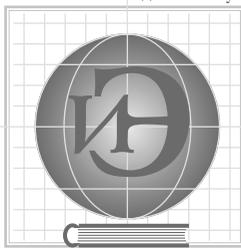


Российская академия наук



Институт экономики

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

ИНСТИТУТЫ КОНКУРЕНТНОЙ
ПОЛИТИКИ В РЕГУЛИРОВАНИИ
НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Москва
2012

ББК 65.012.1
И71

И71

Институты конкурентной политики в регулировании новой индустриализации /
Отв. ред. д.э.н. И.Р. Курнышева; науч. ред. д.э.н., проф. А.Е. Городецкий. – М.: ИЭ РАН,
2012. – 272 с.

ISBN 978-5-9940-0368-8

Монография является логическим продолжением двух предыдущих монографий, посвященных проблемам модернизации российской экономики. Новая индустриализация экономики РФ представляет собой необходимый на современном периоде развития шаг по созданию технико-технологического базиса промышленности, направленный на повышение национальной конкурентоспособности. В монографии акцент предполагается сделать на институциональном обеспечении новой индустриализации российской экономики. Работа предназначена для научных сотрудников, аспирантов, студентов, преподавателей и предпринимателей, а также всех тех, кто интересуется проблемами развития конкуренции и антимонопольной практики.

ISBN 978-5-9940-0368-8

ББК 65.012.1

© Институт экономики РАН, 2012
© Коллектив авторов, 2012
© Валериус В.Е., дизайн, 2007

Оглавление

Введение	7
----------------	---

Раздел I

ИНСТИТУТЫ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В РЕГУЛИРОВАНИИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Глава 1. Некоторые итоги развития конкурентных отношений в 2000-е годы	10
Глава 2. Институциональные проблемы новой индустриализации	21
Глава 3. Национальная валюта — доминанта политики регулирования конкуренции	56
Глава 4. Современные аспекты этики конкуренции	72
Глава 5. Конкурентные отношения на уровне национальной экономики	91

Раздел II

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Глава 6. Конкурентоспособность и самодостаточность экономики	108
Глава 7. Конкурентоспособность как глобальный критерий и ресурс модернизации	117
Глава 8. Научно-технологические аспекты конкурентоспособности национальной экономики	137
Глава 9. Инвестиции в человеческий капитал как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики	151

Глава 10.	Влияние инновационной деятельности на повышение уровня конкурентоспособности автомобильной промышленности России	166
-----------	---	-----

Раздел III
**ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ
ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ КОНКУРИРУЮЩИХ СИЛ**

Глава 11.	Роль инвестиций в новой индустриальной политике России	174
Глава 12.	Новая индустриализация и использование городского земельно-имущественного комплекса: взаимосвязанность проблем	193
Глава 13.	Научно-инновационные процессы в современной российской экономике	208
Глава 14.	Иностранные инвестиции как катализатор индустриализации России	219
Глава 15.	Балтийская Стратегия ЕС: поиск модели устойчивого роста	232
Глава 16.	Роль и формы межфирменной кооперации в инновационной деятельности	252

ВВЕДЕНИЕ

Монография содержит результаты всестороннего исследования состояния и тенденций развития экономики и промышленности России за последние несколько лет, охватывающих период кризисного и посткризисного времени, теоретико-методологических и организационно-экономических проблем, тормозящих создание и применение эффективного механизма развития конкуренции как одного из ключевых институтов рыночной экономики. В монографии акцент сделан на институциональном обеспечении новой индустриализации российской экономики, рассматриваемой как необходимый этап при проведении ее модернизации. В работе показаны возможности и необходимость для российской экономики и промышленности в новой индустриализации, которую успешно проходили и проходят развитые страны, и вместе с тем предубеждения, которые заставляют задуматься о целесообразности очередных попыток проведения ее на старых принципах.

Ответственный редактор монографии И.Р. Курнышева, д.э.н., научный редактор – А.Е. Городецкий д.э.н., проф., техническое редактирование и оформление книги выполнено Н.Г. Маторой и Е.И. Маринич.

