, учредил дочернюю структуру для выкупа активов, потерявших рыночную стоимость. Банк Японии осуществлял количественное смягчение в 2002–2006 гг. и вернулся к этой политике в 2013–2014 гг.

Парадокс современной модели денежно-кредитного регулирования, сложившейся в условиях глобального финансового кризиса,

состоит в том, что эмиссия денег, осуществляемая при выкупе рыночных активов (количественное смягчение), и снижение учетной ставки являются однонаправленными методами. Они приводят к одному результату – к увеличению и удешевлению денежной ликвидности. Причем, низкая процентная ставка должна стимулировать кредитную экспансию. Увеличение показателя денежного мультипликатора, в свою очередь, приводит к дополнительному росту предложения денег.

Параллельное использование указанных мер для решения традиционно декларируемых целей денежно-кредитного регулирования – стимулирования экономического роста и занятости – является избыточным. Тем не менее действия монетарных властей абсолютно логичны, если их фактической, но официально недекларируемой целью является поддержка финансового рынка, прежде всего его фондового сегмента.

Корректировка целей денежно-кредитного регулирования

Традиционными стратегическими целями денежно-кредитного регулирования, осуществляемого центральными банками ведущих стран, являются ценовая стабильность, экономический рост и высокая занятость. Судя по материалам, регулярно публикуемым ФРС США, основное внимание центробанка в период количественного смягчения 2008–2014 гг. уделяется показателям ценовой динамики и занятости. В частности, в качестве целевого индикатора политики ФРС был определен уровень безработицы в 6,5%. Характерно, что при приближении безработицы к этому значению руководство ФРС сделало заявление о необходимости использования более точного статистического показателя занятости. Снижение официально регистрируемой безработицы наблюдалось в США одновременно с исторически низким значением *Labour partisipation rate* – показателем доли трудоспособного населения. В 2000 г. данный показатель составлял 67,5%; в 2014 г. – 63,3%. Следовательно, показатель безработицы, используемый ФРС, неадекватно отражает динамику занятости в американской экономике. Однако достижение ФРС формально установленного показателя безработицы в 6,5% означало бы необходимость завершения количественного смягчения. Неопределенной при этом оставалась реакция фондового рынка на прекращение вливания денежной ликвидности в экономику. Видимо, по этой причине руководство ФРС перестало позиционировать достижение цели по безработице как основного направления ДКП.

Парадоксальными представляются используемые ФРС методы снижения безработицы. Если считать, что увеличение занятости

непосредственно связано с ростом совокупного спроса, то для стимулирования занятости вполне достаточно снижения процентных ставок до уровня, составляющего примерно половину средней рентабельности в реальном секторе. Но уменьшение учетной ставки до нуля не может объясняться намерением воздействовать на условия кредитования хозяйствующих субъектов.

С влиянием на реальный сектор также никак не связан масштабный выкуп ФРС государственных облигаций и ипотечных бумаг. Но их приобретение центробанком за счет денежной эмиссии означает предоставление ликвидности финансовому рынку, точнее, его фондовому сегменту. Как показала практика, рост ВВП на величину около одного процента наблюдался в США в 2013 г. при повышении фондового рынка (индекс S&P 500) почти на 30%.

Для определения фактических, а не формальных целей денежно-кредитного регулирования ФРС важно обратить внимание на специфику конкретных программ, осуществленных американским центробанком в рамках политики количественного смягчения. Все эти программы состояли в восстановлении или масштабной поддержке конкретных сегментов финансового рынка. Они не были связаны с достижением таких декларируемых целей ДКП, как стимулирование экономического роста и поддержка занятости.

На стабилизацию финансового рынка также была направлена проводимая ФРС политика процентных ставок. Снижение основной из них – учетной – до 0,25% должно было предотвратить отток средств с фондового рынка в банковские депозиты. Кроме того, низкие процентные ставки обеспечили резкое снижение стоимости обслуживания государственного долга и позволили уменьшить темпы роста бюджетного дефицита и государственного долга ведущих стран. Подстраивание процентных ставок под доходность финансового рынка, находящегося в кризисном состоянии, привело к ликвидной ловушке. Спрос на деньги потерял связь со ставкой процента.

Масштабная денежная эмиссия, осуществленная ФРС, не привела к всплеску инфляции. Это связано с концентрацией эмитированных денежных ресурсов на финансовом рынке. Данный факт свидетельствует об относительной автономности финансового рынка США, нарушении его связей с реальным сектором. Автономность секторов стала результатом гипертрофированности финансовой сферы, бурного развития операций с деривативами. Такие операции привели к появлению специфических сегментов финансового рынка, которые можно назвать «производными рынками». Автономность финансового рынка препятствует использованию мер по стимулированию экономического роста и занятости как показателей реального сектора экономики.

Изменения в трансмиссионном механизме и инструментах денежно-кредитного регулирования

Традиционно под трансмиссионным механизмом понимаются формы влияния центрального банка на макроэкономические показатели – денежное предложение, процентные ставки, валютный курс. Такое влияние может быть оказано как непосредственными действиями регулятора, так и заявлениями о его намерениях. В докризисный период широко обсуждались каналы и методы трансмиссионного механизма. В качестве основных рассматривались денежный, кредитный, процентный и валютный каналы. Кроме того, отмечалось наличие дополнительных каналов богатства и банковского капитала. К инструментам денежно-кредитного регулирования относились изменения учетной ставки, обязательное резервирование, операции на открытом рынке, валютные интервенции.

В посткризисный период в действии трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования произошли существенные изменения. Во-первых, проведение количественного смягчения в течение длительного периода означает максимальное использование денежного и кредитного каналов. При этом эффективность их активизации не может быть высокой. Деловая активность в экономике остается низкой, несмотря на рекордные значения фондовых индексов. Во-вторых, приближение ставки к нулевым значениям фактически означает отключение процентного канала. В-третьих, осуществление количественного смягчения одновременно в трех центрах эмиссии мировых валют – в США, Евросоюзе, Японии – привело к отключению валютного канала монетарного регулирования.

В сложившихся условиях для участников финансового рынка наиболее важной стала информация о продолжении или прекращении мер по чрезвычайной поддержке экономики. Главное внимание уделяется заявлениям монетарных властей об их дальнейших намерениях, а основным занятием аналитиков стало «чтение между строк» протоколов заседаний руководства центральных банков. Место традиционных инструментов регулирования монетарной сферы заняла скупка государственных и ипотечных облигаций, предоставление центральными банками беспроцентных и не обеспеченных залогами кредитов коммерческим банкам. Фактически инструментом политики стали «словесные интервенции» представителей монетарных и корпоративных властей.

Ликвидная ловушка и ее последствия

Ситуацию в экономике, при которой процентная ставка близка к нулю, называют ликвидной ловушкой. Применение этого термина тре-

бует уточнения. Дж. Кейнсом были проанализированы последствия значительного снижения процентных ставок. Согласно его выводам, при таких ставках хозяйствующие субъекты должны воздерживаться от покупки облигаций и накапливать деньги. Это связано с ожиданиями последующего роста процента. Такой рост приводит к потере капитала, вложенного в облигации. При повышении процентных ставок оказывается, что вложенный в акции капитал генерирует меньшую доходность по сравнению с альтернативными формами размещения.

Спрос на деньги в условиях низких процентных ставок и отказа хозяйствующих субъектов от приобретения облигаций Дж. Кейнс назвал абсолютным предпочтением ликвидности. Позднее появился другой термин – ликвидная ловушка. Следует отметить, что Дж. Кейнс не анализировал причины снижения процентных ставок до критических значений и макроэкономические последствия этого явления. В кейнсианской доктрине абсолютное предпочтение ликвидности – лишь фактор формирования спроса на деньги. Вместе с тем следует подчеркнуть особое значение процентной ставки в теории Дж. Кейнса. По его представлениям, процентная ставка является важнейшим инструментом стимулирования экономики за счет увеличения инвестиций. Возникновение ликвидной ловушки означает, что инвесторам становится невыгодным размещение ресурсов в облигационные займы, в том числе корпоративные. Средства на банковских счетах активно трансформируются в ссуды и играют ведущую роль в кредитной экспансии. Следовательно, падение процентной ставки ниже критического уровня негативно воздействует на рынок облигаций, но положительно воздействует на процесс банковского кредитования. По логике кейнсианской концепции, ликвидная ловушка – краткосрочное явление. Оно преодолевается при увеличении центральным банком ставки рефинансирования по мере выхода экономики из циклической депрессии.

Термин «ликвидная ловушка» стал активно использоваться в научной литературе с конца 1990-х годов для характеристики ситуации, сложившейся в экономике Японии. Но низкая процентная ставка сформировалась в японской экономике не в результате действия рыночных сил, а в ходе проведения центральным банком монетарной политики, направленной на преодоление тенденции к снижению цен, т. е. дефляции. Как отмечалось выше, в 2003–2004 гг. учетная ставка ФРС США составляла 1%. Но этот период не характеризовался как состояние ликвидной ловушки. Активное использование этого термина для анализа мировой финансовой сферы началось в 2008–2009 гг., когда ставки рефинансирования ФРС, Европейского центрального банка, Банка Англии были установлены на уровне 0,25%.

На наш взгляд, теоретически целесообразно различать кейнсианскую ликвидную ловушку и макроэкономическую ликвидную

ловушку. Первая может возникнуть на фазе циклической депрессии в результате падения совокупного спроса и носит краткосрочный характер. Вторая проявляется в результате целенаправленных действий монетарных властей по масштабной поддержке фондового рынка и реструктуризации банковского сектора, накопившего критический объем «токсичных» активов. Именно такие действия вынуждены были предпринять в кризисный период ФРС, ЕЦБ, Банк Англии.

Количественное смягчение и финансовый рынок

Идея количественного смягчения как политики стабилизации и роста фондового рынка, несомненно, возникла из опыта применения ФРС практических мер по предотвращению резких падений фондовых индексов. Так, после биржевой паники в «черный понедельник» 19 октября 1987 г. и падения котировок на 22,6% глава ФРС А. Гринспен еще до открытия рынка во вторник сделал заявление о готовности американского центробанка предоставить финансовому сектору необходимую ликвидность. Цель ФРС состояла в предотвращении массовых банкротств брокерских фирм. Оперативное предоставление денежных ресурсов остановило панику на рынке. Этот опыт впоследствии использовался ФРС для стабилизации ситуации на фондовых биржах.

Согласно наиболее распространенной версии, количественное смягчение является мерой, осуществляемой центральными банками для стимулирования национальной экономики в условиях невозможности дальнейшего снижения ставки рефинансирования, т. е. в ситуации ликвидной ловушки. Следовательно, количественное смягчение применяется при неэффективности процентной политики. Характерно, что «отключение» этой политики осуществляется самими монетарными властями. Как отмечалось выше, при этом минимизируется угроза оттока ресурсов с финансового рынка в банковский сектор и обеспечивается приемлемая доходность финансовых активов.

При неоднократно наблюдаемом в различных странах увеличении денежных показателей происходил рост цен, обеспечивающий формирование нового состояния равновесия денежной и товарной масс. При количественном смягчении и «околонулевых» процентных ставках произошло иное – формирование нового состояния равновесия денежной массы и финансового рынка. Известны финансовые кризисы, прежде всего Великая Депрессия 1929–1933 гг., в ходе которых происходило «схлопывание» спекулятивного пузыря и возвращение к докризисному состоянию равновесия реального и финансового секторов. Нет достаточных теоретических оснований утверждать, что такой ход событий является единственно возможным во всех случаях. Изменение в соотношениях реального и финансового секторов может

оказаться относительно устойчивым, если оно будет обеспечиваться интенсивными перераспределительными процессами, т. е. поступлениями добавленной стоимости в финансовый сектор. Но в этом случае возникают угрозы значительного оттока капитала и деградации реального сектора национальной экономики. В свою очередь снижение налоговых поступлений приведет к падению общественного сектора, включающего в современной трактовке бюджетную систему.

В этой связи важной научной проблемой является определение критериев соответствия реального и финансового секторов экономики. На наш взгляд, эта проблема не может быть решена путем определения устойчивых количественных соотношений между этими секторами. Но очевидно одно из таких соответствий – отношение рентабельности в основных отраслях реального сектора и ставки по кредитам. Указанная ставка должна составлять около 50% рентабельности. Это соотношение имеет большое значение для формирования доходности инструментов финансового рынка.

При значительном превышении процентной ставкой уровня рентабельности в реальном секторе происходит падение объема кредитных операций. Это обуславливает снижение денежного мультипликатора. Нехватка денежной ликвидности в условиях развитого финансового рынка замещается операциями с финансовыми инструментами. В результате происходит быстрый рост финансового сектора.

V. BURLACHKOV

Doctor habilitatus in economics, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, professor of MGIMO University, Moscow, Russia
vkburl@gmail.com

FOREIGN EXPERIENCE OF MONETARY AND CREDIT REGULATION TRANSFORMATION

The process resulted from global financial crisis to essential transformation of monetary and credit regulation in the leading countries of the world is considered, as well as its transmission mechanism and tools. It is specified an increase of a role of financial sector and strengthening of its influence on a condition of all economic system. The serious problems development in monetary and credit regulation in Russia which causes the necessity of its essential modernization is noted.

Keywords: *financial crisis, monetary policy, quantitative mitigation, transmission mechanism.*

JEL: E520, E470.

И.Э. БОГАТОВА

младший научный сотрудник Института экономики РАН,
аспирантка Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ТРАНСГРАНИЧНЫХ ПОТОКОВ КАПИТАЛА

В статье рассматриваются основные этапы модификации денежно-кредитной политики России в условиях глобализации, а также инструменты денежно-кредитной политики России, применявшиеся монетарными властями в ответ на шоки трансграничного движения капитала. Описаны основные аспекты введения инструментария макропруденциального регулирования для обеспечения финансовой стабильности банковской системы.

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, глобализация, финансовая стабильность, международное движение капитала.*

JEL: E42, E52, E58, F32.

Открытие экономики России для мировых финансовых рынков, происходившее на протяжении двух последних десятилетий, обусловило ее зависимость от внешних факторов, связанных с функционированием мировой экономики. О степени открытости экономики для финансовых рынков можно судить по уровню валовых среднегодовых объемов трансграничных операций с капиталом¹, который в начале 2000-х годов вырос по сравнению с 1992 г. почти в два раза а в пиковый 2008 г. вырос в 7 раз по сравнению 2000-ми годами. Растет и роль трансграничных потоков капитала для экономики России, и их влияние на финансовый сектор. С ростом объемов потоков капитала трансформируется и реакция монетарных властей на внешние шоки, модифицируется архитектура денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика России на начальном этапе перехода к рынку (1992–1999 гг.)

Переход российской экономики к рынку подразумевал в том числе и внешнеэкономическую либерализацию. В октябре 1992 г. Верховным Советом РСФСР был принят закон РФ № 3615-1 «О валютном регулиро-

¹ Показатель рассчитывается как сумма потоков капитала за границу и в Россию (по линии прямых, портфельных и прочих инвестиций) без учета знака операции.

вании и валютном контроле», предусматривающий порядок использования валюты нерезидентами, а также правила ввоза/вывоза российской валюты через границу. Для резидентов данным законом предусматривалась возможность открытия валютных счетов в уполномоченных российских банках, открытие подобных счетов за рубежом, с разрешения Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ). Не ограничивались текущие валютные операции предприятий-резидентов, а прочие операции с валютой требовали контроля со стороны ЦБ РФ.

Операции нерезидентов контролировались в меньшей степени. Нерезидентам разрешалось иметь валютные и рублевые счета в уполномоченных российских банках, нерезиденты могли свободно ввозить и вывозить иностранную валюту в пределах ранее ввезенного или приобретенного на рынке объема средств [1].

Таким образом, в России в тот период осуществлялся значительный контроль над движением капитала. Что же касается режима валютного курса, то в 1995 г. произошел переход к валютному коридору. Такое решение было ответом на шок валютного курса 1994 г. [2, с. 23]. Переход на таргетирование валютного курса первоначально имел положительный результат. Произошло существенное снижение инфляции, а также вырос приток капитала за счет снижения валютных рисков, связанных с колебаниями курса [2, с. 24].

В 1997 г. Азиатский финансовый кризис, затронувший страны Юго-Восточной Азии, коснулся и России. В IV квартале 1997 г. был зарегистрирован значительный отток средств по линии прочих инвестиций, в основном за счет погашения ранее принятых обязательств. Два внешних фактора – снижение цен на энергоносители и Азиатский кризис 1997 г., спровоцировавший отток капитала из России, – ухудшили ее экономическую ситуацию.

Кризисный 1998 г., помимо всего прочего, характеризовался продолжающимся значительным оттоком иностранного капитала, а также снижением поступлений экспортной валютной выручки, что в совокупности с низким уровнем накопленных ранее резервов сказалось на снижении уровня ликвидности в экономике. Отказ от таргетирования валютного курса стал вынужденной мерой в условиях невозможности его дальнейшего поддержания.

Одновременно Банк России использовал инструментарий валютного регулирования, в том числе создание системы контроля уполномоченными банками за сделками клиентов, обладающими признаками подозрительности валютных операций, запрет на покупку валюты на специальных торговых сессиях под выплаты по вкладам физических лиц на конверсию рублей в иностранную валюту через корреспондентские счета банков-нерезидентов [1, с. 4]. Ужесточение мер валютного регулирования в кризисный период снизило объем оттока капитала.

Таким образом, стоит отметить, что в период с 1992 по 1999 г. Россия проводила достаточно жесткую политику по контролю над трансграничными потоками капитала, особенно в кризисный период. В качестве ориентира денежно-кредитной политики было выбрано таргетирование валютного курса с установкой валютного коридора, от которого пришлось отказаться во время кризиса 1998 г.

Денежно-кредитная политика России в период с 2000 по 2013 г.

Период с 2000 по 2006 гг. характеризовался мерами по либерализации валютного регулирования и трансграничного движения капитала. В 2001 г., после кризиса, началась постепенная либерализация трансграничного движения частного капитала, были сняты ограничения на операции с портфельными инвестициями и разрешено открытие счетов в иностранных банках. Необходимость либерализации стала особенно ощущаться в 2003 г., когда при положительном действии внешних факторов, способствующих притоку экспортной выручки, стало значительно увеличиваться предложение иностранной валюты, а в условиях ограничений на движение капитала такой рост предложения стал сказываться в значительном укреплении курса рубля. В конце 2003 г. был принят новый закон «О валютном регулировании и валютном контроле»². Процесс либерализации продолжался, и в 2004 г. были ослаблены меры контроля за иностранными счетами резидентов, снижены нормы резервирования по валютным счетам резидентов и нерезидентов.

В середине 2006 г. были сняты формальные ограничения на трансграничное движение капитала. При этом стоит отметить, что сохранился такой косвенный инструмент сдерживания потоков капитала, как норматив обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте. Так, значительный рост чистого притока капитала в 2006 г. способствовал увеличению ликвидности в банковской системе, поэтому для стерилизации излишнего денежного предложения и недопущения роста инфляции данный норматив был повышен.

Монетарные власти постепенно возвращались к таргетированию валютного курса. Значительным событием этого периода можно считать переход в 2005 г. от регулирования курса рубля к доллару к таргетированию бивалютной корзины, состоявшей на конец 2005 г. из 0,65 единиц доллара США и 0,35 единиц евро.

² Федеральный закон №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 [электронный ресурс]. (С изменениями и дополнениями от 05.05.2014). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

Российская экономика встретила кризис 2008 г. с денежно-кредитной политикой, ориентированной на валютный курс в условиях свободного движения капитала. Достижение относительно независимой монетарной политики было обеспечено использованием также инструментов бюджетно-налоговой политики для стерилизации избыточной денежной массы с помощью создания стабилизационного фонда [6, с. 10].

Первоначальное проявление кризиса выразилось в резком оттоке капитала, который оказал значительное давление на валютный курс. Поэтому монетарным властям, в условиях действующего режима, необходимо было применять инструменты стабилизации курса. При этом одновременно требовалось поддерживать банковский сектор, что, при свободном движении капитала было проблематично. Регулирование валютного курса, подразумевающее высокие ставки процента, и поддержание банковской системы вошли в противоречие. Более того, средства, выделяемые для увеличения уровня ликвидности банковской системы, направлялись в иностранные активы, а это оказывало давление на валютный курс, в ответ на что Банку России приходилось увеличивать объем валютных интервенций и предоставлять банкам дополнительные объемы иностранной валюты, которые выводились за рубеж либо самими банками, либо их клиентами [2, с. 31].

В связи с этим возникают вопросы: являлась ли данная комбинация денежно-кредитной политики оптимальной? Позволяла ли она абсорбировать внешние шоки, связанные, в частности, с резкими изменениями потоков капитала? Как показал опыт – нет. Опыт других стран с развивающимися рынками свидетельствует, что наиболее удачной комбинацией, позволяющей странам переносить шоки более устойчиво, является либо свободный валютный курс, свободное движение капитала и независимая денежно-кредитная политика, либо регулируемый валютный курс, ограничения на движение капитала и относительно независимая денежно кредитная политика. После кризиса Россия пошла по первому пути, подразумевавшему переход к свободному плаванию валютного курса. Переход осуществлялся постепенно, путем расширения границ плавающего операционного интервала курсовой политики Банка России. Так, если в марте 2009 г. коридор бивалютной корзины составлял 2 руб., то в 2013 г. – уже 7 руб., и сохраняется на таком уровне и сейчас. При этом значительные колебания на мировых финансовых рынках вынуждали Центральный банк проводить валютные интервенции, хоть и в значительно меньших объемах, чем прежде. Положительным моментом также выступает уход Банка России от циклических интервенций, которые раньше позволяли проводить спекулятивные игры на противифазе. Однако сама необходимость вмешательства в динамику валютного курса свидетельствует о том, что свобод-

ный валютный курс пока не выполняет роль механизма автоматической корректировки, сглаживающего колебания потоков капитала. Судя по опыту развивающихся стран, свободному плаванию в обязательном порядке должно предшествовать развитие финансовой системы³. Если финансовая система развита слабо, как в России, автоматическая корректировка может не работать, что будет требовать вмешательства Центрального банка в динамику валютного курса.

В целом, из анализа текущей денежно-кредитной политики можно сделать вывод, что Россия, как и многие страны с развивающимися рынками, не готова к переходу к одной из крайностей «трилеммы» (свободное движение капитала, свободное плавание валютного курса и независимая денежно-кредитная политика) и пока находится в условиях переходного периода, характеризующегося управляемым плаванием валютного курса, инфляционным таргетированием и свободным движением капитала. Что же касается последнего, то прошедший финансовый кризис поставил вопрос о целесообразности применения инструментов контроля над потоками спекулятивного капитала⁴. Российскими авторами высказывается мнение о необходимости введения контроля над капиталом, в частности, введения так называемого «налога Тобина» на трансграничные сделки с капиталом [3, с. 47]. Хотя монетарными властями России на данный момент вопрос о введении ограничений на движение капитала не ставится [4].

Применение инструментов денежно-кредитной политики в России для реагирования на изменения в трансграничных потоках капитала

Теперь рассмотрим, как реагировали монетарные власти на практике на внешние шоки со стороны движения капитала мерами денежно-кредитной политики. Начиная с 2007 г.

Трансграничные потоки капитала воздействуют на финансовые рынки России, в том числе и на целевые показатели денежно-кредитной политики. Так, увеличение предложения иностранной валюты, вызванное притоком иностранного капитала, или, наоборот уменьшение ее предложения в результате оттока капитала, оказывает влияние на колебания валютного курса и бивалютной корзины. В качестве ответной меры на шоки трансграничного движения капитала для валютного курса ЦБ проводил интервенции с использованием валютных резервов.

³ Перспективы развития мировой экономики. Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд. 2013. С. 121–142.

⁴ The liberalization and management of capital flows: an institutional view. Washington: International monetary fund (IMF). 2012.

Потоки капитала имеют фрагментарное воздействие на валютный курс, а именно тогда, когда значительные объемы как притока, так и оттока капитала смещают значения валютного курса. И периодов таких смещений можно назвать несколько: начало 2007 г., когда потоки капитала в страну значительно увеличились в связи с либерализацией валютного регулирования, IV квартал 2008 г. – отток капитала в связи с финансовым кризисом, 2010–2013 гг. – отток капитала в связи с долговым кризисом в Европе. В данные периоды проводимые Центральным банком интервенции в большей степени являлись откликом на движение капитала. Основные операции ЦБ направлены на сдерживание колебаний курса рубля к доллару, за исключением кризисного периода в еврозоне, когда многократно увеличились интервенции с европейской валютой. В эти периоды потоки капитала также оказывают влияние на финансовые показатели, что требует отклика монетарных властей в использовании инструментов денежно-кредитной политики для их стабилизации.

В III квартале 2006 г. норматив обязательного резервирования по обязательствам перед нерезидентами был повышен до 3,5%. При этом нормативы по остальным видам обязательств оставались неизменными до середины 2007 г. К III кварталу 2007 г. произошло некоторое ускорение инфляции, которое было вызвано, помимо прочих факторов, также значительным притоком капитала в экономику до этого периода, что привело к росту денежной массы и международных резервов. Для сдерживания роста инфляции Банк России повысил норматив обязательного резервирования для всех видов обязательств кредитных организаций до 4,5%. Когда ситуация стабилизировалась, норматив был понижен. Таким образом, применение инструмента обязательного резервирования было не прямой реакцией на трансграничные потоки капитала, а на изменения в предложении денег, вызванные притоком капитала.

В III квартале 2007 г., в связи с оттоком капитала, для повышения уровня ликвидности банковской системы были увеличены в три раза по сравнению с 2006 г. объемы предоставленных кредитов овернайт, в четыре раза – ломбардных кредитов, а также на 18% вырос объем внутрисуточных кредитов, которые в несколько раз по объемам превышали остальные инструменты кредитования.

Кроме того, осуществлялось предоставление ликвидности по линии операций РЕПО. Общий объем заключенных сделок РЕПО в августе-сентябре 2007 г. на срок 1 день составил 1877 млрд руб., а на срок 3 дня – 438 млрд долл.

Отдельного внимания заслуживает кризисный период конца 2008 г., когда Банк России применял инструмент денежно-кредитного регулирования в ответ на внешний шок, вызванный в том числе оттоком капитала. Банковский сектор тогда испытал значительный недостаток ликвидности, что поставило под удар кредитную систему страны.

В ответ на это Банк России значительно снизил норму обязательного резервирования по всем видам обязательств, в том числе перед нерезидентами, до 0,5%. Согласно отчету Банка России, такое снижение нормы резервирования предоставило дополнительно 100 млрд руб. банковскому сектору⁵. За 2008 г. существенно вырос объем средств, предоставленных в виде кредитов с обеспечением, особенно за счет кредитов овернайт, ломбардных кредитов и кредитов, обеспеченных активами и поручительствами.

В кризисный период Банк России прибег к такому ранее не использовавшемуся инструменту денежно-кредитной политики, как выдача кредитов без обеспечения. Использование такого рискованного инструмента в кризис было обоснованным, так как в условиях падения фондового рынка, а соответственно и стоимости ценных бумаг, а также уменьшения портфелей ценных бумаг, которые могли выступить в качестве обеспечения при получении кредитов, только привлечение необеспеченных кредитов позволило повысить уровень ликвидности в банках. Инструмент кредитования без обеспечения действовал с конца 2008 г. по 1 января 2011 г. Кредиты выдавались на 5 недель, 3 месяца, 6 месяцев и на 1 год. Максимальные объемы средств, которые предоставлялись банкам без обеспечения, выдавались в срок с 20 октября 2008 г. по 31 августа 2009 г., когда была предоставлена последняя крупная сумма (свыше 50 млрд руб.). Пик выданных кредитов пришелся на IV квартал 2008 г., покрывая отток средств по линии прочих инвестиций из банковской системы. Совокупный объем кредитов без обеспечения за IV квартал 2008 г. составил 3029,4 млрд руб. (см. рис. 1), что в пересчете по текущему курсу составило 111,2 млрд долл. – величина, сопоставимая с оттоком капитала за границу за тот же период по линии прочих (112 млрд долл.).

Многократно были увеличены объемы средств, предоставленных через аукционы РЕПО, при этом наибольшие объемы средств были предоставлены через однодневные аукционы. В III квартале 2008 г. объем предоставленных средств через однодневные аукционы РЕПО (см. рис. 2) в среднем за квартал составил 4911 млрд руб., в IV квартале 2008 г. – 9439 млрд руб., а I квартале 2009 г. – 10 196 млрд руб., через трехдневные аукционы РЕПО за те же кварталы соответственно 1065 млрд долл., 2311 млрд долл., 2061 млрд долл.

Также использовались операции валютного свопа для предоставления ликвидности банкам. В целом за IV квартал 2008 г. было предоставлено по сделкам «валютный своп» Банка России по валютной паре долл./руб. 35,4 млрд долл., а по паре евро/рубль – 17,9 млрд евро [6, 7].

⁵ Квартальный обзор инфляции. М.: Центральный банк России. III квартал 2008.

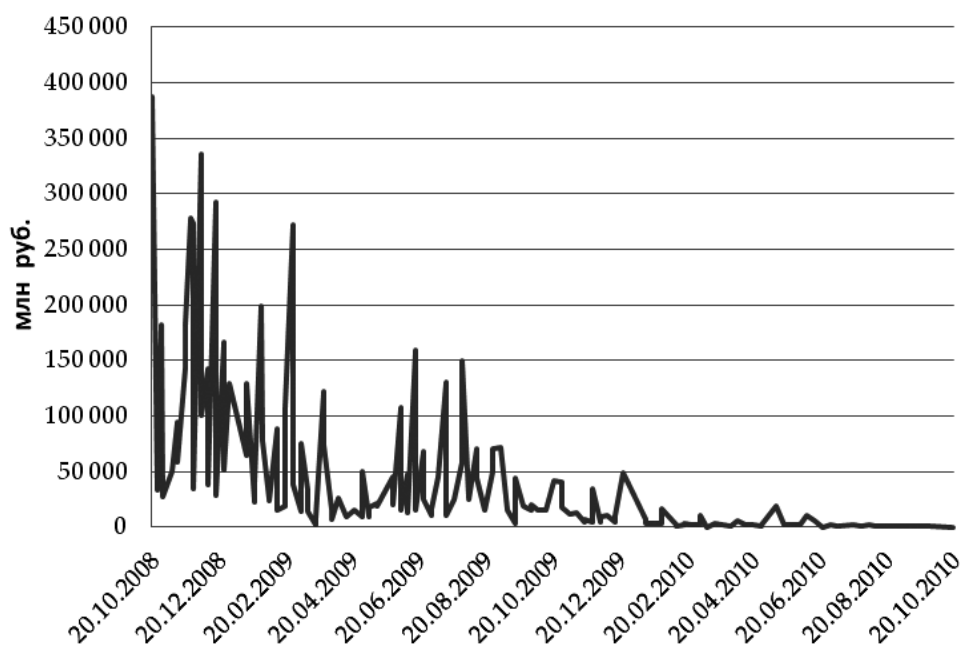


Рис. 1. Совокупный объем выданных кредитов без обеспечения.
Источник: Центральный банк РФ (www.cbr.ru).

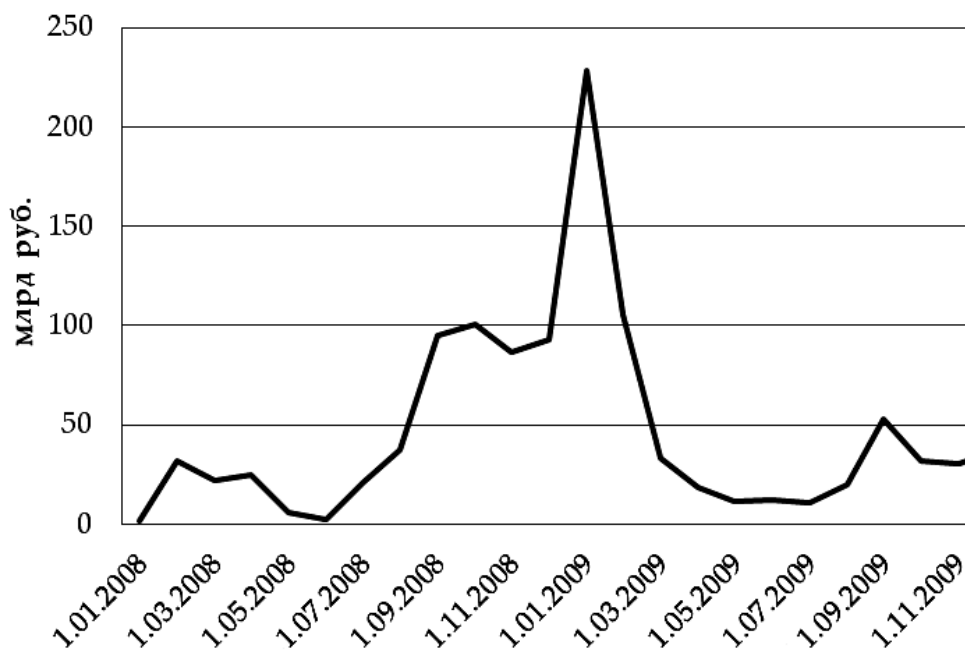


Рис. 2. Объем средств, предоставленных через однодневные аукционы РЕПО.
Источник: Центральный Банк РФ (www.cbr.ru).

В качестве меры по противодействию оттоку капитала были также повышены ставки Банка России. Верхняя граница процентных ставок, ставка по операциям овернайт, была повышена до 13%, а нижняя граница, ставка по депозитам на условиях «Том некст», – до 7,75%.

При этом отток капитала не снижался, поэтому, несмотря на значительные финансовые вливания в банковскую систему, остро ощущался недостаток ликвидности в связи с невозможностью перекредитования на внешних рынках, что отразилось в росте краткосрочных процентных ставок межбанковского рынка. Как видно из графика агрегированной краткосрочной 3-месячной процентной ставки (см. рис. 3), произошел ее резкий рост в IV квартале 2008 г. В частности, ставка MIACR по однодневным кредитам возросла в несколько раз и составляла в среднем за данный квартал 13%. Аналогична и динамика ставки по размещенным банками МБК, значение 3-месячной ставки выросло до 20% против 9% в предыдущем квартале. Средняя ставка по рублевым депозитам физических лиц в кредитных организациях сроком до 1 года выросла до 9%. Одновременное повышение стоимости заемных средств как на межбанковском рынке кредитования, так и в виде привлеченных депозитов повлекло за собой рост ставок по кредитам в банковской системе.

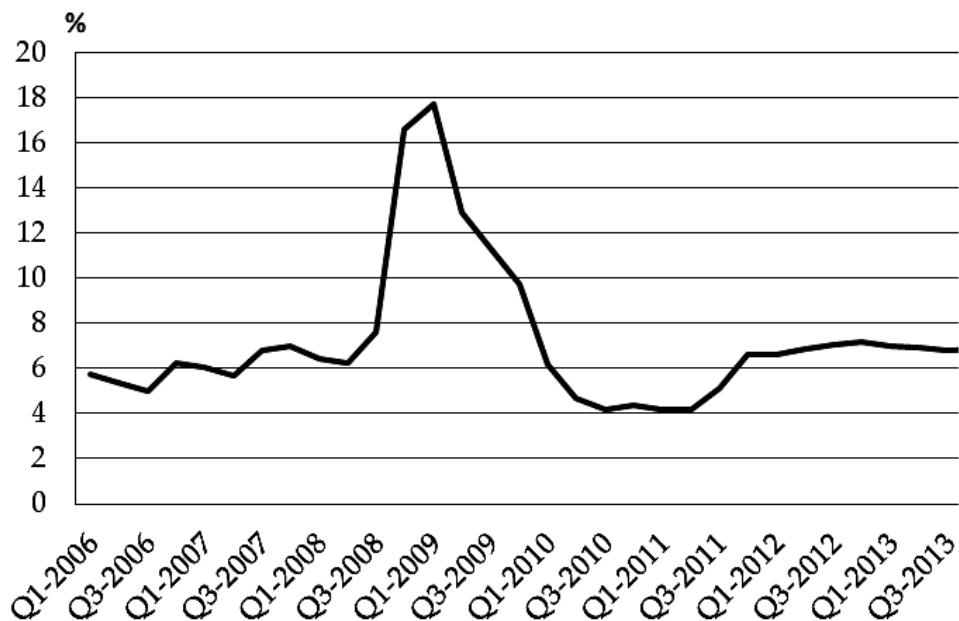


Рис. 3. Краткосрочная межбанковская процентная ставка (средневзвешенная ставка всех межбанковских трехмесячных ставок денежного рынка)

Источник: ThomsonReuters.DataStream.

Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам (см. рис. 4), предоставленным кредитными организациями нефинансовым предприятиям в рублях сроком до 1 года, повторяет динамику ставок межбанковского кредитования и ставок по депозитам. В IV квартале 2008 г. ставки выросли до 15% против 12% в предыдущем квартале.

Аналогичная динамика наблюдалась и в 2009 г. А в начале 2010 г. ситуация начала выправляться, поэтому Банк России отказался от инструмента кредитования без обеспечения. В конце 2009 г. начала повышаться норма резервирования, существенно снизились объемы средств по операциям предоставления ликвидности.

Проведенные меры, в совокупности со стабилизацией трансграничных потоков капитала, привели к снижению межбанковских процентных ставок и ставок по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым предприятиям.

В конце 2011 г. банки вновь находились в ситуации перехода от избыточной ликвидности к ее нехватке из-за оттока капитала по линии

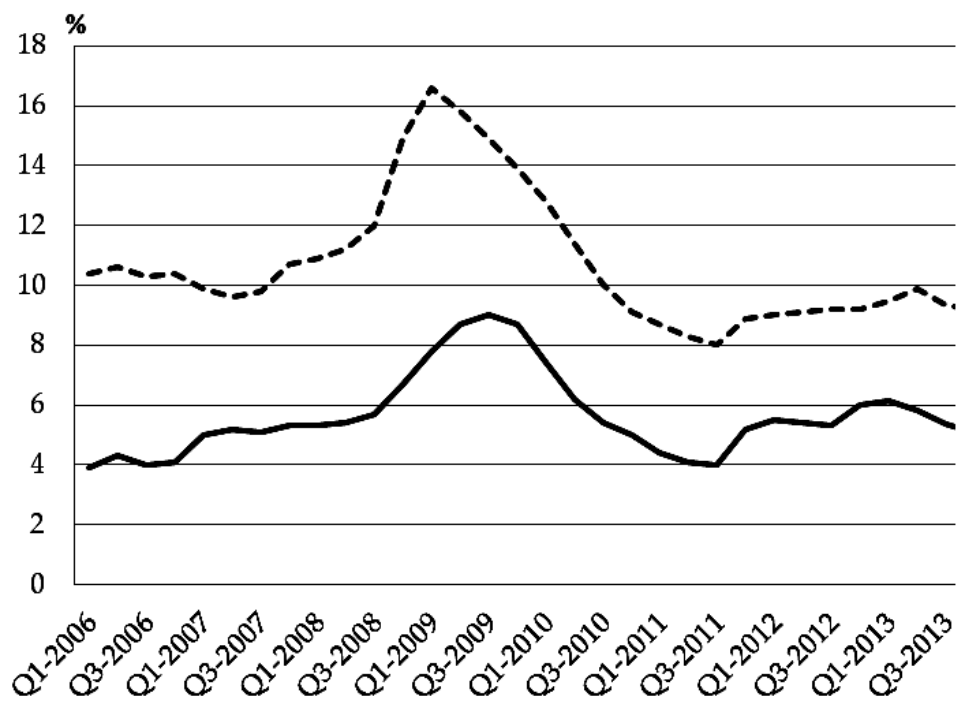


Рис. 4. Процентные ставки по кредитам и депозитам

Источник: Центральный Банк РФ (www.cbr.ru).

- — Средневзвешенная ставка по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям.
- Средневзвешенная ставка по рублевым депозитам физических лиц в кредитных организациях.

прочих инвестиций, в силу нестабильности на внешних рынках в связи с кризисом в еврозоне. Повышенный спрос на инструменты фондирования и сниженный интерес к ценным бумагам провоцировал рост ставок по кредитам и депозитам. В I квартале 2012 г. произошел значительный отток средств по линии прочих инвестиций, в основном за счет приобретения активов в виде наличной иностранной валюты и открытия депозитных счетов банковским сектором. Объем вывезенных средств оказался максимальным за весь посткризисный период. Напряженная ситуация на межбанковском рынке привела к повышению ставки MIA CR.

Монетарные власти приняли меры для увеличения доступа кредитных организаций к инструментам рефинансирования. Для поддержания уровня ликвидности Центральным банком были возобновлены аукционы прямого РЕПО и ломбардного кредитования на срок 12 месяцев, а также кредиты под обеспечение нерыночными активами и золотом на полгода и год. Для противодействия колебаниям процентных ставок также были изменены некоторые инструменты денежно-кредитной политики, были введены депозитные аукционы на срок 1 неделя взамен депозитным операциям и ломбардным кредитам по фиксированной ставке на срок 1 неделя.

Реакция со стороны монетарных властей на шоки трансграничных потоков капитала происходит в основном за счет нивелирования их влияния на валютный курс и на ликвидность банковской системы в целом. Потоки капитала в большей степени воздействуют на рынок межбанковского кредитования, на межбанковскую процентную ставку, которая затем оказывает влияние на ставки по кредиту. Реакцией монетарных властей на колебания потоков капитала является применение инструментов регулирования уровня ликвидности кредитных организаций в периоды сильного оттока капитала при помощи различных видов кредитования под обеспечение (а в кризисный период и без обеспечения) и операций по сделкам РЕПО.

Прошедший финансовый кризис поставил перед монетарными властями стран также вопрос о необходимости введения, в дополнение к традиционным инструментам денежно-кредитной политики специальных инструментов, с целью финансовой стабилизации в экономике. В последнее время в мировом сообществе все больше внимания уделяется инструментам макропруденциального надзора, направленным на предотвращение возникновения системного риска финансового сектора, проявляющегося, в частности, в снижении уровня ликвидности до критического для системы уровня. Такими инструментами, в частности, могут выступать повышение коэффициента взвешивания риска в нормативе достаточности капитала по торгуемому портфелю ценных бумаг; контрциклический «буфер» капитала; норматив соотно-

шения долгосрочных активов и долгосрочных обязательств; норматив соотношения краткосрочных активов и краткосрочных обязательств; ограничения на валютное кредитование; ограничение несовпадения срока требований и обязательств; ограничение валютной позиции и др. [5, с. 34–40].

В некоторых странах с развивающимися рынками активно используются меры макропруденциального надзора, среди которых для нас особый интерес представляют меры, направленные на регулирование потоков трансграничного капитала и снижение валютных рисков, в частности, такие, как налоги на операции с капиталом, ограничения на открытые валютные позиции банков, ограничения на вложения в активы с номиналом в иностранной валюте, ограничения на заимствования в иностранной валюте, специальные требования по лицензированию и другие. Так, например, Китай, Индия, Бразилия, Аргентина, Индонезия, Республика Корея в посткризисный период стали активно применять меры по контролю за валютными операциями и операциями с иностранным капиталом⁶. В России макропруденциальное регулирование направленно в основном на банковский сектор, финансовая устойчивость которого отслеживается по таким показателям, как достаточность капитала, кредитный риск, уровень ликвидности, уровень рыночного риска, а также показателям рентабельности и финансовой деятельности⁷. В рамках макропруденциального регулирования Банком России активно внедряются нормативы Базеля II, II.5 и III. При этом некоторые нормативы для банковского сектора, введенные Центральным банком, даже превышают рекомендованные Базельским комитетом, что вызывает у некоторых исследователей опасения в отношении жесткости регулирования банковского сектора. Так или иначе, введение таких нормативов призвано повысить устойчивость банковской системы к шокам, в частности, к шокам нестабильных трансграничных потоков капитала, и создать возможность самостоятельного преодоления кризисных ситуаций при помощи создания «буферного» запаса капитала и повышения уровня финансовой устойчивости. Такое направление развития представляется крайне важным, так как противодействие внешним шокам и спасение банковской системы, наиболее подверженной внешнему влиянию через канал трансграничных потоков капитала, мерами исключительно денежно-кредитной политики может входить в противоречие с другими целями последней и оказаться не оптимальным.

⁶ Обзор текущих мер макропруденциальной политики. М.: ЦБ России. 2012. № 132.

⁷ Обзор текущих мер макропруденциальной политики. М.: ЦБ России. 2011. Обзор текущих мер макропруденциальной политики. М.: ЦБ России. 2012. Обзор банковского сектора Российской Федерации. М.: ЦБ России. 2013.

Литература

1. Андреев В.В. Либерализация валютного регулирования и валютного контроля в России (информационно-аналитический материал) М.: ИНИ РАН, 2007. www.ipr-ras.ru/articles/andreev07-1.pdf (дата обращения: 07.06.2014).
2. Головнин М.Ю. Денежно-кредитная политика России в условиях глобализации. М.: Институт экономики РАН, 2012.
3. Головнин М.Ю. Новые вызовы глобализации для национальной денежно-кредитной политики // Институциональные механизмы и факторы устойчивости денежно-кредитной системы: национальный и международный уровень. М.: ИЭ РАН, 2012.
4. Зыкова Т. Моисеев С.Р. Введение контроля за движением денег из России не обсуждается // Российская газета. 2014. www.rg.ru/2014/03/18/investicii-site-anons.html (дата обращения: 7.07.2014).
5. Моисеев С.Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России // Банковское дело. 2011. № 3.
6. Некипелов А.Д., Головнин М.Ю. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 1.

I. BOGATOVA

junior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences,
graduate student of Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State
University (MSE MSU) Moscow, Russia
bogatova.irina@gmail.com

INTERRELATION OF THE MONETARY POLICY OF RUSSIA AND CROSS-BORDER STREAMS OF THE CAPITAL

The main stages of Russia's monetary policy modification in the conditions of globalization, as well as the tools of the country's monetary policy used by the monetary authorities in response to shocks of the cross-border movement of the capital are considered in the paper. The main aspects of macro prudential regulation tools leading for ensuring financial stability of a banking system are described by the author.

Keywords: *monetary policy, globalization, financial stability, international movement of the capital.*

JEL: E 42, E52, E58, F32.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

М.П. МЕРЗЛОВА

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры
Финансового университета при Правительстве РФ

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ

Рассматривается проблема высокой степени износа основных фондов предприятий, обосновывается необходимость экологически ориентированного их обновления в контексте развития региональной инфраструктуры, снижения техногенных рисков для природы и человека, повышения эффективности производства, а также социально-экономические эффекты экологизации производства на микро- и мезоуровнях. Экологическая модернизация производства представлена как фактор, обеспечивающий приток инвестиций в активы экологически ориентированных предприятий. С целью активизации инвестиционных процессов предлагается расширить экологическую отчетность предприятий, включив в ее состав экономически значимую для потенциальных инвесторов информацию: данные об изменении финансово-экономических показателей деятельности предприятий в связи с реализацией экологических мероприятий.

Ключевые слова: экологическая безопасность, модернизация, основные фонды, производство, развитие, регионы, инфраструктура, инвестиции, отчетность, износ.

JEL: D62, L23, Q20, M11.