Авторами глав настоящей коллективной монографии, представившими к опубликованию результаты своих научных исследований, являются: А.Б. Басс, к.э.н., доцент (гл. 11); Г.В. Горденко (гл. 16); А.Е. Городецкий, д.э.н., проф. (глава 1); О.И. Жданова, к.э.н. (гл. 5); Л.П. Клеева, д.э.н. (гл. 13); С.В. Козлова, д.э.н. (гл. 12); И.Р. Курнышева, д.э.н. (введение и гл. 2); В.Е. Малыгин (гл. 15); Н.Г. Матора (гл. 2); В.А. Невелев, к.э.н. (гл. 10); И.Ю. Новицкий, к.б.н. (гл. 12); О.Л. Рогова, д.э.н. (гл. 3); П.В. Савченко, д.э.н., проф. (гл. 9); В.В. Сеченова, к.э.н. (гл. 7); Ю.И. Соколов, к.э.н. (гл. 6); Е.А. Соколовская, к.э.н. (гл. 4); М.Д. Сулейманов (гл. 14); М.Н. Федорова, д.э.н. (гл. 9); С.И. Черных, д.э.н., проф. (гл. 8).

Научный редактор и коллектив авторов выражают благодарность уважаемым рецензентам — доктору экономических наук, профессору А.И. Архипову и доктору экономических наук, профессору Н.А. Новицкому, внесшим высокопрофессиональные замечания и предложения при подготовке рукописи к печати, а также сотрудникам научного коллектива Центра институтов государственного регулирования и всем ученым ИЭ РАН, принявшим участие в обсуждениях и дискуссиях при апробации подготовленных авторами научных материалов.

Раздел I

Институты
конкурентной среды
в регулировании новой
индустриализации

Г л а в а 1

НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ РАЗВИТИЯ
КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В 2000-е ГОДЫ

Вызовы модернизации и инновационного развития, лозунги новой индустриализации во весь рост поставили вопрос о механизмах и институтах, которые могут обеспечить форсированное выполнение поставленных целей в самые сжатые исторические сроки. Конечно, меры политики, предусматриваемые в Стратегии – 2020, на более глубоких временных горизонтах могут дать определенные стимулы для создания основ инновационной экономики. Вместе с тем нужно отдавать себе отчет, что (и об этом свидетельствует вся история советских реформ, начиная с середины 60-х годов) *системы экономической политики и стимулирования работают не сами по себе, а в системе определенных экономических отношений*. И если сложившиеся экономические отношения объективно не имеют, не несут в себе потенциала развития и совершенствования, соответствующие меры политики и экономического стимулирования не дают эффекта, отторгаются практикой.

В рыночной экономике естественной средой и объективным стимулом для сокращения издержек производства, улучшения качества продукции, введения новых технологий и новых видов продукции является конкуренция. Конкурентная экономика постоянно продуцирует различные новшества, с помощью которых производители, реализуя так называемую избыточную прибыль, как ее называл К. Маркс, добиваются конкурентных преимуществ. Непрерывность этих процессов

и обеспечивает то, что количество переходит в качество и на определенном этапе развития один технологический уклад сменяет другой.

Сегодня, когда для российской экономики критически важно не просто осуществить реиндустриализацию как восстановление утраченных экономических позиций, промышленных отраслей и видов деятельности, но и вырваться из тисков устаревшего технологического уклада, встать вровень с современными промышленно развитыми странами Запада, а теперь и Дальнего и Юго-Востока Азии, — вопрос о характере экономических отношений, их роли в контексте создания режимов наибольшего благоприятствования для перехода к последующему (пятому) и, далее, к шестому технологическому укладу, становится приоритетным. Без устранения накопившихся деформаций и искажений в системе экономических отношений, связанных с особенностями начального периода рыночных реформ в России, все надежды на успешный модернизационный рывок могут оказаться призрачными.