В настоящее время инвестиционные процессы характеризуются рядом негативных тенденций: во многих регионах России наблюдается снижение темпов роста инвестиций, ухудшается отраслевая и технологическая структура инвестиций, повышается степень износа основных фондов

Исследование данных об износе, обновлении и выбытии основных фондов свидетельствует о том, что, несмотря на опережающие темпы роста коэффициента обновления над коэффициентом выбытия основных фондов, их износ увеличивается и остается довольно высоким – около 50 % (см. табл. 1).

Таблица 1

Износ, выбытие и обновление основных фондов в России

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Износ (на конец года, %)	45,2	46,3	46,2	45,3	48,8	47,1	47,9	48,6
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в % от общей стоимости основных фондов на конец года)	3,0	3,3	4,0	4,4	4,1	3,7	4,6	3,9
Коэффициент выбытия	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,8	0,8	0,7

Источник: Ежегодный стат. сб. «Россия в цифрах 2013»/ Инвестиции/ Национальное богатство. М.: Росстат, 2013.

Производственные мощности в базовых отраслях экономики существенно изношены и нуждаются в скорейшей замене и модернизации. Наибольшая степень износа достигнута в добывающих, обрабатывающих отраслях, сфере торговли, рыболовстве и рыбоводческих хозяйствах (см. табл. 2).

Особенно увеличивается износ машин, оборудования и транспортных средств, а удельный вес инвестиций на их обновление уменьшается (в 2012 г. по сравнению с 2005 г. сокращение составило 4,8 %) (см. табл. 3) [5, р. 486–489].

Высокая степень износа основных фондов не только сдерживает рост производства и негативно отражается на конкурентоспособности отечественных предприятий и экономики в целом, но и является фактором техногенных рисков для эко-системы и человека.

В условиях малой устойчивости экосистем крайне сложно, а порой практически невозможно, использование на одной территории одновременно нескольких ресурсов. Например, на территории Дальневосточного федерального округа большое количество предприятий, функционирующих в добывающих, химических отраслях, сбрасывают свои отходы непосредственно в сточные воды, что становится основным источником загрязнения моря. Причем шельф дальневосточных морей из всех акваторий нашей страны наиболее благоприятен для развития марикультуры. Серьезное загрязнение происходит из-за морально и физически устаревшего оборудования: около 70% флота рыбной промышленности Дальневосточного бассейна дорабатывают свой нормативный срок эксплуатации. В бухтах Дальнего Востока находится много списанных и брошенных морских судов [4].

Риски экологических последствий аварий на месторождениях углеводородного сырья также обусловлены неудовлетворительным

Таблица 2

Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности (2008–2012 гг.)

Виды экономической деятельности/ годы	2008	2009	2010	2011	2012
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	32,8	32,9	33,5	34,0	35,2
Рыболовство, рыбоводство	57,0	59,7	60,3	57,5	52,7
Добыча полезных ископаемых	41,0	41,1	42,2	42,5	43,4
Обрабатывающие производства	47,8	46	45,7	46,7	48
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	40,1	41,7	42,0	41,9	39,2
Строительство	39,8	42,1	42,5	38,7	44,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	60,8	61,7	63,8	63,7	61,8
Гостиницы и рестораны	29,4	30,5	29,3	28,8	29,3
транспорт и связь	31,6	34,9	35,8	37,9	39,3
Финансовая деятельность	25,9	31,3	30,9	29,9	30,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	32,7	32,9	35,9	32,5	31,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	40,5	33,7	35,6	42,9	40,3
Образование	33,7	34,5	36,2	33,8	28,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	33,2	33,1	33,3	41,0	34,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	20,5	19,8	39,5	36,2	36,5

Источник: Ежегодный стат. сб. «Россия в цифрах 2013»/ Инвестиции/ Национальное богатство. М.: Росстат, 2013.

Таблица 3

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов (в % к итогу)

Инвестиции в основной капитал	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В т.ч. : Жилища	12,0	11,8	13,0	13,6	15,3	12,2	12,7	15,2
Здания (кроме жилых) и сооружения	40,4	40,9	41,7	42,6	45,5	43,3	43,3	42,6
Машины, оборудование и транспортные средства	41,1	40,5	38,9	37,7	33,1	37,9	37,9	36,3
Прочие	6,5	6,8	6,4	6,1	6,1	6,6	6,1	5,9

Источник: Ежегодный стат. сб. «Россия в цифрах 2013»/ Инвестиции/ Национальное богатство. М.: Росстат, 2013.

состоянием технологического оборудования. Наибольшее число случаев загрязнения окружающей среды нефтью и нефтепродуктами происходит вследствие прорывов трубопроводов, основной причиной которых является недостаточность вложения предприятиями-недропользователями средств в их реконструкцию. По информации общественных природоохранных организаций, из-за износа оборудования ежегодно происходит более 25 тыс. аварийных разливов, из которых не более 5 тыс. оказываются в поле зрения надзорных органов. При этом в окружающую среду, по информации нефтедобывающих компаний, ежегодно попадает не более 10 тыс. т нефти и нефтепродуктов, а по различным экспертным оценкам общественных природоохранных организаций, – более 1,5 млн т [3].

Вполне очевидно, что в сложившейся ситуации техническое обновление производств должно быть ориентировано на экологизацию – процесс, направленный на снижение опасностей техногенного характера для природы и человека и основанный на интеграции технических, технологических и экономических решений, в результате реализации которых наряду с экологическими достигаются и положительные экономические, социальные эффекты, как в рамках отдельно взятого промышленного предприятия, так и в масштабе региона, на территории которого оно размещается (см. табл. 4).

Многоаспектное влияние экологической модернизации на развитие предприятий и территорий, на которых они функционируют, делает экологические проекты приоритетными в обновлении материально-технической базы. С точки зрения развития регионов экологическая модернизация катализирует процессы экономического развития, расширяя инфраструктуру созданием перерабатывающих комплексов, предприятий по техническому обслуживанию экологических объектов основных фондов, способствуя развитию экологического предпринимательства: экологический аудит, консультирование, переработка производственных и бытовых отходов, экологическое строительство и другие виды деятельности экологической направленности.

Примером широкого развития экологически ориентированных организаций является г. С.-Петербург (см. рис.).

Обращаясь к вопросам мотивации экологического обновления основных фондов, нужно отметить, что предприятия, активно реализующие экологические проекты по обновлению производства, имеют более широкие возможности по привлечению и удержанию квалифицированного персонала (условия труда), формированию имиджа и повышению лояльности потребителей (экопродукция), по оптимизации затрат на основе использования экологических налоговых (административных) преференций и государственных инвестиций в экологию

Таблица 4

Эффекты экологизации производства

Вид эффекта	Содержание и показатели	
	На уровне предприятия	На уровне региона
Экологический	Снижение негативного влияния на здоровье персонала, занятого на производстве. Показатели уровня шума, электромагнитного излучения, освещенности, вибрации и т.п.	Воспроизводство природных ресурсов, снижение пагубного влияния производства на окружающую среду и рисков техногенных катастроф: показатели уровня вредоносного воздействия на биосферу (объем выбросов, вредных отходов),.
Экономический	Показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат предприятия, обусловленных экологической модернизацией производства. Формирование положительного имиджа как фактора конкурентоспособности.	Ресурсосбережение; сокращение необходимости переработки отходов; расширение экономической инфраструктуры региона на основе развития перерабатывающих производств; развитие смежных отраслей производства, рынка экологических продуктов и услуг и т.п.
Социальный	Улучшение условий труда и обеспечение его безопасности.	Снижение уровня заболеваемости экологической этиологии, рост продолжительности жизни населения промышленных зон, рост рождаемости. Снижение уровня оттока населения из региона.

ориентированные производства. Очевидно, что перечисленные преимущества делают экологически ориентированные предприятия наиболее конкурентоспособными.

Однако создание экологически чистых производств, связанное с реализацией широкого спектра организационно-технических, экономических мероприятий и характеризующееся многоэтапностью см. (см. табл. 5), требует вливания значительных финансовых ресурсов, что под силу далеко не всем предприятиям и возможно только при объединении государственных и корпоративных ресурсов, создании экономических стимулов, что позволит повысить эффективность реализации этого процесса на каждом его этапе.

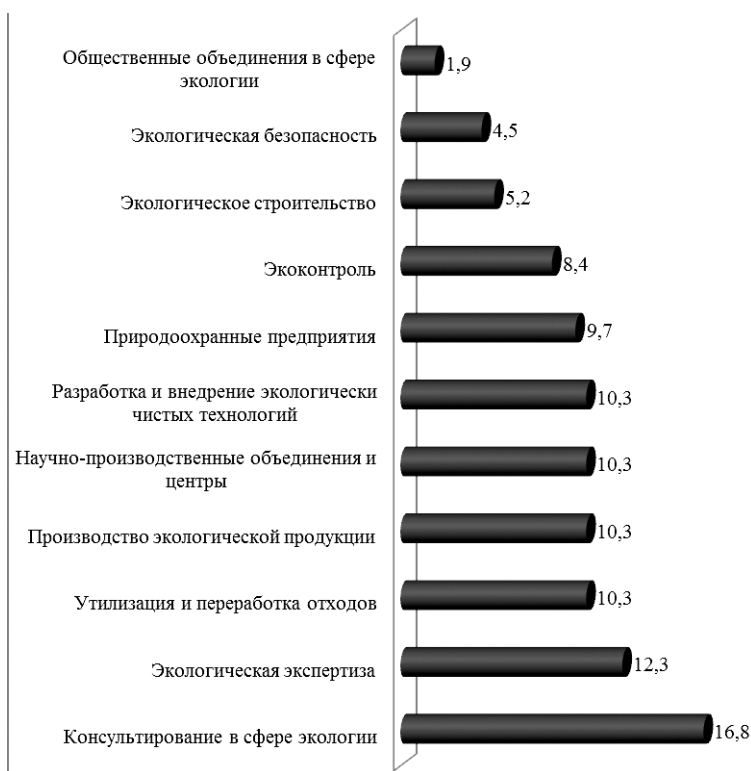


Рис. Направления деятельности экологических организаций (г. С.-Петербург).

Касаясь вопросов привлечения инвестиций в экологические проекты, нужно отметить, что современная система корпоративного экологического учета, характеризующаяся отсутствием в нем исчерпывающей информации о природоохранных расходах и экологических обязательствах предприятий, не дает полного представления об экономической привлекательности предприятий с точки зрения возможных инвестиций, снижает доверие потенциальных инвесторов и приводит к повышению стоимости инвестируемого капитала из-за фактора риска.

К тому же в настоящее время отсутствует четкий механизм принятия инвестиционных решений по проведению природоохранных мероприятий. Одними из наиболее обоснованных и широко распространенных в мировой практике методик являются: «Руководство по оценке эффективности инвестиций», разработанное ЮНИДО, «Методология проектного анализа» (Всемирный банк). Среди отечественных разработок наиболее полными являются утвержденные в 2000 г. Минфином РФ, Минэкономки РФ, Госстроем РФ «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [2, с. 3–11]. В основе этих методик лежит метод сопоставления

Таблица 5

Этапы реализации экологической модернизации производства

Этапы экологической модернизации производства	На уровне региона	На уровне предприятия
1. Мониторинг производственной и окружающей среды	Мониторинг проблемных зон на предмет выявления особо вредоносных производственных объектов	Выявление наиболее вредоносных производственных процессов
2. Разработка программ (проектов) по экологизации производства	Разработка региональной программы по стимулированию экологической модернизации промышленных предприятий, формированию перерабатывающих производств, комплексов.	Разработка мероприятий по внедрению безотходных технологий производства, новых производственных циклов на основе переработки отходов.
3. Выбор источников финансирования проектов	Бюджетные средства, инвестиции промышленных предприятий, средства институциональных инвесторов.	Собственные средства предприятия, кредиты, средства сторонних инвесторов, господдержка (налоговые преференции).
4. Реализация эколого-ориентированных программ (проектов).	Законодательное закрепление налоговых, административных и других преференций; предоставление актуальной информации о возможностях экологизации производства; выделение земельных участков под строительство перерабатывающих производств и т.п.	Реализация мероприятий по внедрению безотходных технологий производства, новых производственных циклов на основе переработки отходов
5. Мониторинг эффективности реализации проектов	Анализ и оценка экологических, экономических и социальных эффектов на уровне региона	Анализ и оценка экологических, экономических и социальных эффектов на уровне предприятия

цели и затрат, необходимых для ее достижения. Применяя методику приведенных затрат, выбирается проект, позволяющий достичь цели при наименьшей величине капитальных затрат и текущих издержек. Подобный подход к оценке эффективности природоохранного мероприятия позволяет оценить, какой из нескольких проектов позволяет достигнуть поставленной цели с наименьшими затратами, но не позволяет оценить прибыль инвестора и сделать проект в области защиты

окружающей среды привлекательным с точки зрения финансовых вложений [1]. Основная проблема перечисленных методик заключается в том, что они не позволяют показать экономическую привлекательность того или иного инвестиционного проекта для инвестора. Нормативы платежей за выбросы в атмосферу и сбросы в водоем (Постановление Правительства РФ от 12.06.2003 № 344) являются сравнительно невысокими, и их снижение в результате реализации инвестиционного проекта по проведению природоохранного мероприятия соответственно является незначительным по сравнению с понесенными капитальными и текущими затратами [2, с. 3–11].

Вполне очевидно, что необходим существенно обновленный подход к оценке локальных экологических проектов, позволяющий рассматривать природоохранное мероприятие не только как процесс, проводимый с целью уменьшения выбросов и сбросов, но и как процесс, направленный на снижение себестоимости продукции. В этой связи целесообразным видится введение в состав экологической отчетности организаций сведений об изменении основных экономических показателей деятельности предприятий, позволяющих оценить экономический эффект от реализации мероприятий по экологическому обновлению производства, среди которых найдут отражение:

Снижение себестоимости производства (ΔC) за счет:

- использования ресурсосберегающих и безотходных технологий;
- изменения объемов экологических обязательств предприятий, а именно: снижения платежей в бюджет в части платежей за негативное воздействие на окружающую среду (в связи с использованием экологически чистых технологий производства), сокращения затрат на обязательное экологическое страхование;
- применения налоговых преференций и других мер государственной поддержки эколого ориентированных предприятий;
- роста производительности труда на основе сокращения дополнительных перерывов в работе, связанных с тяжелыми (вредными) условиями труда на производстве.

$$\Delta C = \Delta C_{м.э.} + \Delta C_{пл.} + \Delta C_{г.п.} + \Delta C_{п.тр.}$$

$\Delta C_{м.э.}$ – снижение себестоимости производства за счет снижения материало-, энергоемкости производства на основе применения ресурсосберегающих, безотходных технологий;

$\Delta C_{пл.}$ – снижение расходов предприятия в части платежей за негативное воздействие на окружающую среду в связи с проведением экологической модернизации производства;

$\Delta C_{г.п.}$ – сокращение расходов предприятия с учетом мер государственной поддержки (налоговые, административные преференции);

ΔCп.тр. – снижение себестоимости за счет роста производительности труда на основе сокращения дополнительных перерывов в работе, связанных с тяжелыми (вредными) условиями труда.

Изменение доли экологически чистой продукции в общем объеме производства и реализации продукции на предприятии.

Рентабельность экологически чистой продукции.

Доля побочной продукции, выпускаемой предприятием с использованием отходов производства, в общем объеме реализованной продукции.

Доля экологически чистой продукции, производимой на предприятии, в общем объеме аналогичной продукции на рынке.

С учетом вышеобозначенных показателей форма предоставления экономически значимой информации по экологически ориентированным предприятиям (форма отчетности по показателям экономической эффективности экологической модернизации предприятия в составе экологической отчетности) должна включать следующее: показатели, ед. изм, отчетный период, аналогичный период прошлого года, изменение абсолютное и изменение относительное (в %).

Таким образом, экологическая отчетность предприятий в сопровождении экономически значимой информации могла бы стать полноценной информационной базой для потенциальных инвесторов при принятии решений об участии в экологически ориентированных проектах. Это приведет к повышению экологической безопасности и росту инвестиционной привлекательности регионов.

Литература

1. Астахов А.С. Геоэкономика (системная экономика промышленного недропользования). М.: ООО «МИГЭК», 2004.
2. Березовский П.В., Баркан М.Ш. Методологические проблемы оценки инвестиций в природоохранную деятельность промышленного предприятия // Научный вестник Московского государственного горного университета. 2012. № 3(24).
3. Доклад Министра природных ресурсов и экологии РФ на заседании Комиссии по вопросам стратегии развития топливно-энергетического комплекса и экологической безопасности <http://www.mnr.gov.ru>. Дата обращения 30.06.2014.
4. Центр научной политической мысли и идеологии <http://rusrand.ru>. Дата обращения 12.05. 2014.
5. Merzlova M.P., Sharkova A.B. Impact of Investment Climate on Formation and Increase of Fixed Capital of Enterprises. Middle-East Journal of Scientific Research. 2013. № 16 (4).

M. MERZLOVA

Doctor habilitatus in economics, associate professor, professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
chtrnicino@gmail.com

MODERNIZATION OF PRODUCTION IN THE CONTEXT OF ECOLOGICAL
SAFETY PROVIDING, INVESTMENT APPEAL AND DEVELOPMENT OF REGIONAL
INFRASTRUCTURE

The paper is devoted to the issue of high level of fixed assets depreciation at the enterprise; the necessity of their ecologically focused updating in the context of regional infrastructure development; a decrease in technological hazards for the nature and the person; production efficiency increases; social and economic effects of greening of production on micro- and meso-levels. Ecological modernization of production is presented by the author as the factor providing inflow of investments into assets of ecologically focused enterprises. For the purpose of investment processes activation it is offered to expand the ecological reporting of the enterprises, having included information, economically significant for potential investors in its structure: data on change of financial and economic indicators of the enterprises activity in connection with realization of ecological actions.

Keywords: *ecological safety, modernization, fixed assets, production, development, regions, infrastructure, investments, reporting, depreciation.*

JEL: D62, L23, Q20, M11.

Ю.А. ДМИТРИЕВ

доктор экономических наук, профессор, Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Д.Ю. ФРАЙМОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент, Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

З.В. МИЩЕНКО

кандидат технических наук, доцент, Владимирский государственный университет им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ТЕРРИТОРИЙ

В статье предложен комплекс взаимосвязанных показателей, позволяющих оценить уровень и тенденции развития малого бизнеса в конкретном федеральном округе на фоне общероссийских результатов.

Ключевые слова: *инновационная экономика, индикаторы развития малого бизнеса, стимулирование малого бизнеса.*

JEL: C51, D47.

Экономические результаты высокоразвитых стран во многом зависят от динамики развития и от функционирования малого бизнеса. Реализация курса модернизации в Российской Федерации невозможна без формирования высокотехнологичного сектора коммерциализации новых идей во всех федеральных округах и регионах. Эффективное стимулирование предпринимательства на территориях основано на получении объективной и достоверной информации о его состоянии.

Предпринимательский сектор является неотъемлемым звеном в коммерциализации инновационных знаний, а его состояние и тенденции развития служат одним из основных индикаторов динамики научно-технического развития сильного государства.

Совершенно справедливым выглядит утверждение Л.С. Бляхмана, согласно которому главным методом осуществления новой индустриализации становится массовое инновационное предпри-

нимательство. Это позволяет малому и среднему бизнесу вытеснить гигантские иерархические корпорации [2, с. 45]. Последние располагают лучшими исследовательскими лабораториями, суперкомпьютерами и т.д., но проигрывают цепям средних и малых фирм, которые переходят от традиционных рыночных связей к гибким контрактам и неформальным отношениям, основанным на доверии и оперативном учете запросов потребителей [5]. Поэтому в рамках данной работы представляется целесообразным дать оценку текущему состоянию и показать тенденции функционирования малого бизнеса Центрального федерального округа (далее – ЦФО) в сопоставлении с аналогичными результатами по Российской Федерации, а также сформулировать соответствующие выводы о необходимости стимулирования предпринимательского сектора территории. Постановка подобной задачи обусловлена тем, что инновационное развитие ведущих государств в преобладающей мере предопределяется масштабами деятельности именно малых предприятий, ускоренно адаптирующихся к изменениям рыночной конъюнктуры и демонстрирующих опережающую реакцию на коммерциализацию новых знаний и технологий.

Рассматривая динамику развития малого предпринимательства в РФ за 2009–2012 гг., можно отметить, что она стагнирует (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика развития малого предпринимательства в РФ за 2009–2012 гг.

Показатели \ год	2009	2010	2011	2012
Объем продукции на предприятие, млн руб./ед.	10,529	11,515	12,312	11,714
Прирост по объему производимой продукции на предприятие к предыдущему году, %	–	9,36	6,92	-4,86

Источник: составлено авторами по данным Росстата.

www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog.

Все это говорит об очевидном системном кризисе и о необходимости стимулирования развития малого бизнеса в округах и регионах РФ. В настоящее время на территории РФ предусмотрен широкий спектр соответствующих инструментов. Применение налоговых льгот, использование механизмов ГЧП, создание венчурных фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов и т.д., несомненно, являются серьезными мерами по стимулированию активных действий со стороны бизнеса в Российской Федерации. В свою очередь постоянно трансформируемая совокупность действующих факторов, предопределяющих уровень привлекательности предпринимательской инфраструктуры социально-экономической системы, в любом случае должна выражаться

через количественные показатели результативности, демонстрируемые как в текущем периоде, так и в динамике.

В условиях определенной недостаточности имеющихся оценочных характеристик по развитию предпринимательской деятельности в регионе или округе могут эффективно использоваться относительные величины, вычисленные на основе имеющихся официальных статистических данных. Полученные в ходе расчетов несоответствия в рамках ключевых оценочных параметров малого бизнеса территорий могут свидетельствовать о наличии неиспользованных ресурсов в федеральном округе, чрезмерном дисбалансе в пользу конкретного региона, о неустойчивых тенденциях в развитии, сильной дифференциации региональных субъектов предпринимательства и т.д.

Наше исследование осуществлялось в четыре этапа.

Первый этап. Формирование ключевых индикаторов развития малого бизнеса.

Одним из известных подходов к описанию сложных систем является замена комплексной величины на множество частных показателей, определяющих те или иные ключевые стороны рассматриваемого процесса [1]. Поэтому на базе имеющихся в официальных сборниках Росстата показателей представляется необходимым выделить и оценить серию индикаторов, характеризующих состояние, масштабы и темпы развития малого бизнеса федерального округа и национальной экономики. Среди них следует выделить следующие:

1. *Индикатор результативности предприятий малого бизнеса* – V_i , достигнутый в отчетном периоде (2012 г.), может выражаться оборотом малых предприятий на i -й территории (в федеральном округе, либо в РФ), млрд руб.

2. *Индикатор удельной результативности предприятий малого бизнеса* – R_i , достигнутый в отчетном периоде (2012 г.):

$$R_i = \frac{V_i}{n_i}, \quad (1)$$

где n_i – число малых предприятий на i -й территории.

Коэффициент вариативности k_{vi} по обороту (объему продукции) малых предприятий регионов i -й территории в отчетном периоде (2012 г.):

$$k_{vi} = \frac{\sigma_{vi}}{\bar{V}_i}, \quad (2)$$

где σ_{vi} – среднее квадратическое отклонение значений оборота малых предприятий в регионах i -й территории; $\bar{V}_i$ – среднее региональное значение оборота малых предприятий i -й территории.

Коэффициент вариативности k_r по удельной результативности малых предприятий регионов i -й территории в отчетном периоде (2012 г.):

$$k_{ri} = \frac{\sigma_{ri}}{\bar{R}_i}, \quad (3)$$

где σ_{ri} – среднее квадратическое отклонение значений удельной результативности малых предприятий в регионах i -й территории; $\bar{R}_i$ – среднее региональное значение удельной результативности малых предприятий i -й территории.