Конкурентные отношения оказались одним из тех узких мест в системе экономических отношений, которые ограничивались как историческими наслоениями предшествующего социально-экономического строя, так и конкретными особенностями рыночных реформ, объективными условиями формирования рыночной экономики. Государство решительно отставало в формировании институтов антимонопольного регулирования, допускало серьезные ошибки в проведении приватизации, демонополизации и деконцентрации полученного в наследие от Советского Союза единого государственного народнохозяйственного комплекса. Нарождающийся бизнес, пользуясь слабостью государства, отсутствием необходимых (государственных и гражданских) институтов, инертностью предельно поляризованного и расколотого¹ общества, — мак-

1. Термин З. Бжезинского, введенный им в книге «Америка в технотронный век» для обозначения общества без развитых гражданских начал, не знающего естественной человеческой солидарности, не знакомого с азами свободной инициативы и самоуправления, более точно, — общества? которое предстает как «раздробленная скученность».

симально использовал все теневые и коррупционные, нередко криминальные, возможности политического, административного, силового ресурсов для получения необоснованных преимуществ в ходе приватизации, доступа к самым валютонным и прибыльным сырьевым ресурсам, госбюджетным средствам. Тогда же зародилась и расцвела пышным цветом стилистика силового решения спорных хозяйственных и финансовых вопросов, что крайне отрицательно сказалось на формировании конкурентных начал и конкурентных отношений, правил и кодексов честной конкуренции, формируемых самим бизнесом (в том числе, его саморегулирующими организациями). «Олигархат», «Семибанкирщина», «Силовики», различные так называемые «бензиновые», «винные», «рыбные», «лесные» и прочие мафии, — эти социально-классовые слои и группы внедрялись в экономику, легальный бизнес и диктовали там собственные условия и правила поведения.

Государство не смогло создать условия для развития малого и среднего бизнеса, нормального предпринимательского климата, рыночной инфраструктуры, обеспечивающих условия для честной конкуренции. До сих пор не удается создать мощных коррупционных противовесов бюрократическо-коррупционному давлению, криминально-монопольному диктату, уголовным методам решения спорных вопросов в конкурирующих видах бизнеса. Развитие антимонопольного законодательства позволяет регулировать отдельные проявления монопольных злоупотреблений на товарных рынках, пресекать необоснованные завышения цен и тарифов, но оно не в силах противодействовать мощным монополиям, в особенности тогда, когда они пользуются скрытой (неявной) политической поддержкой тех или иных лиц и групп в различных ветвях власти, в особенности в силовых структурах, судопроизводстве. Несмотря на имевшее место относительное повышение статуса Федеральной монопольной службы России, укрепление ее авторитета, ряд важнейших правомочий и функций остаются вне сферы ее компетенций и реальных возможностей противодействия монопольным

отношениям. Действующие методы антимонопольных расследований и характер санкций по их результатам пока еще не несут серьезных угроз для бизнеса, склонного к монопольным злоупотреблениям, которые заставляют последнего считаться с антимонопольным законодательством, антимонопольным контролем, антимонопольными санкциями. Можно с уверенностью утверждать, что антимонопольные институты не заняли то место в государственном регулировании и управлении, которое они имеют на Западе как *один из мощных охранительных устоев рыночной экономики, интересов общества, прав граждан как потребителей.*

О том, что российская экономика приобрела вполне завершённый монопольный характер, свидетельствует и неизменность на протяжении всего пореформенного периода состава флагманов монополистического бизнеса. Здесь не наблюдается даже монополистической конкуренции, когда ограниченное количество монополистов борется за лидерство в экономической мощи, экономических результатах, контроле за рынками ресурсов и сбыта.

Первая пятерка лидеров рейтинга «Эксперт-400» год из года остается неизменной: «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», РЖД, Сбербанк. Основными двигателями роста экономики сегодня, как и раньше, являются спрос и ценовая конъюнктура на сырьевые товары. Несмотря на то что многие годы со всех сторон говорится о необходимости модернизации и диверсификации экономики, создании собственной сильной финансовой системы, конкурентоспособной в мировом масштабе промышленности и сферы услуг, масштаб изменений пока невелик (табл. 1).

Необходимо отметить и еще одну сторону специфики монополизма, сформировавшегося в истекшие годы. Устойчивые практики доминирования внеэкономических способов и средств конкурентной борьбы в течение длительного времени и негласно поддерживаемое как бюрократическими и коррупционными структурами во власти, так и теневыми устремлениями собственно бизнеса, привели к

Таблица 1. Рейтинг крупнейших компаний России-2011. По объему реализации продукции

Место в рейтинге	Компания	Объем реализации в 2010 г. (млн руб.)	Балансовая прибыль за 2010 г. (млн руб.)	Чистая прибыль за 2010 г. (млн руб.)
1	Газпром	3 597 054,0	1 273 703,0	968 557,0
2	Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	2 615 049,6	348 458,6	273 602,3
3	Нефтяная компания «Роснефть»	1 373 145,6	404 540,1	315 952,0
4	РЖД	1 334 240,0	282 228,0	204 429,0
5	Сбербанк России	968 414,0	230 135,0	182 131,0
6	ТНК-ВР	953 871,2	248 721,1	176 659,7
7	АФК «Система»	853 631,6	88 733,1	27 910,0
8	Сургутнефтегаз	621 513,0	161 471,0	130 464,0
9	Холдинг МРСК	559 495,6	46 536,8	22 167,4
10	Татнефть	468 032,0	64 470,0	46 673,0

деформации всей системы бизнес-этики, *искажению мотивационных механизмов*. Бизнес сегодня ориентируется не столько на поиск путей производить больше, с меньшими издержками и качественней, сколько вытеснить конкурента любой ценой. В отличие от классических методов использования механизмов монопольно высоких или монопольно низких цен, практики монополистических сговоров на рынке, широко используется ухудшение качества и фальсификация продукции, незаконное использование чужих брендов (товарных знаков), навязывание потребителю необоснованно высоких цен на некондиционные товары. Эти мотивации имеют в своей основе отчасти негативные традиции трудовой морали и исполнительской дисциплины, отчасти крайности в формировании новых общественных ценностей, трудовой и предпринимательской этики в разгар системного кризиса при переходе к рыночной экономике. Но со временем все более и более выявляется их связь с системой объективных экономических отношений, в которых доминантой является не конкуренция, а тот особый российский монополизм, который сложился и окреп за двадцатилетие экономических реформ.

Именно этот пласт отношений труднее всего поддается воздействию антимонопольной политики, поскольку здесь имеет место не отдельные эксцессы недобросовестных предпринимателей, а, по сути, консолидированная позиция предпринимательского класса. Формулы «все так делают», «приходится играть по правилам», «смеется тот, кто стреляет первым» — становятся и общим умонастроением членов российского бизнес-сообщества, и этической индульгенцией, которая избавляет предпринимателей — нарушителей правил честной конкуренции от личной ответственности и необходимости реально оценивать собственные действия и их последствия с точки зрения этики, экономики, права и правоприменения.

Все это не могло не отразиться на международных рейтингах конкурентоспособности. Из года в год в очередном рейтинге глобальной конкурентоспособности, составляемом Всемирным экономическим форумом, Россия ухудшает свои позиции в этом престижном рейтинге.

Современная государственная конкурентная политика отражает дефицит участия государства в поддержке конкуренции, несмотря на то что основы институтов поддержки конкуренции и антимонопольного регулирования сформированы, создана специальная Президентская комиссия по модернизации работ над повышением конкурентоспособности и уже есть положительные результаты по упрощению таможенных процедур, визовой и миграционной политики.

Но, как и прежде, бизнес также не спешит заниматься очищением собственных рядов от болезней нечестной конкуренции, монополизма и сотрудничать с государством в деле модернизации и инновационного развития. В этом смысле очень характерны тенденции, которые выявились в ходе проведения журналом «Эксперт» форума «Эксперт-400», прошедшего летом 2012 г. в Москве.

В дискуссиях о путях перехода от сырьевой к инновационной экономике на форуме власть и бизнес говорили чаще в русле взаимных обвинений, нежели в духе сотрудничества. Представители власти обвиняли бизнес в нежелании модерни-

зироваться, а бизнес обвинял власть в нежелании и/или неумении создавать благоприятные условия для модернизации.

В рейтинге 1000 крупнейших компаний мира, осуществляющих исследования и разработки, находятся только три российские компании. По данным вице-преьера РФ Сергея Иванова, «Газпром» занимает 108 место, причем доля инвестиций в инновации составляет 0,6% от выручки концерна. АвтоВАЗ находится на 758 месте (0,8% от выручки), а «Ситроникс» – на 868 месте (2,6% от выручки). И это при том, что по крайней мере первые две компании имели и имеют значительные преференции от государства.