Показатель устойчивости развития i -й территории по обороту продукции малого предпринимательства:

$$s_{vi} = \begin{cases} l_{vi} & p \leq \alpha \\ 0, & p > \alpha \end{cases}, \quad (4)$$

где l_{vi} – коэффициент влияния фактора времени t в линейном уравнении регрессии $V_i = l_{vi} \cdot t + b_{vi}$;

b_{vi} – постоянное смещение;

p – уровень значимости влияния фактора времени t на показатель V_i , определяемый при проведении дисперсионного анализа;

α – критическое значение уровня значимости p .

Показатель устойчивости развития i -й территории по удельной результативности малого предпринимательства:

$$s_{ri} = \begin{cases} l_{ri}, & p \leq \alpha \\ 0, & p > \alpha \end{cases}, \quad (5)$$

где l_{ri} – коэффициент влияния фактора времени t в линейном уравнении регрессии $R_i = l_{ri} \cdot t + b_{ri}$;

b_{ri} – постоянное смещение;

p – уровень значимости влияния фактора времени t на показатель R_i , определяемый при проведении дисперсионного анализа.

Второй этап. Оценка результатов функционирования малого бизнеса конкретного федерального округа и страны.

На основе официальных источников Росстата¹ для оценки индикаторов (1) – (4) сформирован массив данных по объемам продукции и количеству субъектов малого предпринимательства по регионам Российской Федерации за 2000–2012 гг.

В таблице 2 представлены показатели V_i и R_i для РФ в целом и регионов ЦФО за 2012 г.

¹ www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog.

Таблица 2

Показатели функционирования малого бизнеса социально-экономических систем РФ за 2012 г.

Социально-экономическая система	Оборот малых предприятий, млрд руб.	Число малых предприятий на конец года, тыс. ед.	Результативность малого бизнеса, млн руб. /ед.
Российская Федерация	23463,7	2003	11,714
Центральный федеральный округ	8731,8	564,6	15,465
Белгородская область	214,8	21,9	9,808
Брянская область	141,8	11,4	12,439
Владимирская область	165,5	17,8	9,298
Воронежская область	286,4	22,1	12,959
Ивановская область	171,7	18,2	9,434
Калужская область	167,9	12,5	13,432
Костромская область	79,5	8,4	9,464
Курская область	102,8	10	10,280
Липецкая область	152,9	12,3	12,431
Московская область	1255,9	75	16,745
Орловская область	70,2	7,8	9,000
Рязанская область	162,9	14,8	11,007
Смоленская область	130,3	13,6	9,581
Тамбовская область	108,4	8,6	12,605
Тверская область	128,2	18,8	6,819
Тульская область	171,3	23,2	7,384
Ярославская область	264,8	26,9	9,844
г. Москва	4956,5	241,3	20,541

Показатели вариативности k_{vi} по обороту (объему продукции) малых предприятий и по удельной результативности k_r регионов для ЦФО рассчитываются также по данным табл. 2. Оценка этих индикаторов для РФ предполагает анализ расширенного массива данных по всем регионам страны. Результаты расчета стандартного отклонения, среднего арифметического и коэффициента вариации по абсолютной и удельной результативностям малого бизнеса ЦФО и РФ за 2012 г. представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Анализ вариативности функционирования малого бизнеса
социально-экономических систем за 2012 г.**

Социально-экономическая система	Анализ данных по результативности			Анализ данных по удельной результативности		
	σ_{vi} млрд руб.	$\bar{V}_i$, млрд руб.	k_{vi}	σ_{ri} , млн. руб. / ед.	$\bar{R}_i$, млн руб. / ед.	k_{ri}
ЦФО	1146,81	485,1	2,36	3,31	11,28	0,29
РФ	593,1	293,3	2,02	3,42	10,13	0,34

Для расчета пятого индикатора устойчивости развития по обороту по условию (4) необходимо провести парный регрессионный анализ для зависимой V_t и независимой t переменных.

На рис. 1 представлены диаграммы рассеяния наблюдаемых значений для ЦФО, график парного уравнения регрессии (сплошная линия) и границы доверительного интервала уравнения регрессии (пунктирные линии) для $V_{ЦФО}$ и t . Значение коэффициента корреляции ($r = 0,9509$) для указанных переменных свидетельствует о сильной линейной взаимосвязи между оборотом малого бизнеса ЦФО и временем. Уравнение регрессии имеет вид: $V_{ЦФО} = 1717809,21 + 858,57t$. Уровень значимости ($p \approx 0$) меньше критического значения, равного 0,05, что позволяет, в соответствии с условием (4), принять значение устойчивости для ЦФО $s_v = 858,57$.

Аналогично рассчитывается показатель устойчивости абсолютной результативности малого бизнеса от времени для РФ. Найденная регрессионная зависимость $V_{РФ} = -4413165,09 + 2205,52t$ является статистически значимой, т.к. $p \approx 0$. Высокое значение коэффициента корреляции ($r = 0,9696$) свидетельствует о сильной линейной взаимосвязи между оборотом малых предприятий в РФ и временем. Это позволяет, в соответствии с условием (4) принять значение устойчивости для РФ $s_v = 2205,52$.

В рамках оценки шестого индикатора используются уже удельные показатели результативности малого бизнеса от времени для ЦФО и РФ.

Диаграмма рассеяния для ЦФО (см. рис. 2) демонстрирует устойчивость рассматриваемой ситуации. Стремящееся к единице значение коэффициента корреляции ($r = 0,9045$) свидетельствует о сильной линейной взаимосвязи между удельной результативностью малого бизнеса ЦФО и временем. Уровень значимости $p \approx 0$ меньше 0,05, что позволяет по уравнению $R_{ЦФО} = -2171,19 + 1,086t$, в соответствии с условием (5), принять значение устойчивости для ЦФО $s_r = 1,086$.

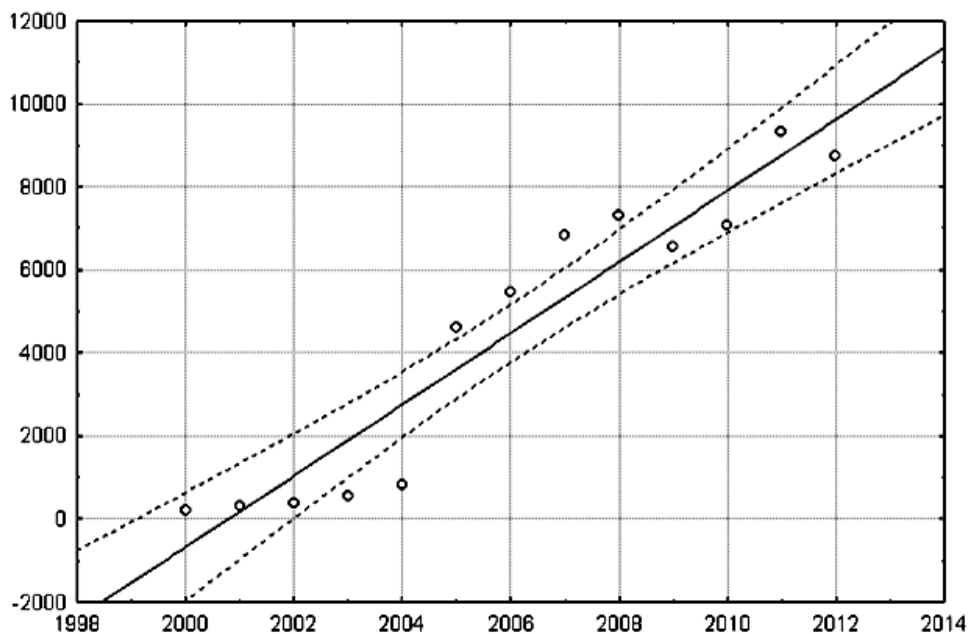


Рис. 1. Двухмерная диаграмма рассеяния и график уравнения регрессии по обороту малого бизнеса ЦФО от времени

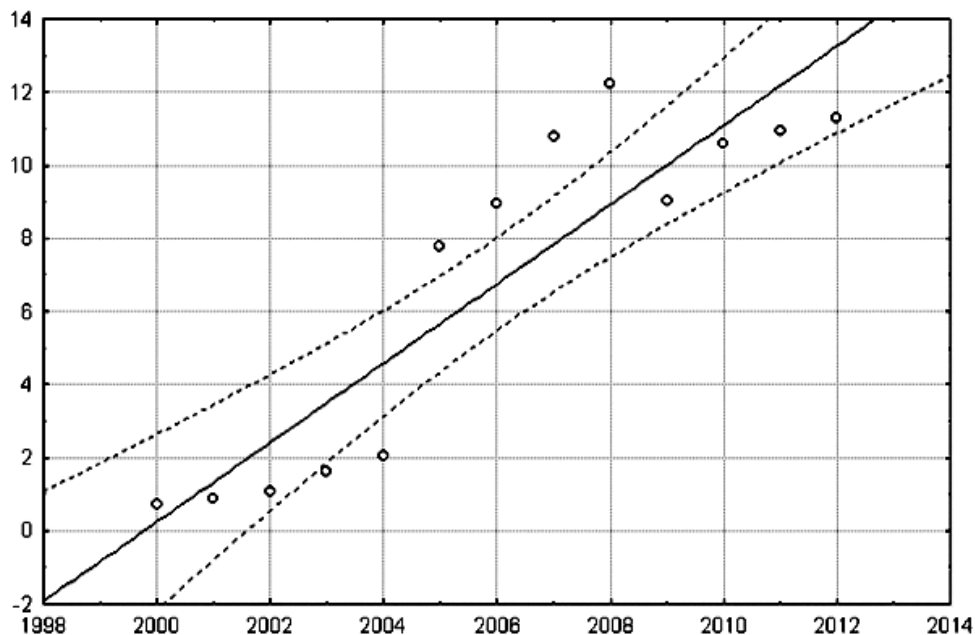


Рис. 2. Двухмерная диаграмма рассеяния и график уравнения регрессии удельной результативности малого бизнеса ЦФО от времени

Показатель устойчивости развития РФ по критерию удельной результативности малого предпринимательства за тринадцатилетний период 2000–2012 гг. определяется по аналогии с предыдущими расчетами настоящего исследования на основе общероссийских данных. Выполненный регрессионный анализ позволил по зависимости $R_{рф} = -2375,35 + 1,188t$ найти коэффициент корреляции ($r = 0,8562$) и уровень значимости ($p \approx 0$, меньше 0,05). Это позволяет, в соответствии с условием (5) принять нормативное значение устойчивости по результативности малого бизнеса в РФ в размере $s_r = 1,188$.

Третий этап. Анализ тенденций в развитии малого сектора экономики территорий.

Логика выполненных расчетов требует проведения сводного анализа, позволяющего соотнести развитие малого сектора экономики ЦФО с соответствующими общероссийскими результатами. Кроме того, в силу неодинаковой размерности полученных индикаторов необходимо их нормирование. При этом базовое значение по РФ по всем показателям принимается за 1 (100%). По индикаторам (1)–(2), (5)–(6) нормирование осуществляется отношением значений для ЦФО к РФ. Для показателей (3)–(4) нормирование выполняется в обратном порядке. Это обусловлено тем, что значение индикаторов вариативности имеет противоположную зависимость с улучшением ситуации. Естественно, чем выше межрегиональный разброс в показателях функционирования малого предпринимательства, тем более рискованной и непредсказуемой является ситуация в этом секторе экономики.

В таблице 4 приведены сводные результаты расчета показателей (1)–(6) для ЦФО и принятые предельные (эталонные) значения для РФ.

Таблица 4

Результаты нормировки индикаторов (1)–(6) для ЦФО и РФ

Индикатор	Значения для ЦФО		Значения для РФ	
	фактически полученные	нормированные	фактически полученные	нормированные
V_i	8731,8	0,37	23463,7	1
R_i	15,465	1,32	11,714	1
k_{vi}	2,36	0,86	2,02	1
k_{ri}	0,29	1,17	0,34	1
s_{vi}	858,57	0,39	2205,52	1
s_{ri}	1,086	0,91	1,188	1

Учитывая, что оценка возможностей функционирования малого сектора экономики округа производится по множеству отдельных показателей (1)–(6), то общий результат целесообразно представить в виде лепестковой диаграммы, которая представлена на рисунке 3 по сводным данным из таблицы 4.

Таким образом, результаты сопоставления показателей (1)–(6) по ЦФО и РФ позволяют сделать вывод о том, что в целом величины удельной результативности функционирования малого бизнеса округа (индикаторы R_i , k_{ri}) выглядят более предпочтительными на фоне среднероссийских значений. ЦФО можно отнести к округам, имеющим относительно высокие возможности осуществления модернизационных процессов и коммерциализации нововведений за счет малого сектора экономики, о чем может свидетельствовать величина удельной результативности R_i за 2012 г., на 32% превышающая средний оборот в расчете на одно малое предприятие по стране.

С другой стороны, малый бизнес ЦФО демонстрирует за 2000–2012 гг. не самую высокую устойчивость по результативности, что заставляет констатировать факт наличия недоиспользованных резервов в предпринимательском секторе территории и необходимости наращивания его инновационно-воспроизводственного потенциала.

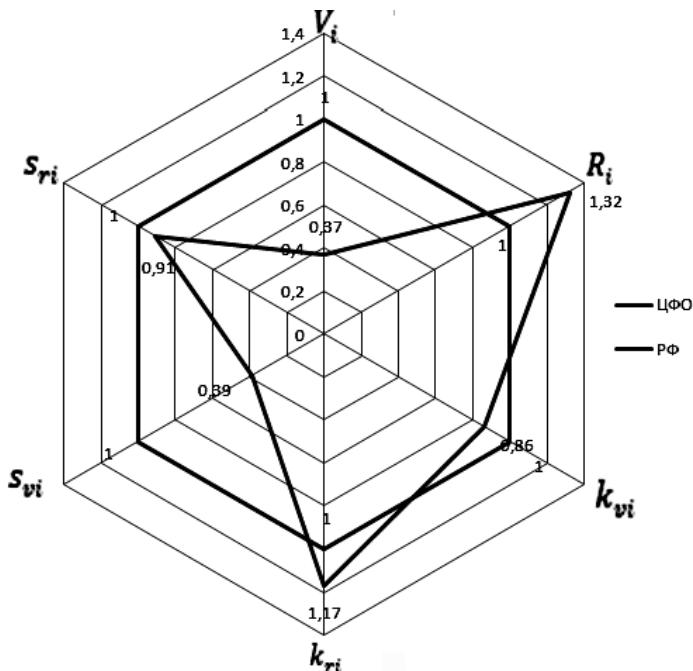


Рис. 3. Лепестковая диаграмма для оценки функционирования малого сектора экономики ЦФО на фоне РФ по показателям (1)–(6)

В результате проведенного анализа сформирован набор показателей для определения уровня функционирования малого предпринимательского сектора территории на примере ЦФО и РФ. При этом система показателей (1)–(6), основанная на использовании методов математической статистики, позволяет учесть текущую производительность малого бизнеса на территории ($V_i R_i$), межрегиональную бизнес-дифференциацию (k_{vi} , k_{ri}), а также тенденцию развития малого бизнеса по абсолютной и удельной результативностям за 13-летний период времени (s_{vi} , s_{ri}). Исходя из этого предложенная серия критериев и использованные методы математической статистики дают возможность сопоставить предпринимательский климат территорий и сформулировать гипотезы об уровнях коммерциализации нововведений по минимально возможному объему статистической информации.

Возникает закономерный вопрос в отношении тех регионов, в которых малое предпринимательство осуществляется по «отстающему сценарию», что в итоге влияет на ухудшение общих показателей по округу. Поэтому для идентификации таких регионов в ЦФО в сложившейся ситуации (за 2012 г.) на основе данных официальной статистики был выполнен кластерный анализ по трем критериям: 1) удельная результативность малого бизнеса, млн руб. / ед. (см. табл. 2); 2) оборот малого бизнеса в расчете на душу населения, млн руб. / чел.; 3) эффективность инвестиций в основной капитал субъектов малого предпринимательства, руб. / руб.

Полученная кластерная дендрограмма (см. рис. 4) позволяет классифицировать регионы ЦФО на группы по критериям объемов произведенной малым бизнесом продукции в расчете на одно предприятие, одного жителя и рубль инвестиций, вложенных в основные фонды. Кодировка регионов (C1...C18) соответствует принятому порядку представления субъектов в периодических изданиях Росстата.

Безоговорочным лидером ЦФО по рассматриваемым критериям является Белгородская область (C1). Например, отдача с рубля инвестиций, вложенного в основной капитал малого сектора экономики региона (176,23 руб. / руб.), более чем в два раза превышает вторую по величине эффективность по Орловской области (73,61 руб. / руб.). При этом достаточно «провальными» выглядят аналогичные показатели в Московской области (C10) (1,28 руб. / руб.) и г. Москва (C18) (1,52 руб. / руб.), в то время как индикаторы удельной результативности малого бизнеса в двух последних субъектах являются самыми высокими по ЦФО (см. табл. 2). Выполненные расчеты позволяют идентифицировать группу низкоактивных в предпринимательском плане регионов, выделенную овалом на графике: Владимирскую (C3), Курскую (C8), Рязанскую (C12), Смоленскую (C13), Калужскую (C6), Воронежскую (C4), Липецкую (C9), Тамбовскую (C14), Тверскую (C15) и Тульскую

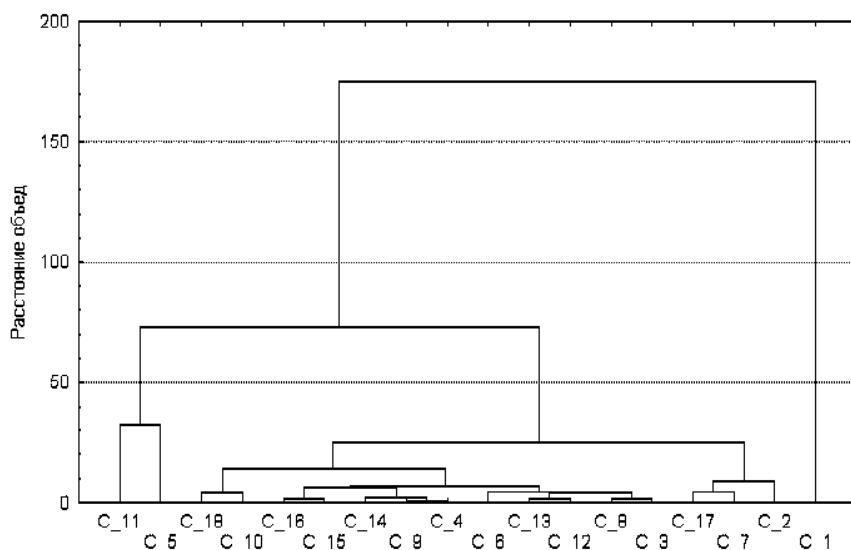


Рис. 4. Кластерный анализ регионов ЦФО по показателям эффективности функционирования малого бизнеса за 2012 г.

(С16) области. Естественно, указанные субъекты в целях сокращения бизнес-дифференциации по ЦФО в первую очередь нуждаются в федеральной поддержке, а также более выверенном контроле за использованием инвестиционных ресурсов со стороны региональных властей.

Необходимо заметить, что предложенный подход к оценке развития малого бизнеса территорий является универсальным и может быть применим (при наличии соответствующей статистики) абсолютно ко всем социально-экономическим системам, начиная с муниципальных округов и заканчивая федеральным уровнем. К тому же сопоставление по представленной методике состояний малого бизнеса в других региональных образованиях позволит идентифицировать определенные изъяны и ориентиры для развития. Но основную роль при корректировке условий функционирования инновационного предпринимательства должно играть государство. По справедливому замечанию исследователей, для перехода к новой экономике необходимо коренное изменение функций государства и его отношений с бизнесом, справедливая конкуренция [7], новая структура фирм [4].

Четвертый этап. Определение вариантов стимулирования малого бизнеса в регионах.

Говоря о конкретных мерах стимулирования развития малого бизнеса, можно подчеркнуть, что теорией и практикой, в том числе зарубежной, сформировано множество соответствующих механизмов.

Инфраструктурную основу инновационной предпринимательской деятельности составляют технопарки, технополисы, инноваци-

онно-технологические комплексы, технико-внедренческие зоны и т. п. Например, в технопарках, предназначенных для поддержки малого инновационного предпринимательства, осуществляются взаимосвязи между научными организациями, университетами и потребителями инноваций, создаются благоприятные условия для перехода от идеи к конечному перспективному продукту [9, с. 34].

В свою очередь, как показывает опыт передовых инновационных систем, тандему науки и бизнеса в целях создания качественных инновационных продуктов просто необходима поддержка органов власти, научных и общественных организаций, финансовых структур, особенно в начальной стадии формирования инновационной экономики.

Как справедливо отмечает Д. Е. Сорокин, осуществление масштабных инвестиционных проектов модернизации может принести общеэкономический эффект лишь при их реализации через механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП). Главная задача предпринимательства в этом случае – обеспечить трансферт создаваемых технологий в экономику [11, с. 19–20].

Необходимо отметить, что подлинно рыночные отношения в нашей стране между хозяйствующими субъектами не складываются, зачастую подменяясь неумелым администрированием, а конкурентная борьба, которая во всем мире является важнейшим стимулом экономического развития, все больше превращается в бесконечную череду мошенничеств и «недружественных поглощений» [6, с. 128].

При отсутствии стимулов к активизации деятельности у российских предпринимателей государство должно осуществить решительные меры по созданию институциональной среды, мотивирующей отечественных бизнесменов в направлении технологического развития. Только такие действия создадут необходимые и достаточные условия для перевода российской экономики на более эффективный вектор [11, с. 20]. По мнению О.Г. Голиченко, при создании условий для повышения инновационной активности предпринимательской среды на первый план выходят проблемы возникновения в стране эффективного собственника, конкуренции, механизма правовой защиты инвестиций, формирования благоприятного инвестиционного климата в высокотехнологичных секторах обрабатывающей промышленности, стимулирование мотивации к производству технологически сложного продукта [3, с. 21].

При этом, согласно аргументированным выводам, потребуются институциональные и структурные трансформации, которые в рамках реализации в нашей стране эффективного ГЧП позволят:

- установить для бизнеса (отечественного и зарубежного) правила игры, сформировать подлинно рыночные отношения между хозяйствующими субъектами, развязать их деловую инициативу;

- обеспечить возможность реализовывать долгосрочные планы деятельности в России, создать некомфортную обстановку для предпринимателей с психологией временщиков;
- ослабить позиции коррупционеров и организованной преступности;
- значительно сократить масштабы теневой деятельности и утечки капитала из России [6, с. 130–131].

Как показали опросы представителей малого и среднего бизнеса в российских регионах, проведенных Центром ОПОРА, низкая доступность финансовых средств – одна из важнейших проблем для их развития. Одна треть респондентов отметила практическую невозможность привлечения средств более чем на один год. Что касается венчурного инвестирования, то тут оценки еще более пессимистичные: более 46% респондентов заявили об отсутствии доступа к нему [8, с. 77–78].

По оценке Министерства финансов Российской Федерации, число действующих льгот приближается к 200, что, в свою очередь, затрудняет процесс администрирования. Однако, несмотря на эти меры правительства, исследователи констатируют факт неэффективности льготных налоговых инструментов (инвестиционный налоговый кредит, амортизационная премия, специальные налоговые льготы для малого инновационного бизнеса и пр.). В то же время ни государственные ведомства, ни органы статистики не располагают полными сведениями о результативности налоговых льгот, поскольку отсутствует система их мониторинга и оценки эффективности внедрения. Это не дает возможности для принятия объективного решения о продлении или отмене тех или иных преференций [10, с. 10].