Последние десять лет Россия наращивала госрасходы на эти цели быстрее среднемировых темпов и вышла на восьмое место в мире по инвестициям в исследования и разработки, опередив Канаду и Италию. По доле в бюджете расходы на науку выросли в полтора раза. В прошлом году было выделено 477 млрд руб., в этом – 742 млрд руб., из которых 312 млрд разошлось по целевым программам «чисто инновационной направленности». Однако, по словам вице-преьера С. Иванова, встречного движения бизнеса государство не заметило, восприимчивость нашего бизнеса к инновациям по-прежнему слабая. За счет корпоративного сектора финансируется только 20% НИОКР», в то время как западный бизнес берет на себя 60–70%. И эта ситуация объяснима, поскольку есть способы полегче и попривычней, нежели затратные и интеллектуалоемкие, высокорисковые инновационные методы получения конкурентных преимуществ, обеспечения прибыльности и финансовой устойчивости.

Государство всерьез рассчитывает, что именно частный бизнес должен стать локомотивом массовой инновационной активности.

Бизнес сдержанно воспринимает эти ожидания. Его кредо в том, что навязать инновации невозможно, должна быть потребность в них и помощь от государства в улучшении предпринимательского климата в стране. Бизнес за мягкую денежную политику, налоговые льготы и, одновре-

менно, за обуздание инфляции. Бизнес также ожидает от государства серьезных инвестиций в транспортную инфраструктуру, новые трансконтинентальные маршруты типа «Запад – Восток», Северный морской путь и др. – которые должны обеспечить реализацию экспортного потенциала инновационной продукции; поддержки и защиты рынков отечественной микроэлектроники.

Но бизнес же в ряде случаев склонен упорно сопротивляться обновлению. Так, машиностроители вложили немалые средства в создание нового класса двигателя для топлива «Евро-3», «Евро-4». Но нефтяное лобби пролоббировало решение о переносе сроков перехода на новые стандарты. Таких примеров политической, законодательной, административной блокады инновационных решений по соображениям нечестной конкуренции можно привести сколько угодно.

Развитие конкурентных отношений и свободной честной конкуренции, обеспечение конкурентоспособности потребует серьезного совершенствования антимонопольной политики, но не только.

Как осуществить поворот в системе экономических отношений, их очищение от монополистических тромбов? Есть ли ресурсы в сфере приватизации? Устранит ли она угрозу частных монополий? Чем частная монополия лучше государственной?

Принудительные разделения и деконцентрация, ограничения на слияния и поглощения... Ресурсы этих методов – не исчерпаны ли в 90-е?

Но, с одной стороны – курс на последовательное и жесткое вытеснение из экономической практики любых внеэкономических и неправовых методов достижения конкурентных преимуществ – в принятии важнейших политических решений, бюджетно-налоговой сфере, системе государственных инвестиций, государственных заказов и закупок, частного государственного партнерства.

С другой стороны, экономическая и правовая защита того, что составляет сухой остаток честной конкуренции, – избыточ-

ная прибыль как результат временной монополии по результатам наиболее эффективных методов сокращения издержек производства, улучшения качества, внедрения нововведений, широкого использования достижений науки, осуществления собственных научных разработок — от интеллектуального пиратства, промышленного шпионажа, налогового произвола, процентного грабежа. И наоборот: жесткое и последовательное преследование незаконно полученных монопольных сверхдоходов (тема антимонопольных расследований).

Круг наиболее важных реформ с точки зрения преодоления монопольного характера экономики. Очень важно: помимо реформы антимонопольной службы — широкая реформа государственного управления; очистка экономических отношений от монопольных новообразований; преодоление доминирования внеэкономических и неправовых отношений в отношениях собственности и приватизации; в рыночных отношениях бизнеса; деконструкция взаимозаинтересованного альянса бюрократического и коррумпированного государства с монополистическим капиталом и рентопотребляющими социальными слоями (политики-чиновники; промонопольное лобби; реструктуризация собственников монопольного капитала, менеджмента высокомонополизированного бизнеса; «офисного планктона» и «синих воротничков» — участников нефтегазового пирога, офшорной аристократии; теневых и криминальных баронов — всех смирившихся) и безропотное гражданское общество, голосующее за «стабильность». Нейтрализация гексогеновой смеси переплетения монополистических интересов всех рентополучателей и рентопотребителей в составе власти, бизнеса, так называемого среднего класса. Зачистка экономических отношений — за счет защиты и обеспечения гарантий и прав собственника, обеспечения равенства возможностей и защиты предпринимательства от всех вариантов внеэкономического и неправового давления в рыночных отношениях; борьбы с монопольными сверхдоходами и обусловленными ими формами укрепления экономической базы монополизма, расширения сферы его