В условиях модернизации предпринимательский ресурс общества должен быть задействован максимально эффективно. От степени генерации инновационных идей и методов стимулирования субъектов их коммерциализации в конечном итоге зависит экономическое состояние государства, его безопасность и качество жизни населения. Выполненные в данном исследовании расчеты и полученные результаты могут являться базой для определения проблем и перспектив в развитии малого бизнеса регионов, округов и страны в целом.

Литература

1. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. М.: Наука, 1976.
2. Бляхман Л.С. Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы, социально-экономические предпосылки и сопровождение // Проблемы современной экономики. 2013. № 4.
3. Голиченко О.Г. Возможности и альтернативы инновационного развития России // Инновации. 2013. № 5 (175).

4. Дмитриева О. Деформация бюджетной политики и управления долгом вследствие формирования стабилизационных фондов // Вопросы экономики. 2013. № 3.
5. Заславская Т. Социоэкономика как актуальное обоснование междисциплинарной интеграции // Вопросы экономики. № 5.
6. Корнилов М. Государственно-частное партнерство как стратегический рыночный механизм // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 12.
7. Кудрин А. Влияние доходов от экспорта нефтегазовых ресурсов на денежно-кредитную политику России // Вопросы экономики. 2013. № 3.
8. Ленчук Е.Б. Формирование инновационной инфраструктуры в российских регионах // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 5.
9. Неустров С.С. Методологические аспекты формирования региональной системы «наука – образование – инновации» // Экономика и управление. 2012. № 4.
10. Петраков, Н.Я., Цветков В.А. К вопросу о реорганизации науки и наукоемкого сектора // Экономист. 2013. № 10.
11. Сорокин, Д.Е. Четвертый вектор российской экономики // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 11.

YU. DMITRIEV

Doctor habilitatus in economics, professor of the Vladimir state university named after A.G. and N.G. Stoletov, Vladimir, Russia
mg82.82@mail.ru

D. FRAYMOVICH

PhD in economics, associate professor of the Vladimir state university named after A.G. and N.G. Stoletov, Vladimir, Russia
fdu78@rambler.ru

Z. MISHCHENKO

PhD in economics, associate professor of the Vladimir state university named after A.G. and N.G. Stoletov, Vladimir, Russia
Zvm2002@rambler

TO THE QUESTION OF STIMULATION OF SMALL BUSINESS OF TERRITORIES DEVELOPMENT

The paper is devoted to the analysis of the complex of the interconnected indicators allowing estimating the level and tendencies of development of small business in the concrete federal district against the all-Russian results.

Keywords: *innovative economy, indicators of small business development, stimulation of small business.*

JEL: M21, R10.

Г.Г. СУСПИЦЫНА

кандидат экономических наук, заведующая кафедрой Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова (филиал в г. Пятигорске)

Е.В. ХОЛОПЕНКОВА

кандидат экономических наук, старший преподаватель Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова
(филиал в г. Пятигорске)

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНАХ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА: АНАЛИЗ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Рассматриваются состояние и структура основных фондов в регионах СКФО, а также основные проблемы их воспроизводства в контексте совершенствования инновационно-инвестиционного инструментария. Отмечается происходящий в настоящее время процесс сглаживания структурно-технологических диспропорций в регионах СКФО, а также стимулирующее воздействие рынка на процесс формирования и использования основного капитала.

Ключевые слова: *основные фонды, Северо-Кавказский федеральный округ, инвестиции, инновации, обновление и развитие.*

JEL: E22, H54, G32, O16.

Обновление производственных фондов – одна из самых актуальных проблем становления рыночных отношений и поддержания достигнутых темпов экономического роста. в ходе российских экономических реформ в сфере промышленного производства произошел целый ряд существенных процессов, в том числе: осуществлялась коммерческая и производственная реструктуризация промышленных отраслей; переориентация основного капитала на производство конкурентоспособных товаров, активизировалась техническая модернизация предприятий в тех отраслях, продукция которых находит спрос на рынке; повысились темпы развития базисной инженерной инфраструктуры.

Однако уровень воспроизводства основного капитала в регионах СКФО в настоящее время остается крайне неудовлетворительным: не

модернизируется структура производства и практически не растет его эффективность, чрезвычайно слаба инновационная активность, не повышается уровень технологичности производств.

Одной из ключевых проблем воспроизводства основных фондов в экономике СКФО является проблема их стоимости. По стоимости основных фондов регионы СКФО занимают от 26 (Ставропольский край) до 78 (Карачаево-Черкесская республика) места среди регионов России. На долю СКФО приходилось в 2008 г. 1,9%, в 2009 г. – 2,1%, в 2010 г. – 2,3%, в 2011 г. – 2,5% всех основных фондов России.

Наиболее динамичным по стоимости основных фондов в СКФО был Ставропольский край, располагавший в 2008 г. 45%, в 2009 г. – 38%, в 2010 г. – 37% и 2011 г. – 39% от их общей стоимости в данном округе. На долю Чеченской Республики по итогам 2011 г. приходилось около 0,2% основных фондов Российской Федерации по полной учетной стоимости, в сопоставлении с СКФО данный показатель равнялся 7%, что среди субъектов СКФО ставит Чеченскую Республику на 4-е место, при ее существенном отставании от регионов-лидеров: в 5,9 раза – от Ставропольского края и в 4,6 раза – от Республики Дагестан.

Среди наиболее слабых и малодинамичных регионов СКФО, с точки зрения концентрации основных фондов, особенно выделялись в 2011 г. Республика Ингушетия и Карачаево-Черкесская Республика с долей основных фондов в общем объеме СКФО соответственно 1,9% и 5,4%. Как показывают данные табл. 1, средняя динамика объема основных средств в регионах-аутсайдерах ниже, чем в среднем по регионам-лидерам.

Таблица 1

Стоимость основных фондов в регионах – аутсайдерах СКФО

РФ, субъекты СКФО	Стоимость основных средств, млн руб.		2011 г. к 2008 г., %
	2008 г.	2011 г.	
РФ	60 473 316	93 185 612	154
Республика Ингушетия	40 475	45 758	113
Карачаево-Черкесская Республика	91 481	116 719	127
Республика Северная Осетия-Алания	113037	171315	151
Кабардино-Балкарская Республика	105499	158744	150

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. Стат. сб. // Росстат. М., 2012.

Согласно данным табл.1, дифференциация по стоимости основных фондов происходит и внутри самой группы регионов-аутсайдеров.

В ее составе в 2011 г. выделились регионы с достаточно высокой динамикой объема основных средств, практически находящейся на среднероссийском уровне, – Республика Северная Осетия-Алания и Кабардино-Балкарская Республика.

С целью формирования эффективной инвестиционной политики в СКФО необходимо отслеживать динамику объема инвестиций в основной капитал и четко определять, от каких факторов зависит динамика инвестиционных ресурсов в каждом из регионов, входящих в состав СКФО. Рассмотрим динамику инвестиций в основной капитал регионов СКФО (см. табл. 2).

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал по регионам СКФО (в фактически действующих ценах, млн руб.

Регионы СКФО	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Прирост 2012 г. к 2010 г., %
Республика Дагестан	120653	137114	152404	26,3
Республика Ингушетия	7452	6100	10498	40,9
Кабардино-Балкарская Республика	20958	20855	25572	22
Карачаево-Черкесская Республика	9140	13610	17952	96,4
Республика Северная Осетия-Алания	16204	19927	21825	34,7
Чеченская Республика	50369	51632	53506	6,2
Ставропольский край	88635	98265	115423	30,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 2013. Стат. сб. // Росстат. М., 2014 г.

Данные табл. 2 свидетельствуют о весьма неравномерном распределении инвестиций в основной капитал по субъектам Округа. Наибольший их рост в 2012 г. по сравнению с 2010 г. наблюдается в Республике Ингушетия и Карачаево-Черкесской Республике, наименьший – в Чечне. В целом по всем регионам СКФО наблюдается положительная динамика инвестиций в основной капитал.

В рамках ранжирования регионов СКФО по критериям состояния и развития технического потенциала первое место занимает Республика Дагестан, которая опережает остальные регионы как по технологической эффективности, так и по ее динамике. Уступает Республика по эко-энергетической эффективности, занимая по данному показателю

последнее место среди регионов СКФО. На третьем месте по эко-энергетической эффективности – Чеченская Республика, однако она находится на последней позиции по техническому потенциалу в целом. В известной мере это обусловлено различными масштабами экономики регионов. Но проблема заключается в том, что рост инвестиций в основной капитал в относительно небольшие, с экономической точки зрения, регионы – Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика – осуществляется относительно невысокими темпами, что понижает возможность их дальнейшего экономического и социального развития по отношению к другим регионам СКФО. Это требует от федеральных и региональных органов власти особого внимания к инвестициям в указанные регионы округа для предотвращения их дальнейшей дифференциации. Лидерами данного направления являются Северная Осетия-Алания, Ингушетия и Чеченская Республика. Ставропольский край находится на второй позиции за счет высокого уровня динамики эффективности (см. табл. 3).

Таблица 3

**Ранжирование регионов СКФО по критериям состояния
и развития технического потенциала**

Место в СКФО	Регион	Технологи- ческая эффектив- ность	Эко-энергети- ческая эффектив- ность	Динамика эффектив- ности
1	Республика Дагестан	1	7	1
6	Республика Ингушетия	6	1	6
5	Кабардино-Балкарская Республика	3	6	3
4	Карачаево-Черкесская Республика	2	5	5
3	Республика Северная Осетия-Алания	4	2	4
7	Чеченская Республика	7	3	7
2	Ставропольский край	5	4	2

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. Стат. сб. // Росстат. М., 2012 г.

Рассмотрим динамику структуры инвестиций в основной капитал субъектов СКФО за 2010–2012 гг. (см. рис.).

Отметим, что в 2011 г. в структуре инвестиций в основной капитал в региональном разрезе сократилась доля Чеченской Республики, инвестиции в которой сократились на 19,5% к уровню 2010 г., и Кабардино-

Балкарской Республики, инвестиции в которой сократились на 28,9% соответственно. Незначительно возросла доля Ставропольского края. Прирост инвестиций в Ставропольском крае составил 9,3%. В целом объем инвестиций в Округе снизился на 2% по сравнению с 2010 г., что свидетельствует об отрицательной динамике.

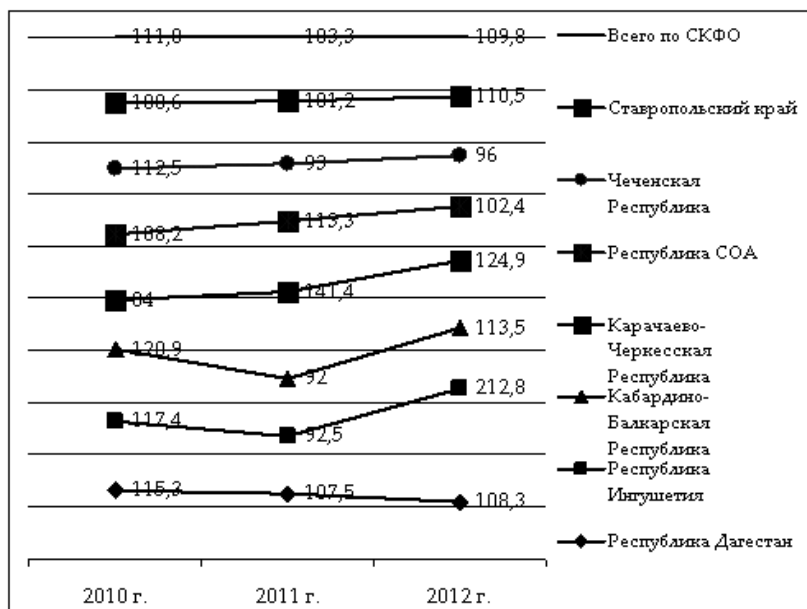


Рис. Динамика структуры инвестиций в основной капитал за 2010–2012 гг., %
 Источник: Российский статистический ежегодник. 2013. Стат. сб. // Росстат. М., 2014.

Анализ структуры инвестиции в основной капитал регионов СКФО целесообразно дополнить изучением еще одного относительного показателя, прежде всего величины стоимости основных фондов, приходящейся на одного жителя региона, поскольку регионы СКФО достаточно сильно различаются по численности населения (см. табл. 4).

Анализ данных, представленных в табл. 4, позволяет выделить тройку регионов – лидеров по обеспеченности инвестициями в основной капитал на душу населения – Республика Дагестан, Ставропольский край и Чеченская Республика, в то же время следует отметить, что степень дифференциации регионов – лидеров по среднедушевой обеспеченности основными фондами достаточно высока. Регионы СКФО в значительной степени отстают от общероссийского уровня по стоимости основных фондов на душу населения. Существенно ниже, чем в среднем по России, были обеспечены Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская республика, Республика Северная Осетия–

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал на душу населения в СКФО, руб.

Регион СКФО	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Место, занимаемое в 2011 г. по РФ в целом
Республика Дагестан	22711	32202	37047	38771	50
Республика Ингушетия	15477	7842	15531	14748	83
Кабардино-Балкарская Республика	14347	17816	13496	16389	82
Карачаево-Черкесская Республика	21217	25744	23760	18656	81
Республика Северная Осетия-Алания	20863	24258	23812	19653	80
Чеченская Республика	34535	41169	27751	31246	64
Ставропольский край	19853	27733	28977	32035	61

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. Стат. сб. // Росстат. М., 2012.

Алания. Можно с уверенностью сказать, что инвестиционная политика в СКФО способствовала избирательной концентрации основных фондов в региональном и отраслевом аспектах.

В 2011 г. к числу ведущих отраслей СКФО по инвестиционной активности относились обрабатывающие производства (1 место), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (2 место), транспорт (3 место) (см. табл. 5).

Анализ отраслевой структуры инвестиций в основной капитал показал, что в 2011 г. для СКФО был характерен более высокий по сравнению с федеральным уровнем удельный вес капитальных вложений в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, в производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, связь, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг. Более низкая инвестиционная активность по сравнению с федеральным уровнем характерна для добычи полезных ископаемых, оптовой и розничной торговли и транспорта.

В настоящее время в Российской Федерации достаточно высока степень износа основных средств. В регионах СКФО, по состоянию на 2011 г., – полностью изношено от 35,4% (в Кабардино-Балкарской республике) до 50% (в Ставропольском крае) основных средств (см. табл. 6).

Таблица 5

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал в 2008–2011 гг., %

Отрасль	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	РФ	СКФО	РФ	СКФО	РФ	СКФО	РФ	СКФО
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,08	6,94	4,41	7,23	3,99	8,05	3,34	6,05
Рыболовство, рыболовство	0,07	0,04	0,05	0,03	0,06	0,06	0,05	0,04
Добыча полезных ископаемых	15,16	3,35	14,08	1,76	14,01	1,37	15,13	1,81
Обрабатывающие производства	15,40	8,15	15,66	9,91	14,40	11,54	14,18	14,02
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,41	11,22	7,65	13,94	8,49	17,28	9,87	18,81
Строительство	3,46	4,01	3,40	5,56	3,55	8,18	3,94	8,92
Оптовая и розничная торговля и т.д.	3,41	1,60	3,16	1,38	3,28	1,75	3,29	1,73
Гостиницы и рестораны	0,33	0,18	0,37	0,11	0,48	0,10	0,50	0,27
Транспорт	17,50	14,80	21,45	18,46	24,34	11,75	24,37	11,07
Связь	4,40	3,53	3,36	4,92	2,50	4,27	2,30	5,05
Финансовая деятельность	1,20	0,85	0,98	0,75	1,22	1,21	1,28	1,43
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	17,31	22,35	16,70	11,69	15,03	10,50	13,27	11,41
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; Обязательное социальное обеспечение	1,64	8,27	1,65	8,13	1,71	8,85	1,54	5,04
Образование	2,31	5,20	1,98	5,56	1,79	5,34	1,90	4,27
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,68	6,25	2,36	7,19	2,32	7,11	2,31	6,70
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2,66	3,27	2,74	3,39	2,83	2,65	2,74	3,38
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. Стат. сб. // Росстат. М., 2012.

Таблица 6

**Степень износа основных фондов в регионах СКФО
(в % на начало года)**

Регионы СКФО	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Место, занимаемое в РФ в 2011 г.
Российская Федерация	44,1	45,9	46,3	45,3	–
СКФО	44,9	43,1	45,4	46,1	–
Республика Дагестан	39,1	31,5	36,1	35,5	69
Республика Ингушетия	50,6	43,6	42,2	42,6	53
Кабардино-Балкарская Республика	36,3	33,4	35,0	35,4	70
Карачаево-Черкесская Республика	42,5	50,0	48,1	47,4	59
Республика Северная Осе- тия -Алания	46,1	37,1	39,7	41,5	57
Чеченская Республика	н/д	53,1	47,8	45,0	46
Ставропольский край	49,0	47,7	48,7	49,9	25

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. Стат. сб. // Росстат. М., 2012 г.

Необходимо отметить, что проблема износа основных фондов характерна практически для всех регионов РФ: по некоторым отраслям степень износа основных фондов достигает 100%, более того, подавляющая часть основных фондов в экономике регионов СКФО устарела не только физически, но и морально. Лидирующие позиции по степени износа основных фондов занимает Ставропольский край, превосходя среднероссийский показатель и средний показатель по СКФО в 1,1 раза.

Отличительной особенностью современного этапа проводимой в регионах России политики воспроизводства основного капитала является стремление более тесно увязать ее с реальными возможностями конкретного региона и, прежде всего, с развитием инновационной деятельности, формирующей современное конкурентное и рентабельное производство. Анализ статистических данных свидетельствует о снижении ключевых показателей инновационной деятельности в 2012 г. по сравнению с 2011 г. За анализируемый период в СКФО наблюдается разнонаправленная динамика числа организаций, выполнявших исследования и разработки, а также численности персонала, занятого в этих организациях (см. табл. 7).

В настоящее время основной проблемой развития инновационно-инвестиционного инструментария воспроизводства основного капитала в условиях неразвитости частного сектора и государственно-част-

Таблица 7

Показатели инновационной деятельности СКФО за 2010–2012 гг.

Число организаций, выполнявшие исследования и разработки			Численность персонала, занятого исследованиями и разработками			Численность аспирантов		
2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
92	105	99	6053	8585	7188	5671	5495	4878

Источник: Российский статистический ежегодник. 2013. Стат. сб. // Росстат. М., 2014.

ного партнерства остается постоянная нехватка бюджетных средств, которые преимущественно тратятся на текущие нужды и не откладываются в «стратегическую копилку». Поддержка инвестиций в основной капитал, записанная в базовых федеральных законах, к сожалению, остается лишь декларацией о намерениях.

Еще одним недостатком, препятствующим воспроизводству основного капитала, можно назвать и наличие так называемой «бюджетной вертикали», которая лишает регионы финансовой самостоятельности. Как известно, налоговые доходы в России, поступающие с мест и составляющие основу жестко централизованного бюджета, потом в виде межбюджетных трансфертов перенаправляются обратно в субъекты Федерации. Причем этот процесс происходит в ручном режиме и не всегда экономически мотивирован и ориентирован на стимулирование развития и воспроизводства основного капитала. Таким образом, регион, который старается развивать промышленность и привлекать инвестиции, не получает никаких экономических преимуществ. Дело в том, что как только собственные доходы области растут, уменьшаются дотации из федерального бюджета. Образуется замкнутый круг, который мешает региону привлекать дополнительные инвестиции и развивать инновационно-инвестиционный инструментарий. Последствия такой политики оборачиваются растущим госдолгом российских регионов (в 2012 г. он вырос на 15,5%) и дефицитом бюджета, которые были зафиксированы в 64-х из 83 субъектов Российской Федерации¹.

Применение различных мер инновационно-инвестиционного инструментария в рамках воспроизводства основного капитала находится в прямой зависимости от характера поддерживаемого бизнеса в Северо-Кавказском регионе, его направленности, организационной формы и административного (региональный, муниципальный, федеральный, государственный, частный, смешанный).

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. Стат. сб. // Росстат. М., 2012. С. 103.

ципальный, местный) уровня его реализации. Стандартный набор основных мер поддержки, предусмотренный государством, сводится к следующему: налоговые льготы, субсидии, государственные гарантии, предоставление помещений в аренду, кредиты субъектам малого предпринимательства, выделение грантов и т.д. Если деятельность предприятий имеет инновационный характер, то для них имеется возможность получения господдержки на покупку технологического оборудования, программных продуктов и разработку опытных образцов.

Актуальной, на наш взгляд, мерой воспроизводства основного капитала также является софинансирование муниципальных инвестиционных программ. Данный механизм господдержки создает условия для дополнительного финансирования субъектов предпринимательства, позволяя перенести часть компетенций по сопровождению бизнес-проектов на уровень органов местного самоуправления.

В заключение отметим, что исследование процесса воспроизводства основного капитала на рыночных принципах в регионах СКФО показывает, что современное состояние производственного потенциала российской экономики характеризуется существенным моральным и физическим износом. При этом наблюдается разнонаправленная динамика по таким показателям, как инвестиции в основной капитал по регионам СКФО, инвестиции в основной капитал на душу населения, структура инвестиций в основной капитал, степень износа основных фондов и пр. Это приводит к утяжелению структуры региональных хозяйств из-за значительной доли производств, а также к выпуску продукции низкого качества, неспособной конкурировать с импортными аналогами. Быстрое старение производственных мощностей сочетается с неравномерным распределением инвестиций в основные фонды, а именно превалирование в Округе таких отраслей, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; транспорт; строительство; обрабатывающие производства. Это свидетельствует о деконцентрации инвестиционного капитала в не менее значимых секторах экономики, об отсутствии там необходимых ресурсов, а также о моральной и материальной изношенности основных фондов. Очевидно, что при воспроизводстве основного капитала усиление мер как инновационного, так и инвестиционного характера в деятельности регионов СКФО обуславливает стремление к замене изношенной части производительного капитала на сооружения, оборудование, компьютерные сети, объекты инфраструктуры с качественно новыми техническими, технологическими и информационными возможностями, что повышает инновационные параметры вводимых в действие основных фондов.

Литература

Власкин Г. Инвестиционная поддержка инновационного роста российских регионов // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 5.

G. SUSPITSYNA

PhD in economics, department chairman of Plekhanov Russian Academy of Economics (branch in Pyatigorsk), Pyatigorsk, Russia

E. KHOLOPENKOVA

PhD in economics,, senior teacher of Plekhanov Russian Academy of Economics (branch in Pyatigorsk), Pyatigorsk, Russia
eholopenkova@mail.ru

INNOVATIVE AND INVESTMENT TOOLS OF FIXED CAPITAL REPRODUCTION IN REGIONS OF NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT: ANALYSIS AND IMPROVEMENT WAYS

The state and structure of fixed assets in regions of North Caucasus federal district, as well as the main issues of their reproduction in a context of improvement of innovative and investment tools are revealed in the paper. The process of structural and technological disproportions smoothing in regions of North Caucasus federal district and the impact of the market on process of formation and use of fixed capital is noted as well.

Keywords: *fixed assets, North Caucasus federal district, investments, innovations, updating and development.*

JEL: E22, H54, G32, O16.

ИЗ ИСТОРИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

И.А. ЛУНДЕН
доктор экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

К ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ: АГРАРНАЯ РЕФОРМА ИВАНА III (1462–1505) И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

В статье анализируется содержание земельной реформы второй половины XV в., ее предпосылки и итоги. Отмечается, что был заложен фундамент социально-политической системы и обозначился магистральный путь дальнейшей эволюции русского государства.

Ключевые слова: Иван III, земельная реформа, государственная собственность на землю, поместная система, вотчина, крестьянское землепользование, верховная власть.