господства; паразитического и непроизводительного потребления; а уже потом — обеспечение соответствующего статуса антимонопольного института; совершенствование антимонопольного регулирования; качественное расширение и улучшение функций, методов и способов осуществления антимонопольных расследований; эффективности и неотвратимости антимонопольных санкций.

Структурный маневр: изменение условий межсекторальной (межотраслевой) конкуренции. Безраздельное монопольное доминирование банковского сектора по отношению к реальному сектору экономики. В реальном секторе экономики: безраздельное монопольное доминирование сырьевых отраслей. Абсолютное монопольное доминирование экспортного и импортного секторов перед видами деятельности, связанными с внутренним рынком. Офшорный бизнес как проявление монополизма в сфере обращения капиталов (внутренние инвестиции и экспорт капиталов; бегство капиталов; теневой отток капиталов).

ВТО и конкуренция. В дискуссиях: не додавит ли окончательно ВТО промышленность и усугубит застойный характер структуры российской экономики. Но: опыт жесточайшей конкуренции на мировых энергетических рынках, рынках оружия. С другой стороны, «налог на утилизацию»: успешные ухищрения по объезду правил ВТО и консервации ситуации. ВТО — высокорисковый, но и очень ответственный для государства и бизнеса, шанс и вариант на рывок в области конкурентных позиций и конкурентоспособности.

Таможенный и Евразийский союз как интеграционный ресурс конкурентоспособности в условиях ВТО. О конкурентных отношениях в ТС.

Развитие конкурентных отношений и свободной честной конкуренции, обеспечение конкурентоспособности потребует серьезного совершенствования антимонопольной политики, но не только.

В настоящее время принят так называемый «Третий пакет» поправок в антимонопольное законодательство («тре-

тий антимонопольный пакет»). Эти поправки существенно упростят работу бизнеса и усилят ответственность чиновников, препятствующих свободе предпринимательства.

Однако происходящие сдвиги все еще очень медленны. Развитие конкуренции на первом этапе реализации Концепции – 2020 потребует серьезного улучшения действующего законодательства, а также совершенствования экономических механизмов стимулирования конкуренции, в том числе через массовое развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства, создание органичной предпринимательской среды, естественным образом порождающей конкурентные отношения между предпринимателями.

Глава 2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Актуальность обращения к исследованию институциональной проблематики новой индустриализации в посткризисной период для российской экономики во многом определяется явным несоответствием между высоким ресурсным потенциалом промышленного комплекса России и низкой результативностью его работы в течение всего перестроечного периода и до настоящего времени. По запасам и качеству сырья российский промышленный комплекс занимает приоритетное место в мире. Он обладает таким конкурентным преимуществом, а также важным для его перспективного развития преимуществом по сравнению с другими экспортноориентированными странами — базируется не только на невозобновляемых природных ресурсах (нефти, газе, горнорудном сырье и др.), но и на использовании возобновляемых природных ресурсах, например леса, рыбы, пушнины и др.

Глобальный финансовый кризис с предельной четкостью выявил высокую зависимость и уязвимость российской экономики и бюджетной системы страны от факторов внешнеэкономической конъюнктуры (рис. 1).

Однако валютные поступления от экспорта всех видов сырья и продуктов их перерабатывающей промышленности

кратно ниже, чем в развитых индустриальных и постиндустриальных странах, обладающих несопоставимо более низким ресурсным потенциалом (рис. 1).

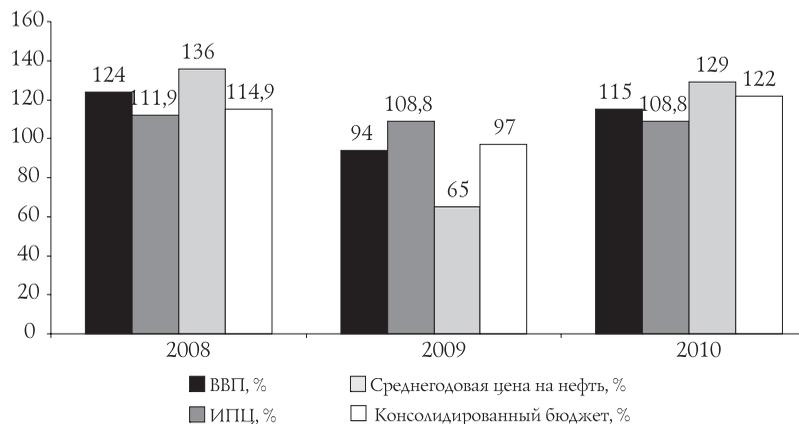


Рис. 1. Динамика основных экономических показателей и поступлений администрируемых ФНС России доходов в 2008–2010 гг.

Источник: данные Росстата и ФНС России.

Подобное положение национальной промышленности — мирового аутсайдера по ряду, определяющему эффективность его функционирования, показателям, во многом — результат негативного воздействия нескольких факторов.

К важнейшим институциональным проблемам можно отнести:

- незавершенность институциональных преобразований при отсутствии системы контроля за органами власти;
- преобладание узкого, чисто отраслевого экстраполярного подхода (тоннельное мышление) к перспективам по развитию отраслевой структуры и динамики промышленного комплекса, ныне отличающуюся высокой долей производства и реализации необработанного сырья;
- низкую конкурентную активность и отсутствие успешно апробированных практик по ее защите;

- высокую дезинтеграцию производства;
- недостаточное внимание государства и бизнеса к высокотехнологичным отраслям, продукция которых пока еще конкурентоспособна на мировых рынках, и др.

Понятие глобализации, как современного способа мироустройства не имеет точного и однозначного толкования. Однако общим для всех трактовок является признание того, что сущность глобализации состоит в усилении всех видов контактов между экономическими субъектами разных стран.

С устранением главного барьера на пути глобализации — ослаблением мирового противостояния в начале 1990-х годов — стали усиливаться международные информационные, финансовые, товарные и иные потоки; крупнейшие компании получили возможность производить и продавать свою продукцию по всему миру.

Первыми характер и выгоды от происходящих изменений осознали в США, а затем в развитых странах Западной Европы. В результате произошла трансформация в приоритетах средне- и долгосрочного развития национальных экономик, обеспечившая повышение уровня международной конкурентоспособности производимой. Как следствие, принятые конструктивные изменения привели к снижению военных расходов и последовавшей реструктуризации отраслей, лежащих в основе военно-промышленного комплекса, и подготовили почву к эффективному взаимному восприятию оборонными отраслями новых гражданских идей и целей, а гражданскими производствами — военных научных разработок и продукции.

Доступ к внешним рынкам получила и Россия. Вовлечение в глобализационные процессы, и как следствие участие в конкурентной борьбе с иностранными компаниями, происходило параллельно с переходом к рыночным формам экономики и глубочайшим экономическим и промышленным спадом.

Выход промышленности страны на траекторию долгосрочной устойчивой финансово-экономической динамики во многом связан, на наш взгляд, с настоящей необходи-

мостью разработки новых концептуальных условий долгосрочного развития, предполагающих, что проблемы перспективного развития промышленного комплекса не имеют практически эффективных решений в старом отраслевом подходе и институциональных ограничениях. Для обеспечения эффективной и конкурентоспособной деятельности промышленных предприятий (особенно в области машиностроения и ОПК) важнейшей задачей является не только качественное проведение технологического обновления на инновационной основе основного капитала, но и параллельное решение комплекса задач по модернизации (реинжинирингу) всех бизнес-научных процессов предприятий.