JEL: N400, N500, P480, H820, Q150.

По мнению известного исследователя Р.Ю. Виппера, если на протяжении средневековой истории Российского государства кто и заслужил имени Великого, так это Иван III – «гениальный организатор и вождь крупнейшей державы своего времени», который умел все «поставить на службу возвеличения государственной идеи и государственного строя» [1, с. 120–121]. С именем Ивана III связан решающий этап объединения русских земель в рамках единого государства под эгидой Москвы и окончательное освобождение от ордынской зависимости. Под его началом оказалась практически вся Великороссия, Московская Русь расширилась до берегов Финского залива, вышла на подмостки европейской политики. Укрепились позиции и в татарском мире. Казанское ханство стало вассалом московского великого князя, принявшего со взятием Казани (1487) титул князя Болгарского. Политический союз с Казанским ханством, Крымом и Ногайской Ордой способствовал окончательному распаду правопреемника Золотой Орды – Большой Орды (1502), обеспечивал относи-

тельную безопасность восточных и южных границ и благоприятные условия для русской торговли в Казани и Крыму.

Процесс территориального роста Великого княжества Московского и формирования общерусского государства сопровождался кардинальными изменениями в сфере землевладения. Борьба за выживание в условиях мощных внешних угроз и княжеских междоусобиц за верховенство требовала сильной армии, главным же ресурсом увеличения военного потенциала была земля. Большая часть удобных земель княжества находилась в руках светских и духовных землевладельцев. Но если боярские вотчины, под которыми имелись в виду все частновладельческие земли, мельчали при отсутствии майората и зачастую дарились монастырям, то церковно-монастырские земли за счет пожертвований и освоения лесной целины росли. К тому же первые великий князь мог отобрать, например, в случае измены ему своих вассалов, церковные же земли традиционно были неприкосновенны, что подтверждалось специальными ханскими ярлыками, а затем – великокняжескими грамотами. К великокняжескому домену относились дворцовые земли, которые обеспечивали содержание Великокняжеского двора, а также крестьянские «черные», находившиеся, как правило, в общинном землепользовании. Черносошные крестьяне имели право распоряжения земельными участками (продажи, завещания, мены) при условии, что земли при этом не «обелялись», т.е. с них платили налоги и несли государственные повинности.

Уже при отце Ивана III в середине XV в. существенно увеличился Великокняжеский двор, слуг которого переводили на военную службу с небольшими земельными пожалованиями в собственность или временное пользование. С середины века, отмечал В.О. Ключевский, начало устанавливаться правило, согласно которому все личные землевладельцы должны были нести по земле воинскую повинность [2, с. 190]. Однако возможности для существенного увеличения армии появились лишь с взятием Великого Новгорода (1478), положившим начало широкомасштабной земельной реформе.

Новгородская земля по размерам была сопоставима с Московским княжеством. Преобладающая часть новгородского земельного фонда числилась в частном владении, около трети пахотных земель находилось в руках 68 боярских семей [3, гл. 4]. По праву победителя Иван III изгнал из Новгорода многих землевладельцев и состоятельных горожан. Помимо светских вотчин, экспроприации подверглись и земли, входившие в епархию новгородского архиепископа – второго лица в церковной иерархии после московского митрополита, а также существенная часть земель новгородских монастырей. По подсчетам С.В. Веселовского, из частных рук отошло государству около 1 млн

десятин пахотной земли¹. Было практически искоренено новгородское боярство, ослаблена новгородская церковь. Последняя не только потеряла большую часть своих огромных земельных владений, но и лишилась военной силы – владычного полка. Конфискованные земли, за счет которых был основательно пополнен великокняжеский земельный фонд, первоначально были переданы в награду московским боярам, но затем в ходе внутривластной борьбы розданы главным образом малоземельным и безземельным слугам («детям боярским») в качестве обеспечения их военной службы или же переведены в категорию «государевых оброчных земель» и отошли тем самым местным крестьянам (новгородским смердам). Раздаваемые поместья были сравнительно невелики, 20–30 обож², при том что боярские наследственные вотчины достигали 500–1000 обож. В конце XV – начале XVI вв. на владение новгородского помещика в среднем приходилось 22 крестьянских двора, что давало ему около 22 руб. доходов в год. Расходы же на покупку коня и доспехов в это время составляли примерно 5–7 руб. Предположительно, за 1487–1500 гг. поместья в новгородской земле получили более 8000 человек [5, с. 19, 3, гл. 4]. Такие условные держатели стали опорой центральной власти на присоединенных землях, создавалась и новая более эффективная система обороны северо-западных границ. Значительная часть бывших новгородцев получила землю на поместном праве в других регионах Великого княжества Московского. Таким образом, было положено начало широкому распространению военно-поместной системы. Широкомасштабная конфискация новгородских земель неимоверно усилила московскую династию и заложила «фундамент будущей империи» [6, с. 40].

По мере подчинения московскому великому князю других княжеств увеличивался фонд государственных земель и в центральных областях формирующегося государства. Так, ликвидация суверенитета Ярославского княжества сопровождалась переделом земель между великим московским князем и бывшими местными суверенами. Хотя за местными князьями и были оставлены значительные родовые земли, но получены они были уже из рук московского князя. В ходе описания ярославских земель и упорядочивания службы ярославских бояр были конфискованы земли тех, кто по тем или иным причинам не мог нести военную службу. Государственный земельный фонд пополнился и за счет секуляризации церковных земель Пермского края. Используя идейный разброд в православной церкви и опираясь на партию противников церковной собственности (нестяжателей), Иван III стре-

¹ Веселовский С.Б. Феодалное землевладение в Северо-Восточной Руси. М.–Л., 1947. Т. 1. С. 289.

² Обжа – земельный участок, который обрабатывал «один человек на одной лошади».

мился прибрать к рукам земельные богатства православной церкви повсеместно. Однако попытки распространения приобретенного опыта секуляризации церковных вотчин встретили мощное сопротивление и оказались безуспешными. С присоединением давнего соперника Москвы – Великого княжества Тверского, как и в Новгороде, проводились описания земель и депортации «лучших людей», однако многие тверские бояре сохранили свои вотчины, перейдя на московскую службу. Были ликвидированы также почти все удельные княжества московского княжеского дома. Тем не менее удельные традиции были еще довольно прочны. Так, уничтожая уделы своих ближайших родственников и ограничивая их права наследования, ломая родовые традиции, Иван III в завещании выделил уделы для сыновей. Однако его преемник занял великокняжеский престол, имея уже огромное преобладание среди других наследников как в политической сфере, так и в материальном отношении.

Ликвидация самостоятельности Твери означала превращение Московского княжества в общерусское, отмечает А.А. Зимин [7, с. 64, 95], что получило «официальную санкцию» в новом титуле великого московского князя – государь всея Руси (1485). Тем самым заявлялись претензии и на верховную власть над теми землями Древней Руси, которые находились под эгидой великого князя литовского и русского. Начало расширению Московской Руси за счет Великого княжества Литовского положил переход на московскую службу вместе со своими вотчинами ряда православных князей Юго-Западной Руси [8, с. 111] из-за «"замятни великой" между католиками и православными» [8, с. 111], что служило поводом для пограничных вооруженных конфликтов, а затем и военных походов на Литву. В итоге была существенно отодвинута западная граница, почти треть территории Великого княжества Литовского вместе со многими городами оказалась в составе Великого княжества Московского. В целом же, территория русского государства выросла в 6 раз [7, с. 243]. Были окончательно присоединены Ярославское и Ростовское княжества, Пермский край, Тверское Великое княжество, часть рязанских земель с Тулой, верхне-окские княжества, Чернигово-Северские земли и восточная часть Смоленских земель, покорен Великий Новгород и подчинена Вятка, Великое княжество Рязанское и Псковская республика находились в полувассальной зависимости от Москвы.

В ходе всеобщей переписи земель конца 1480–1505 гг. проверялись владельческие грамоты и вырабатывались нормы поместного права, проводились межевание земель и новая раскладка податей в казну. В итоге, в государственный фонд была переведена значительная часть частных земель, упорядочивалась система поместного землевладения, инициировался процесс ограничения (ликвидации) податных приви-

легий светских и церковных землевладельцев, в том числе городских «белослободчиков». К тому же подрывалась «свойственная всякому собственнику мысль о неприкосновенности его владений», и «должна была возникнуть идея о принадлежности правительству, по крайней мере, всех никем не занятых земель». В силу того, что «право частной собственности было сильно поколеблено», население начинало обращаться за правительственным разрешением не только на покупку или продажу земли, но и на освоение вновь открытых свободных земель, «иначе права его будут неясны и нетверды» [9, с. 38]. На почве широкомасштабных конфискаций частной земельной собственности, отмечает В. Сергеевич, на государевых землях распространилось не только поместное владение, но и землепользование крестьянских общин. Однако великий князь, как вотчинный хозяин, мог в любой момент пожаловать общинные земли своим служилым людям, хотя, как правило, они, будучи важнейшим источником великокняжеских доходов, оберегались властью. При этом не широко практиковались и захваты земель. Недаром в 1480–1490 гг. резко возросло число земельных конфликтов [10, с. 70, 73, 82, 89].

По мнению Г.В. Вернадского, С.А. Нефедова и некоторых других исследователей, образцом для внедряемой поместной системы послужила тимарская система Османской империи – мощного военного государства того времени. В.Ю. Виппер видел в ней «нечто большее, чем простое подражание», а именно влияние византийского законодательства, присоединяясь тем самым к точке зрения К. Неволлина. Согласно османской практике, верхушка общества на завоеванных территориях отселялась в другие районы, их земли отходили государству, переписывались, вносились в реестр с указанием числа крестьянских хозяйств и денежных платежей в пользу государства, меньших по сравнению с повинностями перед бывшими землевладельцами. Такие земли, как правило, раздавались во временное пользование, в соответствии с определенными нормами, служилым людям (сипахам) в качестве обеспечения их службы. Налоги с крестьян в пользу таких пользователей четко фиксировались, в случае злоупотреблений тимар мог быть отобран. Предусматривался стандартный начальный тимар (для молодых воинов) и пенсионный тимар [1, с. 107, 131; 13, р. 24–36]. Сходным образом происходило и в России. При конфискации земель, отмечает С.А. Нефедов, крестьянские оброки переводились на землю, измеряемую количеством засева, и уменьшались³. Помимо государственной подати с поместья, обязанность обеспечения которой возлагалась на «испомещаемого» на земле (поместника или помещика), предусматривались платежи в пользу последнего, фиксированные

³ Вопросы истории, 2002. № 11. С. 36.

в переписных листах. Поместья предоставлялись на условиях обязательной военной службы; их нельзя было ни продать, ни подарить. Условный характер землевладения предотвращал дробление земель от семейных разделов и их переход монастырям.

Однако В.О. Ключевский усматривал истоки русской поместной системы в практике условного землевладения дворцовых слуг удельных князей – «слуг дворных», которое во второй половине XV в. стало средством обеспечения любой государственной службы, будь то дворцовой или ратной [8, с. 218–221]. Заимствование образца отрицает и Р.Г. Скрынников, ставящий во главу угла национальные особенности развития. Появление крупного государственного земельного фонда и кризис боярства, выражавшийся в земельном оскудении его низших слоев, стали, по его мнению, главными факторами формирования поместной системы [6, гл. 2].

Перемены в системе земельных отношений нашли отражение в первом законодательном кодексе государства – общерусском Судебнике 1497 г. [7, с. 110–137]. Впервые в русском законодательстве упоминалось поместное землевладение, которое вместе с черными землями ставилось в более привилегированное положение по сравнению с боярскими и монастырскими вотчинами. Так, например, судебный иск о вотчинной земле можно было предъявить в течение трех лет, а о государственной – в течение шести лет. Предусматривалось и право крестьянского иска к землевладельцу. Были закреплены общие правила землепользования, усилен контроль над сферой отношений холопства и регламентирован выход крестьянина от землевладельца (Юрьев день). Вместо разных сроков, уже существовавших в отдельных местностях, устанавливался единый срок крестьянских переходов: за неделю до 26 ноября и в течение недели после него. В случае ухода крестьянин обязывался заплатить хозяину за прожитые годы и пользование имуществом – «пожилое», размеры которого регламентировались. Как отмечает Л.В. Милов, установление условий крестьянских переходов не было «мерой закрепостительного характера» [14, с. 500–538] и было связано с циклом сельскохозяйственных работ⁴. Свободный крестьянин волен был покинуть обрабатываемый им участок и не мог быть согнан с него без соответствующего судебного решения. Тем не менее уже с середины XV в. наметилась тенденция к общему запрету переходов великокняжеских крестьян и к ограничению сроков крестьянских переходов. Подобные привилегии по государевым грамотам имели некоторые духовные и светские землевладельцы.

⁴ Распространена и другая позиция. Так, например Л.В. Черепнин считал, что была создана юридическая основа для закрепления крепостного права.

В целом, происходившее при Иване III перемещение земельной собственности служило «могучим средством» укрепления великокняжеской власти и объединения русских земель. «Это была политическая и социальная реформа необыкновенной важности» [9, с. 38], проводившаяся постепенно в течение многих лет. Изменения в структуре земельной собственности сопровождались концентрацией земель в руках государства, утверждающаяся государственная собственность на землю становилась основой формирующегося политико-правового устройства, усиливался институт власти-собственности. Договоры удельных князей с великим московским князем, сохраняя традиционную форму, все более приобретали формальный характер. Великий князь превращался в «единственного», «великодержавного», князя подчиненных княжеств (уделов) теряли самостоятельность и становились служилыми князьями, а затем и московскими боярами. Намечались меры по ограничению прав служилых князей с вотчинами. В ходе ускоренного «собирания раздробленных элементов верховной власти» [8, с. 28] власть московского князя приобретала принципиально новое значение и сакральный характер. Брак же великого князя с племянницей последнего византийского императора Зоей (Софьей) Палеолог (1472) сопровождался официальным принятием титула самодержца – оттиска с титула византийского василевса (автократора) и символа независимости от всякого подданства, а также герба Византии – двуглавого орла – в качестве государственного. В церковных кругах формулировалось представление о том, что Иван III, поставленный самим Богом, является государем и самодержцем всея Руси, «новым царем Константином новому граду Константина – Москве и всей Русской земле и иным многим землям государя»⁵. За государственные преступления, прежде всего за вооруженный мятеж и заговор против государя, вводилась смертная казнь (Судебник 1497 г.). Усилиями православной церкви начинала разрабатываться теория «Москва – третий Рим», тем самым в политическое сознание общества внедрялась имперская доктрина.

Насущным вопросом политической жизни стала организация системы государственного управления. Управление великокняжеским хозяйством, отмечал С.Б. Веселовский [4, с. 138, 165–202], обособлялось от общегосударственного и занимало уже менее значительное место. Центральное управление все более выходило «из тесной сферы княжеского дворцового хозяйства и приравнивалось к потребностям общегосударственным» [8, с. 350]. Важнейшее значение имела Великокняжеская канцелярия или Казна («хазине»), в ведомство которой входили организация военной службы и ее земельное обеспечение, госу-

⁵ См., в частности, «Изложение пасхалии» митрополита Зосимы (1492).

дарственные финансы, дипломатическая работа и архив. Состоявшая при великом князе Дума превращалась в высшее правительственное учреждение, совместно с которой рассматривались важнейшие дела и в первую очередь внешнеполитические⁶. При назначении на думские должности, как и на прочие важные посты в администрации и армии, великий князь должен был учитывать складывающиеся местнические отношения⁷. В дьяческой среде Казны, Дворца и Боярской думы зарождались «первые ростки» будущих общегосударственных учреждений нового типа — изб и приказов. В ведомство центральной власти стали переходить поземельные и важнейшие уголовные дела, связанные с конфискацией имущества. Однако присоединенные территории сохраняли высокую степень административной обособленности, не было полного единообразия в административно-территориальном делении. Практически не были затронуты и традиционные права вотчинников в отношении управления и судопроизводства. Тем не менее, как отмечает А.А. Зимин, появление наместничьей администрации, находившейся под контролем Боярской думы, представляло собою важный шаг по пути подчинения бывших удельно-княжеских территорий центральной власти [15, с. 253–256]. Налаживанию связи между территориями служило создание постоянных путей сообщения — ямской службы.

Распространение военно-поместной системы положило начало созданию многочисленной боеспособной армии, подчиненной центральной власти, которая становилась орудием укрепления государства и искоренения сепаратизма. Инициировался процесс превращения всех землевладельцев в единое служилое сословие. Если в Западной Европе поместная система «мелькает только блестящим метеором» [18, с. 28], то в Московском государстве она начинает активно развиваться, способствуя в конечном счете закату «золотого века» боярства. Из вассалов бояре начинали превращаться в «государевых холопов», терять право отъезда от князя. Землевладельцы других европейских стран, корпоративно спланиваясь, закрепляли за собой привилегии и усиливались политически, добиваясь ограничения монархии. Не так в московском государстве. Полностью зависимое от верховной власти русское поместное дворянство становилось опорой укрепляющемуся самодержавию, в том числе в борьбе с крупной земельной аристократией.

⁶ В 1505 г. Дума насчитывала 12 человек, 5 бояр и 7 окольничих (Андреев А.Р. Иван III. М., 2000. Примечание 36).

⁷ Высшую ступень в иерархии занимали князья-рюриковичи, далее — потомки Великого князя Литовского Гедимины, гедиминовичи. Ниже стояло старомосковское боярство, в среде которого местнический счет определялся службами предков. Бояре Великокняжеского двора по положению в системе власти были выше удельных бояр.

Ослаблению последней способствовал институт местничества, а также традиционная система наследования, приводившая к образованию значительного слоя необеспеченных земель служилых людей. Если вотчинное хозяйство велось зачастую трудом холопов, являвшихся собственностью владельцев, то развитие военно-поместной системы способствовало формированию нового типа хозяйства, форсировало процесс закрепощения крестьянства. Расширение московского княжества и усиление его военной мощи позволило начать борьбу за утверждение на Балтийском море, где появился первый русский порт (Ивангород), и соответственно за улучшение условий для русской торговли с европейскими странами. Усилился и интерес к восточным землям, что нашло отражение в организации походов в Зауралье.

В целом, усилиями «великого макиавеллиста» Ивана III на месте многочисленных разрозненных княжеств возникло обширное и сильное в военном отношении государство, начинавшее себя позиционировать в качестве преемника древнерусского государства и защитника всех православных, наследника павшей Византийской империи. Как отмечает И.Ф. Кефели, «эпоха становления Московского царства на рубеже XV–XVI вв. предстает как первая эпоха российской геополитики» [16, с. 207]. Будучи осторожным и последовательным политиком, не стремясь ускорить события и идя к своим целям постепенно и поэтапно, первый государь всея Руси осуществил реформу земельных отношений, повлекшую за собой коренные изменения в системе землепользования, и заложил основы государственного строя и внешней политики, которые получили дальнейшее оформление и развитие в последующие столетия.

Литература

1. Платонов С.Ф. Иван Грозный (1530–1584), Виппер Р.Ю. Иван Грозный. М., 1998.
2. Ключевский В.О. Соч. Т. 2. М., 1988.
3. Вернадский Г.В. Россия в средние века. М., 1997.
4. Веселовский С.Б. Феодалное землевладение в Северо-Восточной Руси. М.- Л., 1947. Т. 1.
5. История Отечества. Проблемы. Взгляды. Люди.// Под. ред. Е.П. Иванова. Псков, 2004.
6. Скрынников Р.Г. Третий Рим. СПб., 1994.
7. Зимин А.А. Россия на рубеже XV–XVI столетий. М., 1982.
8. Ключевский В.О. Курс русской истории. М., 1957. Т. 2. Ч. 2.
9. Сергеевич В. Древности русского права. М., 2007. Т. 3. Кн. 6.
10. Горский А.Д. Борьба крестьян за землю на Руси в XV – начале XVI в. М., 1974.
11. Вопросы истории, 2002. № 11. С. 30–53.

12. Vernadsky G. On Some Parallel Trends in Russian and Turkish History // Transactions of Connecticut Academy of Arts and Sciences. 1945. Vol. XXXVI. P. 24–36.
13. Милов Л.В. По следам ушедших эпох: статьи и заметки. М., 2006.
14. Зимин А.А., Хорошкевич А.Л. Россия времени Ивана Грозного. М., 1982.
15. Кефели И.Ф. Судьба России в глобальной геополитике. СПб., 2004.
16. Андреев А.Р. Иван III. М., 2000.
17. Виттер Р.Ю. Иван Грозный. М., 1944.

I. LUNDEN

Doctor habilitatus in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
lunden@list.ru

TO THE HISTORY OF ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN RUSSIA:
THE AGRARIAN REFORM OF IVAN III (1462–1505) AND ITS VALUE
FOR FORMATION OF THE RUSSIAN STATEHOOD

The content of land reform of the second half of the XV century, its prerequisite and results are analyzed. It is noted that the foundation for socio-political system was laid and the main way of further evolution of the Russian state was designated.

Keywords: *Ivan III, land reform, state ownership on land, local system, ancestral lands, country land use, the Supreme power.*

JEL: N400, N500, P480, H820, Q150.

М.И. ТАРАСОВА
научный сотрудник ФКУ НИИ ФСИН России

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ОСУЖДЕННЫХ В ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ (ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В статье рассмотрены различные исторические аспекты организации труда осужденных и развитие советской экономики посредством использования труда в лагерях.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, использование труда, пенитенциарная система России, история, организация труда, оплата труда.

JEL: D224, J224, J333, J447, M550.

Среди социальных приоритетов государства в последние годы все большую поддержку получает обеспечение достойной занятости. Данное направление также затронуло организацию труда в исправительных учреждениях: вносятся изменения в нормативные правовые акты, скорректированы расходы по организации труда. Трудовая деятельность считается одной из наиболее эффективных форм реабилитации в условиях отбывания наказаний в исправительном учреждении. Международным правом определено, что любой трудящийся человек, в том числе и находящийся в условиях лишения свободы, имеет право на справедливое вознаграждение своего труда и право на отдых. Однако трудовые отношения в местах лишения свободы имеют свои особенности, так как при принятии законов о трудовой деятельности в России их рассмотрение осуществлялось без участия специалистов в области экономики, что снижало и продолжает снижать эффективность использования данного вида труда.

Изучение истории социально-трудовых отношений в местах лишения свободы и эволюции государственной политики в этой сфере всегда привлекали внимание ученых. В научных трудах освещены различные аспекты практики исполнения наказания, в том числе и некоторые аспекты проблем труда в пенитенциарных учреждениях, которые рассматривались в ряде работ дореволюционных ученых [1]. Некоторые вопросы правового регулирования труда осужденных и его использование в нашей стране, нашли свое отражение в рабо-

тах по истории экономики принудительного труда в местах лишения свободы [8]. Однако вопросы труда осужденных к лишению свободы рассматривались только в рамках узких временных промежутков либо охватывали отдельные виды ограничения свободы.

Н.Д. Сергеевский писал, что в XVII в. ссылка осужденного и его привлечение к принудительному труду являлись для государства неиссякаемым источником рабочей силы для тех мест, где это было необходимо: для гражданской и военной службы, для заселения и укрепления границ, для добывания хлебных запасов и др. [7, с. 200–210].

Впервые активное использование труда осужденных, приговоренных к каторге, для решения государственных задач началось в период реформ Петра I, и именно в этот период было положено начало формированию экономического начала пенитенциарной политики, при том что карательно-превентивная и коррекционно-исправительная составляющие наказания отошли на второй план. Екатерина II при учреждении работных и смиренных домов осуществила первую попытку изменения государственно-правовой формы по внесению элементов гуманизма в труд осужденных и придания ему исправительно-коррекционного содержания и направленности.

В XIX в. впервые труд граждан, осужденных к лишению свободы, получил эффективное, систематизированное и отвечающее экономическим требованиям того времени, а также общественно-политическим и иным социальным реалиям, законодательное регулирование. Об этом свидетельствуют такие исторические документы, как «Устав о ссыльных», «Инструкция смотрителя губернского тюремного замка», «Свод учреждений и уставов о содержащихся под стражей», а также циркуляры МВД и Главного тюремного управления.

Реформы второй половины XIX в. и бурное развитие капиталистических отношений, несмотря на четкое правовое регулирование пенитенциарного труда, объективно привели к снижению его конкурентоспособности и к возникновению проблем с трудовой занятостью осужденных. Активизация трудового использования осужденных, повышение роли и значения пенитенциарного труда в решении хозяйственно-экономических проблем государства связаны с русско-японской войной и реализацией государством крупномасштабных экономических проектов в Сибири и на Дальнем Востоке в начале XX в. В конце XIX – начале XX вв. были выработаны достаточно эффективные организационно-правовые механизмы использования труда осужденных на частных предприятиях, позволившие разумно сочетать экономический интерес работодателя с требованиями режимных предписаний и реализовать цели исправительного воздействия.

Вопросы организации труда лиц, содержащихся в местах лишения свободы, изучались и советскими учеными [2, с. 149–152]. Однако

характер освещения исследуемой проблематики в этот период был довольно тенденциозным, что в значительной степени предопределялось партийно-идеологическими установками, классовым подходом и догмами марксизма. В частности, советскими тюрьмоведцами отрицались какие-либо положительные стороны использования труда заключенных.

Развитие советской экономики посредством труда в лагерях

Исторически признано, что советская экономика была сформирована руками миллионов заключенных исправительно-трудовых лагерей, созданных по приказу И.В. Сталина в 1929 г. Управление ими осуществлялось Главным управлением исправительно-трудовых лагерей (ГУЛАГ) [3, с. 18–26]. Огромное количество работоспособных заключенных позволяло советскому правительству с относительной легкостью принимать планы форсированного возведения крупнейших объектов без серьезных экономических и технических расчетов, использовать подневольный труд, а затем с легкостью ликвидировать начатые стройки и перемещать заключенных на иные объекты. Для осуществления этих работ срочно создавались новые управления и лагеря Народного комиссариата внутренних дел СССР (НКВД).

Доля Главного управления лагерей гидротехнического строительства в плане капитальных работ по НКВД (на март 1941 г. – 7,3 млрд руб.) составляла 22,7 % (1,7 млрд руб.), и в предвоенный период это было самое значительное по объемам капитальных работ хозяйственное подразделение НКВД. Второе место занимало Главное управление лагерей железнодорожного строительства с объемом работ в 1,5 млрд руб.¹. Представленные показатели способны в корне изменить неоднозначное представление о структуре экономики ГУЛАГа. Не только добычу полезных ископаемых и лесоповал обеспечивали десятки и сотни тысяч заключенных – руками узников ИТУ и трудом заключенных создавалась и производилась продукция, формировались крупные производственные предприятия.

Возможности использования труда заключенных снизились с началом Великой Отечественной войны. В 1941 г. в связи с ухудшением экономических условий и возникшей необходимостью эвакуации части лагерей и колоний, в ГУЛАГе было принято решение о досрочном освобождении 420 тыс. заключенных. Благодаря сложившейся обстановке в 1942–1943 гг. оказались досрочно освобождены 157 тыс. заклю-

¹ Государственный архив РФ, Ф. Р-5446. Оп. 24. Д. 23. Л. 3. История сталинского Гулага. Т. 2. М., 2004. С. 85–152.

ченных, осужденных за незначительные преступления, после чего они были переданы в действующую армию [4, с. 823]. Согласно ведомственной статистике, за период войны в лагерях и колониях умерли более миллиона заключенных [5, с. 110–112].

Недостаток трудовых ресурсов частично компенсировался использованием новых категорий узников лагерей. Рабочую силу на начальном этапе войны составляли «мобилизованные контингенты» (400 тыс. чел. разных национальностей из стран, воюющих с СССР, – немцы, финны, румыны). На хозяйственные объекты НКВД были направлены более половины из них, 180 тыс. переданы другим наркоматам ГУЛАГа. Частично «мобилизованные» в лагерях были вынуждены претерпевать условия содержания наравне с заключенными. Значительную долю контингентов принудительного труда в последний военный период составили советские военнослужащие, возвращавшиеся из плена и попадавшие в проверочно-фильтрационные лагеря, а также военнопленные, интернированные и арестованные немцы.

В июне 1945 г. было примерно 1,5 млн чел. заключенных, используемых в различных наркоматах в качестве рабочей силы. Статистика показывает, что значительная часть привлекалась к работе на объектах НКВД, другие же категории спецконтингента передавались различным наркоматам. За НКВД в июне 1945 г. числилось 1,4 млн работающих спецконтингента (из них 1,2 млн – заключенные), а за наркоматом электростанций – всего 38,5 тыс. (11,4 тыс. – бывшие пленные советские военнослужащие; 11,1 тыс. – военнопленные; 5,9 тыс. – заключенные; а также 7,2 тыс. и 2,9 тыс. – арестованные и мобилизованные немцы соответственно)².

Огромный производственно-лагерный комплекс составляла экономическая зона ГУЛАГа, включающая в себя как сравнительно небольшие объекты местного значения, так и огромные «стройки коммунизма». Экономика принудительного труда по морально-правовым критериям, устоявшимся в цивилизованных обществах, просто не может быть оценена иначе, как преступная. В качестве экономической основы ГУЛАГа целесообразно понимать сверхэксплуатацию огромного числа заключенных и другого спецконтингента с учетом чрезвычайно неблагоприятных социально-политических, природно-климатических и производственных условий. При этом не стоит забывать, что ресурсов для стабильного поддержания работоспособности таких заключенных выделялось по минимуму. Реальность существования заключенных показывает, что классическим явлением для лагерей были не только ужасающие условия труда, но и крайне скудное продовольственное и вещевое снабжение, переполненность не приспособ-

² Там же.

собленных для жизни помещений, произвол администрации и даже массовый бандитизм.

Ощутимый приток новых заключенных, заменявших 7 млн умерших (за период с 1930 по 1952 г.) [4, с. 287] или потерявших работоспособность, а также попытки наращивания производства квазиэкономическими методами подпитывали экономику принудительного труда в сталинский период истории России.

Стимулирование труда было одной из составляющих социально-экономических отношений экономики ГУЛАГа, который был готов периодически применять стимулы к труду даже в разрез режимным основам. В первой четверти XX в. нашли свое применение новые методы стимулирования экономики труда в уголовно-исполнительной системе (УИС), такие как: выплата заработной платы заключенным и «зачетов рабочих дней». Специфической мерой поощрения труда, а также значимым направлением в экономике УИС являлись зачеты рабочих дней в качестве основания для сокращения пребывания в местах лишения свободы осужденных стимулирующие повышение эффективности их труда. Данная мера исчислялась пропорционально к количеству дней, отработанных в местах заключения.

Также одним из главных компонентов экономико-социальных трудовых отношений оставалась заработная плата, позаимствованная из привычного экономического сектора, которая за всю историю существования применения труда осужденных не имела каких-либо научно-обоснованных комплексных экономических нормативов и применялась в ГУЛАГе с многочисленными ограничениями. В 1939 г. руководство НКВД взял в свои руки Л.П. Берия. Он сумел добиться от правительства полного запрета применения «зачетов рабочих дней». При этом им была сделана ставка, в основном, на суровые репрессии для осужденных, чей труд использовался в экономике государства. Не был исключением расстрел саботажников и тех, кто уклонялся от работы.

Проблемы организации труда осужденных к лишению свободы

После завершения Великой Отечественной войны проблемы стимулирования труда осужденных к лишению свободы, находящихся в местах лишения свободы, возникли вновь. Несмотря на то что существовал строгий законодательный запрет на применение «зачетов рабочих дней», руководство Министерства внутренних дел (МВД) было вынуждено вводить их в виде исключения на ряде наиболее важных объектов, так как вполне осознавало, что они являются самым эффективным способом поощрения труда заключенных. В результате этого к сентябрю

1950 г. данная мера применялась в лагерях, где находилось более 27% всех заключенных. При существующей практике зачетов рабочих дней заключенный, осужденный к лишению свободы сроком на 10 лет, при условии перевыполнения им производственных норм на протяжении всего времени отбытия наказания в лагере, мог получить возможность сокращения календарного срока наказания примерно на 2–3 года³.

Возможность сокращения сроков пребывания в лагере для значительного количества заключенных рассматривалась правительством СССР как неоправданная либерализация ранее проводимой карательной политики. По этой причине, несмотря на признание экономической эффективности подобной практики, система зачетов вводилась только на наиболее значительных хозяйственных объектах ГУЛАГа. В интересах повышения производительности труда заключенных руководство МВД с конца 1940-х годов неоднократно обращалось к партийному руководству и в правительственные органы с предложением о выплате заработной платы заключенным, хотя это и было нарушением одного из ключевых принципов экономики принудительного труда – его полной бесплатности. Уступая этим требованиям, 13 марта 1950 г. правительство приняло постановление о введении оплаты труда заключенных во всех исправительно-трудовых лагерях и колониях МВД, за исключением лагерей, в которых содержались особо опасные (с точки зрения режима) уголовные и политические преступники. Из заработной платы заключенных удерживались: подоходный налог, стоимость питания, стоимость имущественного обеспечения, и только 10% от заработанного выдавалось на руки заключенного. Все это существенно ограничивало действенность зарплаты в качестве реального стимула. Однако в целом повсеместное введение оплаты труда заключенных являлось важным симптомом постепенного разложения сталинской экономики принудительного труда. Защищая ведомственные интересы, руководители НКВД крайне редко ставили вопрос о низкой эффективности труда заключенных и гораздо чаще указывали на достижения в сфере экономики ГУЛАГа.

Важнейшими индикаторами низкой эффективности экономики УИС были так называемые антимеханизаторские настроения, крайний дефицит квалифицированной рабочей силы и невозможность ее воспроизводства непосредственно в рамках лагерной системы. Экономика НКВД, основанная преимущественно на тяжелом физическом труде, отторгала технический прогресс, так как постепенная механизация наиболее тяжелых и трудоемких работ на стройках МВД не только снижала бы потребность в большом количестве заключенных, но и значительно повышала бы спрос на квалифицированные кадры.

³ Там же, с. 85–93.

Кроме того, результативность труда заключенных зависела также от степени свободы их передвижений. Многочисленные режимные ограничения, необходимость обеспечения охраны, проведения ежедневных проверок и иные мероприятия, проводимые в исправительных учреждениях, требовали дополнительного времени и контингентов охраны. Многие виды работ, прежде всего связанных с рассредоточением заключенных, невозможно было проводить, придерживаясь строгих режимно-охранных правил.

Более действенным и простым в этих условиях был второй способ разрешения вопроса – так называемое «расконвоирование заключенных», разрешение на их относительно свободное передвижение в границах определенного района вне лагерных зон. Под давлением экономической обстановки руководители хозяйственных подразделений ГУЛАГа либо добивались официальных разрешений на расконвоирование, либо, при молчаливом согласии, вводили его явочным порядком. Это фактически означало разрушение лагерного режима и порождало многочисленные проблемы, включая побег, и было предметом постоянного конфликта между хозяйственными и режимными подразделениями МВД⁴. Периодически правила расконвоирования ужесточались, однако это порождало экономические проблемы. Попятные движения усугубляли дезорганизацию режима. В целом это был яркий пример неэффективности принудительного труда и ограниченности попыток интенсификации экономической составляющей ГУЛАГа.

Таким образом, несмотря на кажущиеся преимущества бесконтрольного распоряжения «дешевыми» заключенными, и МВД, и его контрагенты, даже на низкомеханизированных строительных работах, все чаще предпочитали иметь дело с относительно свободными работниками, дающими более высокую производительность труда и не требующими изопренной системы охраны и надзора. Использование же заключенных на более квалифицированных работах на действующих предприятиях было вообще невозможно. Чрезмерное расширение фронта капитальных работ было лишь одной (хотя и важной) причиной кризиса экономики МВД. Отмеченные выше попытки интенсифицировать лагерное производство за счет улучшения условий содержания заключенных, внедрения квазиэкономических стимулов и ослабления режима в принципе не могли дать существенных результатов, поскольку оставляли в неприкосновенности преступную и неэффективную по сути систему.

⁴ Докладная записка комиссии Прокуратуры СССР о состоянии Чаун-Чукотского ИТЛ и массовых неповиновениях заключенных лагеря. 10 июля 1954 г.

Среди хронических проблем экономики ГУЛАГа следует отметить: сокращение доли здоровых заключенных, используемых на производстве, плохое управление производством, отягощенное многочисленными режимными ограничениями, секретностью и приписками, низкая производительность труда. Некоторые из этих проблем сохранились и в настоящее время. Так, нормы выработки на период с 1951–1952 гг. не выполняли от 26 до 28 % заключенных, а по состоянию на третий квартал 2013 г. из 121 тыс. человек, занятых на сдельных работах нормы выработки, не выполнили 71 тыс. человек (58%)⁵.

Для развития экономики, основанной на принудительном труде, важное значение имел ряд обстоятельств. Амнистия и реабилитация способствовали резкому, более чем в два раза, сокращению численности заключенных. Существенно изменился состав заключенных в связи с одновременной реабилитацией и прекращением массовых политических репрессий. В лагерях резко увеличился удельный вес уголовников-рецидивистов, которых практически невозможно было использовать на хозяйственных объектах. Процесс преобразования УИС, произведенный в 1953 г., принципиально изменил экономическую роль лагерей, ставших преимущественно поставщиками рабочей силы. Места лишения свободы имели значительную зависимость от потребностей разных ведомств, которые в новых условиях все чаще предпочитали заменять заключенных вольнонаемными рабочими.

Массовые политические репрессии и чрезвычайно жестокая система уголовных наказаний, служившие источниками пополнения ресурсов принудительного труда, были важнейшим фактором нараставшего кризиса системы, созданной в 1930-е годы. Только такая богатая людскими и природными ресурсами страна, как Советский Союз, могла существовать и развиваться, несмотря на физическое уничтожение миллионов трудоспособных граждан, разорение миллионов крестьянских хозяйств, содержание огромного карательного аппарата. Рано или поздно ресурсы, питавшие неэффективную и разорительную экономику принудительного труда, должны были закончиться. Достаточно быстрый процесс преобразования экономики УИС после 1953 г. является лучшим доказательством того, что кризис системы принудительного труда был столь значительным, что в «послесталинский» период советские руководящие органы не могли более игнорировать данный факт. Тем не менее развитие идейно-политических направлений экономики труда уголовно-исполнительной системы продолжалось на протяжении всего советского периода.

⁵ Статистическая форма ОТО-11 «Сводный отчет о привлечении к труду осужденных». Данные на 1 октября 2013 г.

До 1991 г. по объему суммированной валовой продукции предприятия УИС, действующие в местах лишения свободы, входили в пятерку наиболее крупных производителей СССР [6, с. 58–65]. Создание собственной производственной базы в системе исправительных учреждений является важным достижением отечественной пенитенциарной системы. Производственный сектор УИС, обеспечивал занятость и подготовку осужденных к трудовой деятельности после освобождения, вносил значительный вклад в экономику государства. Развитие экономики страны в целом, в том числе и экономики труда УИС не в полной мере обеспечивалось научно обоснованными подходами к организации производственной деятельности исправительных учреждений, не учитывалась социально-экономическая значимость труда осужденных, а также передовые достижения мировой экономики на основе комплекса наук: теории управления, экономической теории, научной организации труда.

Обобщая труды пенологов до 1991 г., можно уверенно сказать, что они не позволяют в полной мере использовать дореволюционный и советский опыт функционирования института пенитенциарного труда, обобщить, адаптировать его к современным условиям и использовать в деятельности УИС. Необходимость комплексного исследования заявленной проблемы не вызывает сомнений и является весьма актуальной в настоящее время. При изменении общественно-политического устройства государства и формировании рыночной экономики в начале XXI в. характер труда осужденных принципиально изменился. Одним из путей совершенствования организации процесса труда осужденных является обобщение и анализ исторического опыта, накопленного дореформенной пенитенциарной наукой и практикой, и применение его к современному положению в УИС.

Литература

1. Таганцев Н.С. Русское уголовное право: Лекции. Часть общая.: В 2 т. Т. 1. М.: Наука, 1994.
2. Яковлев А.М. Теория криминологии и социальная практика. М.: Наука, 1985.
3. Солженицын А.И. Архипелаг ГУЛАГ 1918–1956: Опыт художественного исследования: III–IV. Т. 6. М: Инком НВ, 1991.
4. Кокурин А.И., Петров Н.В. ГУЛАГ (Главное управление лагерей) 1917–1960 гг. М.: Материк, 2000.
5. Кокурин А., Морук Ю. ГУЛАГ: структура и кадры // Свободная мысль. 2000. № 10.
6. Старостин С.А. Ресоциализация как одно из направлений уголовной и уголовно-исполнительной политик: тезисы МНПК. Ч. 1. Вологда, 2006.

7. Сергеевский Н.Д. Избранные труды. М.: Буквовед, 2008.
8. Яковлев С.П. Организационно-правовые формы трудоустройства лиц, осужденных к лишению свободы в дореволюционной России (XVII – начало XX вв.): Дис. ...канд. юрид. наук. Чебоксары, 2005.

M. TARASOVA

research fellow of Scientific research Institute for Federal Penitentiary Services, Moscow, Russia

Mariya.T.I@yandex.ru

SOCIAL AND LABOR RELATIONS OF THE CONDEMNED IN PENAL SYSTEM OF RUSSIA (HISTORICAL ASPECT)

Various historical aspects of the organization of work for condemned and development of the Soviet economy by means of work in prisons are considered.

Keywords: *social and labor relations, work use, penal system of Russia, history, work organization, wages.*

JEL: D224, J224, J333, J447, M550.

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Д.С. КУКУШКИН
ассистент кафедры общей экономической теории
МШЭ МГУ им. М.В. Ломоносова

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ С ДРУГИМИ ЧЛЕНАМИ СНГ

В статье анализируются аспекты инвестиционного сотрудничества стран – участниц Содружества Независимых Государств. Приводится ряд ключевых определений понятия прямых иностранных инвестиций, выделяются факторы, влияющие в мировой практике на инвестиционное сотрудничество.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционное взаимодействие.

JEL: F210, F360.

В последнее время, учитывая сложившуюся ситуацию, особую важность приобретает анализ характера инвестиционного взаимодействия в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ). Страны СНГ являются стратегическими партнерами России как в социально-экономическом, так и в военно-политическом плане, что отражено в Концепции внешней политики РФ. Не следует забывать, что к региональным рынкам сбыта СНГ проявляется все большее внимание со стороны внешних сил – Европейского союза, США, Китая. Для того чтобы оценить возможности и перспективы укрепления интеграционных связей внутри региона, необходимо изучить аспект экономического сотрудничества, во многом выражающийся в интенсивности инвестиционного взаимодействия.

Прежде всего, необходимо определиться с понятием прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поскольку в экономической литературе существует ряд их определений.

Согласно определению Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД): «Инвестиции считаются прямыми в том случае, когда доля инвестора в собственности достаточна для осуществления контроля над компанией, в то время как инвестиции, позволяющие

инвестору получать прибыль, но не контроль над компанией, обычно рассматриваются в качестве портфельных инвестиций»¹.

По нашему мнению, наиболее полным определением ПИИ можно считать версию Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): «Прямые иностранные инвестиции – это вид международных инвестиций, совершенных резидентом одной страны (прямым инвестором) с целью реализации своей долговременной заинтересованности в предприятии – реципиенте прямых инвестиций в другой стране. Мотивацией прямого инвестора является установление долговременных отношений с предприятием прямого инвестирования с целью оказания существенного влияния на управление этим предприятием. В международной практике в качестве количественного порога для выделения прямых иностранных инвестиций установлена доля участия инвестора в уставном капитале в размере не менее 10% голосующих акций»². Признавая вышеуказанное определение в качестве базового, ряд стран все же варьирует пороговое значение для ПИИ в диапазоне от 10 до 25%. Эмпирический опыт дает несколько иную картину – в 80% случаях вложения ПИИ доля голосующих акций, оказывающихся в руках инвестора, составляет 51%³.

В экономической теории существует система факторов, влияющих на привлечение ПИИ, однако следует отметить, что ряд экономистов вносит в нее дополнительные показатели:

- политическую стабильность. Именно стабильность, а не демократия является одним из факторов привлечения ПИИ;
- политические риски в стране–реципиенте. Правительство принимающей ПИИ страны берет на себя гарантии по сохранению вложенных финансовых ресурсов;
- размеры рынка. Данный показатель является интегрированным для целого ряда параметров: численности населения, характера потребностей;
- уровень экономического роста;
- размеры государственного долга и структура экономики. Низкая вероятность дефолта может стать необходимым условием для роста ПИИ;
- наличие ресурсов (в том числе рабочей силы);
- наличие либо отсутствие льгот для иностранных инвесторов;
- низкий уровень коррупции и бюрократии.

¹ Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows. UNCTAD, January 2009.

² OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th edition (2008).

³ ОЭСР. <http://www.oecd.org>.

Следует отметить, что выстраивание инвестиционной стратегии государства не ограничивается перечисленными факторами. Существует ряд стран, не удовлетворяющих данным требованиям, однако характеризующихся высоким уровнем ПИИ.

Определившись с методологией элементов, перейдем непосредственно к анализу инвестиционного взаимодействия в рамках СНГ.

Данные об инвестиционных потоках в рамках взаимодействия РФ со странами Содружества представлены в табл. 1 и 2.

Беларусь, Казахстан и Украина формируют основную массу инвестиций, поступающих в российскую экономику (до 70% от общего объема из стран СНГ). При этом СНГ в целом не является основным партнером РФ в инвестиционном взаимодействии (на долю стран Содружества приходится 1% вложений в отечественную экономику и 6% российских инвестиций за рубеж).

Проведенная статистика иллюстрирует ситуацию, складывающуюся в СНГ: Россия является чистым нетто-экспортером инвестиций, страны – участницы Содружества формируют малую, в процентном отношении, долю ПИИ.

В качестве одной из главных проблем характеристики инвестиционного взаимодействия в рамках СНГ стоит выделить проблему статистической информации: разница методологий, используемых Центральными банками и статистическими службами государств-участников; учет офшорных инвестиций (проблема учета страны происхождения капиталов).

При рассмотрении инвестиционных связей РФ на передний план выходят Кипр, Нидерланды и Люксембург. Появление данных государств подтверждает проблему офшорных инвестиций (российских, украинских и т.д., приходящих в страны Содружества через офшорные гавани).

Ряд организаций (ИЭ РАН, ИМЭМО РАН) пытаются проанализировать офшорные инвестиции с точки зрения страны происхождения капитала. Одной из наиболее интересных с практической точки зрения методологией можно назвать анализ, проведенный группой ученых ИМЭМО РАН, основанный на проработке проведенных сделок компаниями СНГ. Разница в объеме инвестиций по состоянию на 2013 г. показана в табл. 3. Стоит отметить, что использование методологии мониторинга взаимных инвестиций дополняет инвестиционную картину, но не меняет качественное соотношение (Беларусь, Казахстан и Украина остаются основными инвестиционными партнерами России).

Если переходить к отраслевой структуре инвестиционного взаимодействия, то к основным отраслям инвестирования со стороны российского бизнеса по состоянию на 2013 г. следует отнести отрасли, во многом дублирующие ситуацию в отечественной экономике:

Таблица 1

**Прямые инвестиции банковского сектора и сектора небанковских
корпораций Российской Федерации за границу в 2007–2012 гг.
и I квартале 2013 г.**

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего по странам, млн долл.	44 801	55 663	43 281	52 616	66 851	48 159	67 183
Страны СНГ, %	8,13	6,40	8,99	2,54	6,63	4,86	2,01
Азербайджан, %	0,14	2,92	0,13	0,67	0,20	–0,26	–0,15
Армения, %	7,61	7,47	4,60	0,37	1,56	5,56	2,08
Беларусь, %	22,33	28,96	35,23	69,81	63,66	25,34	75,09
Казахстан, %	2,94	9,15	26,46	–16,82	15,21	36,11	21,42
Киргизия, %	–0,30	0,00	0,00	0,82	0,47	–0,09	0,00
Молдова, %	1,18	0,42	2,83	1,57	–0,11	5,60	0,44
Таджикистан, %	1,24	0,65	0,36	0,60	1,08	1,62	0,44
Туркмения, %	0,19	0,70	1,41	–4,48	0,00	0,09	–0,22
Узбекистан, %	9,75	11,62	5,58	11,29	2,08	0,38	–0,44
Украина, %	45,78	4,10	17,43	36,25	15,87	25,64	1,26
Не распределено по странам СНГ, %	6,34	32,25	5,97	0,00	0,00	0,00	0,00

Источник: ЦБ РФ.

Таблица 2

**Прямые инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа в разбивке
по странам-инвесторам в 2007–2013 гг., %**

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего по странам, млн долл.	55874	74783	36583	43168	55084	50661	40710
Страны СНГ, %	0,66	0,35	1,09	0,36	0,82	1,53	0,33
Азербайджан, %	30,08	9,06	12,06	11,69	28,29	19,59	2,99
Армения, %	–1,36	0,75	11,81	–15,58	–1,56	2,58	5,97
Беларусь, %	0,54	18,87	15,83	22,08	26,95	18,17	44,03
Казахстан, %	23,58	5,28	28,64	29,87	12,47	35,31	25,37
Киргизия, %	1,08	0,75	0,50	7,79	5,12	3,74	4,48
Молдова, %	0,00	0,75	0,50	2,60	1,56	1,42	1,49
Таджикистан, %	0,00	0,38	0,00	3,25	0,89	1,42	2,24
Туркмения, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,00
Узбекистан, %	0,00	–0,38	0,00	5,19	1,11	1,03	5,22
Украина, %	–10,03	–15,47	1,26	33,12	25,84	13,40	8,21
Не распределено по странам СНГ, %	55,83	80,38	29,15	0,00	–0,67	3,22	0,00

Источник: ЦБ РФ.

- телекоммуникации (16,2%);
- нефтегазовый сектор (12,2%);
- транспортировка нефти и газа (10,7%);
- банки (8%);
- электроэнергетика (6,8%);
- черная и цветная металлургия (4,8%).

Рассмотрев инвестиционное взаимодействие России со всеми странами Содружества, остановимся более детально на анализе взаимодействия с основными партнерами РФ по Таможенному союзу – с Беларусью и Казахстаном.

Таблица 3

Различие в объемах ПИИ в РФ на 2013 г., млрд долл.

	ЦБ РФ	МВИ
СНГ в целом	17,7	44,5
Азербайджан	0	1,4
Армения	1,5	1,9
Беларусь	5,1	7,5
Казахстан	3,3	10,5
Киргизия	0,2	0,7
Молдова	0,5	0,5
Таджикистан	0,7	1
Туркмения	0	0
Узбекистан	1	3,9
Украина	5,1	16,7

Источник: ЦБ РФ, методология взаимных инвестиций.

Таблица 4

Прямые инвестиции банковского сектора и сектора небанковских корпораций в Республику Беларусь в 2010–2012 гг., %

	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Страны СНГ	60,10	65,20	62,80
Россия	59,30	64,50	62,00
Казахстан	0,20	0,20	0,20
Страны дальнего зарубежья	39,90	33,80	35,20
В том числе:			
Австрия	3,00	2,70	3,20
Кипр	13,70	11,40	11,20
Турция	5,20	4,00	3,60

Источник: ЦБ Республики Беларусь.

Таблица 5

Прямые инвестиции банковского сектора и сектора небанковских корпораций из Республики Беларусь за границу в 2010–2012 гг., %

	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Страны СНГ	90,60	92,40	85,10
Россия	76,00	82,40	78,80
Украина	14,00	9,30	5,60
Страны дальнего зарубежья	9,40	7,60	14,90
Литва	1,00	1,20	6,90

Источник: ЦБ Республики Беларусь.

В связи с переходом на новую методологию составления платежного баланса, мы приводим статистические данные лишь с 2010 г. С точки зрения инвестиций Россия является основным партнером Республики Беларусь. В последнее время в стране проводится активная компания по либерализации инвестиционного законодательства, оказывающая позитивное влияние на приток инвестиций из-за рубежа (см. табл. 4,5).

Таблица 6

Прямые инвестиции банковского сектора и сектора небанковских корпораций в Казахстан в 2005–2012 гг., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Беларусь	0,72	0,01	0,00	0,61	0,22	0,00	0,00	0,00
Великобритания	3,04	0,23	5,45	0,57	0,27	21,90	9,85	12,50
Нидерланды	2,82	48,24	6,42	46,60	85,44	74,20	79,79	49,99
ОАЭ	0,00	0,10	1,67	0,88	0,34	0,08	0,09	11,41
РФ	28,58	14,10	14,58	12,09	2,19	1,57	2,28	2,16
Украина	2,73	0,38	3,53	3,95	0,57	0,08	0,17	–0,06

Источник: ЦБ Казахстана.

Таблица 7

Прямые инвестиции банковского сектора и сектора небанковских корпораций Казахстана за границу в 2005–2012 гг., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Великобритания	3	0	5	1	0	22	10	12
Нидерланды	3	48	6	47	85	74	80	50
ОАЭ	0	0	2	1	0	0	0	11
РФ	29	14	15	12	2	2	2	2
Сингапур	0	0	2	0	0	0	0	6

Источник: ЦБ Казахстана.

Из всех стран Таможенного союза, по мнению ряда экспертов, Казахстан наиболее продвинулся в сфере либерализации инвестиционного законодательства, что способствует инвестиционной активности (см. табл. 6, 7). Специфика приведенных данных (значительная доля ПИИ Нидерландов) характеризует процесс развития IPO казахстанских компаний, проводимых с целью развития собственного бизнеса (во многом инвестиции со стороны королевства Нидерландов – это собственные средства казахстанских компаний).

Подводя итог проведенному анализу, следует выделить ряд полученных результатов, учитывая специфику региона СНГ:

- рост активности внешних сил;
- тесная связь с интеграционными процессами;
- взаимоотношение элит, катализирующее и препятствующее росту инвестиционного взаимодействия;
- проблема офшорных инвестиций, имеющих огромное значение в динамике ПИИ региона;
- неоднородность методологии ПИИ, которыми пользуются Центральные банки стран СНГ.

D. KUKUSHKIN

assistant lecturer of Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State University (MSE MSU), Moscow, Russia
kukushdmitr@mail.ru

INVESTMENT INTERACTION OF RUSSIA WITH OTHER MEMBERS OF THE CIS

The paper distinguishes the aspects of investment cooperation of the CIS member countries. A number of key definitions of concept of direct foreign investments are offered as well as the factors influencing investment cooperation in a world practice are allocated.

Keywords: *direct foreign investments, investment interaction.*

JEL: F210, F360.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Г.В. РЯБОВА

кандидат экономических наук, доцент, профессор Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова

Е.В. ШАВИНА

кандидат экономических наук, доцент Российского экономического
университета им. Г.В. Плеханова

О.В. ГАЗИЗОВА

кандидат экономических наук, доцент Казанского национального
исследовательского технологического университета

НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В XXI веке, в эпоху информатизации, наукоемких технологий и техногенеза, влияние глобализации на безопасность государств возрастает быстрыми темпами. Феномен глобализации охватывает не только экономическую, продовольственную, экологическую, но и национальную безопасность как совокупность всех названных видов безопасности. Основу национальной безопасности составляет физическое выживание общества, сохранение суверенитета и территориальной целостности страны, высокий уровень дееспособности перед лицом внешних угроз, обеспечение гражданам необходимых условий для нормальной жизни и развития.

Именно поэтому очень актуальной для научных кругов оказалась тема межрегиональной научно-практической конференции «Национальная безопасность в условиях глобализации», проведенной творческой лабораторией Кафедры политической экономии Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (РЭУ им. Г.В. Плеханова) «Горизонты России» совместно с научным экономическим кружком Кафедры экономики Казанского национального исследовательского технологического университета (КНИТУ).

Конференция была проведена в 2 этапа: на 1 этапе состоялись межфакультетские научно–практические конференции в каждом вузе по отдельности (КНИТУ – 20 марта 2014 г., РЭУ им. Г.В. Плеханова – 25 марта 2014 г.); а на 2 этапе – телемост с вузом–партнером (Москва – Казань), на котором были представлены лучшие доклады участников 1–го этапа (27 марта 2014 г.). В конференции приняли участие более 300 студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей из РЭУ им. Г.В. Плеханова и КНИТУ.

Научно–идеологической основой конференции послужили «Стратегия национальной безопасности России до 2020 года» (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г., № 537) и выступление Президента РФ В.В. Путина 12 декабря 2013 г. Участники обсуждали такие важные проблемы, как деятельность транснациональных корпораций и частичная утрата национального суверенитета; экономическая независимость и глобализация как условия эффективного взаимодействия; кризис «технической» цивилизации; ликвидация голода и нищеты; экология живых систем и рациональное природопользование; современные PR–технологии и национальная безопасность; внешние и внутренние угрозы в условиях глобализации; продовольственная безопасность как важнейший фактор экономической безопасности; значение Евразийского экономического сообщества, Шанхайской организации сотрудничества и других формальных и неформальных международных организаций для решения проблемы обеспечения национальных интересов России; стратегические цели совершенствования национальной обороны и др. С учетом важности рассматриваемых проблем, конференции была придана особая значимость. На конференцию были приглашены почетные гости, которые открыли конференцию и в своем обращении к студентам, аспирантам, молодым ученым и коллегам подчеркнули актуальность рассматриваемых вопросов, что, несомненно, способствовало активизации творческого потенциала участников и росту патриотических настроений.

Б.А. Шмелев, доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра политических исследований Института экономики РАН, обозначил ряд важнейших проблем, связанных с угрозами национальной безопасности России. После распада СССР мир стал ареной жесткой политической борьбы между Россией и другими центрами силы. Но на начальном этапе трансформирования экономической системы Россия еще не могла эффективно влиять на глобальные социально–экономические процессы. Столкновение геополитических интересов обострялось на всем постсоветском пространстве, что вызвало к жизни становление и осуществление концепции евразийской интеграции. Именно желание противодействовать росту геополитического влияния России в этих условиях и определило развитие современных процессов на Украине.

Доктор экономических наук, главный редактор журнала «Вестник Института Экономики РАН» С.В. Козлова раскрыла многоаспектность явлений, связанных с необходимостью обеспечения национальной безопасности России: истоки и последствия коррупции, определившей, наряду с прочим, огромный отток капиталов из России в условиях постоянной необходимости притока прямых инвестиций; влияние миграционных потоков на занятость и безработицу, как среди местного населения, так и среди самих иностранных рабочих. В числе других аспектов особое внимание было уделено вопросам взаимосвязи бюджетной политики и стратегии национальной безопасности страны.

Е.Д. Луцай, доктор медицинских наук, начальник Отдела науки, координации деятельности вузов Министерства образования Оренбургской области, в своем выступлении отметила, что сохранение и укрепление национальной безопасности страны в современных условиях, характеризующихся непредсказуемостью принятия политических и экономических решений, является первоочередной задачей любого государства. И научное сообщество должно помочь решению этой задачи. Необходимо также давать возможность молодому поколению участвовать в научных дебатах, выступать с докладами, обмениваться мнениями с коллегами из других вузов. С этих позиций проведение межрегиональных и международных конференций совместно с другими университетами – очень перспективное направление межвузовского взаимодействия.

С приветственным словом к участникам телемоста обратилась заведующая Кафедрой экономики КНИТУ, доктор экономических наук, профессор В.В. Авилова. В своем выступлении она отметила, что телемост – это второе крупномасштабное мероприятие, которое проводится в рамках соглашения о сотрудничестве между Кафедрой экономики КНИТУ и Кафедрой политической экономики РЭУ им. Г.В. Плеханова. Первое совместное мероприятие, которое было проведено в 2012 г. в рамках этого соглашения, – научно-практическая конференция на тему «Вступление России в ВТО: потери и приобретения» – заложило фундамент для плодотворного творческого сотрудничества преподавателей, аспирантов и студентов двух ведущих университетов. По результатам конференции был выпущен сборник тезисов, докладов и выступлений ее участников. Тема, выбранная для обсуждения в этом году, очень значима в свете последних событий и процессов на политической арене, происходящих в нашем многополярном мире. В условиях глобализации национальная безопасность и экономическая безопасность неразрывно связаны друг с другом. Национальная безопасность является гарантом обеспечения экономической безопасности России, повышения ее политического влияния и значимости на

международной арене. В.В. Авилова также отметила, что Россия сейчас очень нуждается в творческой и талантливой молодежи, без активного участия которой в экономической и политической жизни страны невозможно перейти к устойчивому инновационному развитию.

Все выступления докладчиков были содержательными и интересными. Некоторые из них в ходе телемоста вызвали оживленные дискуссии. Однако, в силу специфики проведения телемоста, оргкомитет конференции вынужден был вносить определенные временные ограничения.

Студент Высшей школы экономики КНИТУ Е.В. Рафиков в своем докладе на тему: «Роль глобализации в национальной безопасности России и Украины» отметил, что внешние угрозы безопасности России и Украины можно отнести к попыткам ослабить страну, навязать невыгодные для нее условия межгосударственных отношений, также тесно связанные с процессами, ныне происходящими в российско-украинской политической и социально-экономической сферах. В современном мире важнейшим фактором дестабилизации ситуации в различных регионах нашей планеты является информатизация. В условиях глобализации этот процесс оказывает огромное влияние на людей, в том числе и в контексте так называемых приоритетов управления человечеством. Поэтому с точки зрения национальной безопасности, требует особого включения. Ввиду событий, происходящих на мировой политической арене, России, Украине, США и странам Евросоюза следует рассмотреть фактологические, хронологические и мировоззренческие приоритеты исходя из наших национальных интересов. В числе важнейших проблем современного этапа развития системы национальной безопасности России Е.В. Рафиков назвал отсутствие глубоко продуманной, охватывающей все основные аспекты общественной жизни концепции национальной безопасности. Он предложил следующие возможные варианты для разрешения данной ситуации на Украине: во-первых, точечную поддержку ряда матричных структур (создание неформальных клубов, центров, сохранивших пророссийский вектор в разных регионах Украины с выстраиванием на их основе сетевых структур, что позволит охватить больше людей и разрушить сложившиеся исторические стереотипы, вести официальную пропаганду и создать благоприятную инфосреду) и, во-вторых, оказание протекции бизнес-элите (предложение протекции бизнес-элите в обмен на толерантную позицию по отношению к России, чтобы создать плацдарм влияния).

Продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны. Эта проблема была затронута молодыми учеными как РЭУ им. Г.В. Плеханова, так и КНИТУ. Например, студент Института

пищевых производств и биотехнологии КНИТУ Р.Р. Левашов в своем выступлении на тему «Роль фермерских хозяйств в обеспечении продовольственной безопасности страны» сфокусировал внимание на том, что сегодня в обеспечении продовольственной безопасности и независимости нашей страны весомый вклад вносят малые формы хозяйствования. Фермерское хозяйство как один из видов предпринимательской деятельности набирает обороты. В России насчитывается около 270000 фермерских хозяйств, которые производят 25% зерна, 30% подсолнечника, 40 % картофеля. Фермерский сектор в 2013 г. преодолел планку в 1 млн поголовья коров, на их счету 8,3 млн поголовья овец и коз. Однако государственная поддержка, которую получают малые формы хозяйствования в России, не соизмерима с их поддержкой в западных странах (совокупная поддержка на 1 га посевных в России составляет 1700 руб., в то время как в США – 22 000 руб.). С учетом ограниченности земельных ресурсов мира, ежегодного роста населения планеты, Россия обладает наибольшим в мире потенциалом развития сельскохозяйственного производства для обеспечения продовольственной безопасности как российского государства, так и планеты в целом. Студент финансового факультета РЭУ им. Г.В. Плеханова Г.В. Соловьев в докладе «Скрытая угроза продовольственной безопасности России» сделал акцент на том, что продовольственная безопасность страны находится под угрозой в связи с жестким ростом зависимости от импорта. Сегодня российский рынок продуктов питания на 60% состоит из импортных товаров. Причины такой ситуации разные, но носят они системный характер. Одной из главных причин, обозначенных докладчиком, является вступление России в ВТО и снижение вследствие этого импортных пошлин. Еще одной угрозой продовольственной безопасности является применение генно-модифицированных (ГМО) сельскохозяйственных культур, производство которых в России в настоящий момент запрещено. Однако импорт продуктов питания, которые содержат ГМО компоненты, разрешен. В основном, в Россию везут модифицированные сою, кукурузу, картофель и свеклу из США. По данным общенациональной ассоциации генетической безопасности, на российском рынке питания около 30–40% продуктов питания содержат ГМО. В заключение Г.В. Соловьев отметил, что зависимость России от импорта – это, безоговорочно, одна из самых серьезных и открытых проблем нашей страны, решению которой нужно уделить очень большое внимание.

Важность анализа демографической безопасности стран мира, под которой понимается функционирование и развитие популяции как таковой в ее возрастном-половых и этнических параметрах, соотношение ее с национальными интересами государства, состоящими в обеспечении его целостности, независимости, суверенитета и сохранении

существующего геополитического статуса, также не осталась в стороне. Россия, являясь многонациональным государством, вынуждена обращать внимание не только на естественное движение населения, но и на вопрос влияния миграции на демографическую безопасность. Студентка общеэкономического факультета РЭУ им. Г.В. Плеханова А.Д. Елина в докладе «Мигранты: угроза национальной безопасности или последняя надежда России» сделала акцент на том, что демографическая безопасность – это многогранная цель, достижение которой в рамках национальной безопасности возможно лишь при грамотном сочетании комплекса мер: стимулирования временной трудовой миграции, снижения смертности путем стимулирования здорового образа жизни, роста рождаемости граждан путем стимулирования деторождения, административных ограничений инокультурной миграции, культурной интеграции мигрантов и т.п. Несмотря на всю сложность оценки влияния миграционных процессов на социальную, экономическую, политическую, культурную сферы жизни населения, становление мигрантов «спасением» или «бременем» зависит лишь от проводимой в государстве демографической политики.

Проблема коррупции как угроза национальной безопасности России, затронутая студенткой Факультета международных экономических отношений РЭУ им. Г.В. Плеханова Е.А. Гаврюшиной в докладе «Коррупция как угроза национальной безопасности», напрямую связана с организованной преступностью, теневой экономикой и терроризмом. Поэтому нужно рассматривать эти факторы как систему, которая развивается и является реальной угрозой для национальной и экономической безопасности страны. Коррупция оказывает серьезное воздействие на функционирование институтов гражданского общества, разрушая правовую систему. Коррупция является неким индикатором безопасности общества. Если соизмерять национальный бюджет с оценками общего количества финансов, которые используются для взяток и подкупа государственных и других должностных лиц, можно полагать, что объем теневой экономической деятельности может существенно превышать объем легальной экономики. Это является достаточно явной угрозой для экономической безопасности страны.

Участниками конференции была затронута и проблема бедности. Студенты Института управления инновациями КНИТУ Е.А. Михайлова и Г.Р. Стрекалова в своем выступлении на тему: «Глобализация и бедность: инновационный сценарий решения проблемы» отметили, что одним из вызовов, порожденных глобализационными процессами, является бедность, которая, проецируясь на экономику, социальные отношения, политику и культуру, непосредственно влияет на такие базовые характеристики жизни любого человека, как состояние здоровья, уровень образования и осложняет решение мно-

гих других проблем. Глобализация усиливает социально-экономическую поляризацию человечества. Сегодня на долю наиболее развитых стран приходится менее 12% населения и 60% мирового ВВП. Доля наименее развитых стран в населении Земли составляет 12%, в мировом ВВП – 1%. Неспособность стран «третьего» и «четвертого» миров, для которых характерными остаются нищета, бедность, отсталость, решить проблемы собственными силами, делает проблему бедности глобальной, общечеловеческой, в решение которой вовлекаются и высокоразвитые страны. Актуальность этой проблемы связана еще и с тем, что в условиях глобализации усиливается связь бедности с другими глобальными процессами, несущими в себе негативные факторы, – с нелегальной миграцией, терроризмом, ростом транснациональной преступности, ростом различных инфекционных и эпидемических заболеваний, ВИЧ и др., которые создают опасные угрозы и риски и богатым странам. Это актуально и для России, поскольку перед такими угрозами в эпоху глобализации уязвимыми становятся все страны, независимо от их размеров, богатства или местоположения.

Заключительное слово на конференции было предоставлено кандидату экономических наук, профессору Кафедры политической экономики РЭУ им. Г.В. Плеханова, руководителю творческой лаборатории «Горизонты России» Г.В. Рябовой, которая поблагодарила всех участников и гостей конференции и еще раз подчеркнула актуальность и важность рассматриваемой проблемы национальной безопасности страны в условиях глобализации. Г.В. Рябова акцентировала внимание слушателей на том, что целью проводимой конференции является объединение и развитие в рамках межрегионального сотрудничества РЭУ им. Г.В. Плеханова и КНИТУ творческого потенциала, заложенного в современной студенческой аудитории, на основе взаимодействия всех кафедр и факультетов, вовлечения их в созидательную работу по генерированию идей и разработке концепций, как на различных уровнях исследования проблем национальной безопасности, так и по глобальной проблеме «Россия в поисках самоидентификации».

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные материалы на русском языке по экономике теоретического и прикладного характера, ранее нигде не опубликованные и не принятые к рассмотрению в других изданиях, оформленные в соответствии с указанными ниже требованиями.
2. Рукописи научных статей представляются в журнал в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки. В случае пересылки материалов по электронной почте предоставлять распечатки не требуется. Шрифт Palatino Linotype, кегль 11, ключевые слова, аннотация, сноски – кегль 9. Фамилия автора – 11-й, заглавные, название статьи – заглавные жирные. Поля: верхнее – 1 см, левое – 2,1, нижнее – 1,2, правое – 1,4 см. Межстрочный интервал – одинарный.
3. В начале статьи дается следующая информация: фамилия, имя, отчество автора (или авторов через запятую) на русском и английском языках, название статьи (на русском и английском языках), краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк); ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов); JEL-коды, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature).
4. Список литературы в конце статьи и ссылки на нее в тексте статьи должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 – 2008.
5. После текста статьи (в том же файле) авторы указывают: полностью Ф.И.О., полные наименования ученых степеней и званий, должностей каждого автора, полные наименования организаций, где авторы работают и их адреса, контактные телефоны и e-mail.
6. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами. Рекомендуемый средний объем статьи – 20000 знаков с пробелами.
7. Присланные статьи подлежат рецензированию. Решение об опубликовании статьи в журнале принимается с учетом результатов рецензирования. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются.
8. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.

Компьютерная верстка: Гришина М. Ф.

Подписано в печать 30.10.2014

Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.

Печать офсетная. Заказ №

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в типографии ООО «Гориус77»

124482, Москва, Зеленоград, корп. 528, оф. 11, 12; тел./факс 8-495-789-4765

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32

Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru

Адрес в сети Интернет: <http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской
Академии наук», 2014