Только системный подход, направленный на комплексное решение стратегических задач, связанных совместной дальнейшей межотраслевой деятельностью промышленных и научных предприятий, позволит обеспечить достижение конкурентоспособности, в том числе с учетом имеющихся политических и экономических тенденций взаимодействия России с другими странами мирового сообщества.

Однако многие предприятия приоритетно решают в основном только задачи технико-технологического перевооружения, как правило, в отсутствие комплексной и обоснованной программы своего дальнейшего развития по всем своим бизнес-процессам.

Не тяжесть накопленных и неразрешенных в российской экономике негативных проблем, тенденций и диспропорций должны формировать направления, механизмы и инструменты развития перспективной экономики страны, а новые постиндустриальная и институциональная политики и нацеленность на создание новой конкурентоспособной промышленности страны.

Еще в Послании Президента Российской Федерации Д.А. Медведева Федеральному собранию Российской Федерации от 12 ноября 2009 г. было заявлено, что предполагается начать модернизацию и технологическое обновление производственной сферы и промышленности. Речь шла о внед-

рении новейших медицинских, энергетических и информационных технологий, о развитии космических и телекоммуникационных систем, повышении энергоэффективности. В этих условиях основная, базовая отрасль экономики – промышленность, статистически отражаемая как добывающие и обрабатывающие производства и производство и распределение электроэнергии, газа и воды, требует особого системного внимания. В.В. Путин конкретизировал направление и поставил перед Россией весьма амбициозную задачу – к 2020 г. войти в пятерку крупнейших экономик мира. Для этого и необходимо начать новую индустриализацию страны. И начать ее целесообразно, на наш взгляд, с модернизации космического комплекса страны. Как отметил Президент Российской Федерации В.В. Путин, «всемерное расширение и углубление работы в космосе – наш стратегический приоритет. Очевидно, что только при этом условии Россия может претендовать на ведущие мировые позиции»².

Космическая промышленность (КП) – один из приоритетов новой индустриализации. В России на современном этапе КП выступает одним из высокотехнологичных авангардов, выпускающих продукцию мирового уровня и способных обеспечить интеграцию страны в мировое научно-технологическое пространство. Имеющаяся статистика не позволяет дать реальную оценку уровня распространения на российском экономическом пространстве производств и продукции пятого и шестого технологических укладов. Однако можно констатировать, что их развитие в России идет с большим отставанием и низкой скоростью продвижения. КП России – не исключение.

В настоящее время состояние ракетно-космической промышленности не полностью соответствует требованиям технико-технологическим и другим потребностям обеспечения национальной безопасности и предоставления качествен-

2. Путин В.В. Вступительное слово на торжественном собрании, посвященном Дню космонавтики. 12 апреля 2006 г.

ных услуг основным отраслям экономики: существует риск утраты имеющегося технологического и научного потенциала (особенно в ракетной отрасли). Происходит физическое и моральное старение производственной и экспериментально-испытательной базы. По данным Счетной палаты РФ, на середину нулевых годов износ основных фондов предприятий ракетно-космической промышленности в целом составлял 56–57%, а машин и оборудования – около 77%. При этом коэффициент их обновления не превышал 1% в год. Как и в других отраслях отечественного ОПК, в космической промышленности наблюдается недозагрузка производственных мощностей, вследствие чего приобретение нового дорогостоящего оборудования становится экономически невыгодным³; продолжается интенсивный отток кадров, снижается уровень квалификации персонала; по ряду космических технологий Россия существенно отстает от стран-лидеров. Это касается не только фундаментальных исследований (космические обсерватории, исследования Солнечной системы и др.), но и ряда технологий, имеющих непосредственное экономическое и оборонное значение, – спутниковая навигация, метеорология, дистанционное зондирование Земли и др. Соответственно, российские компании не могут закрепиться на соответствующих рынках; теряется ранее накопленный потенциал.

Развитие указанных тенденций в долгосрочной перспективе способно привести к снижению уровня обороноспособности страны и уровня экономической безопасности, усилению технологического разрыва между Россией и странами – технологическими лидерами, а также к потерям доходов российскими высокотехнологичными отраслями и бюджетом страны.

В настоящее время мощь космического промышленного комплекса определяется не только объемом продукции,

3. Избеков Д.А., Шабалин В.А. Страхование рисков в ракетно-космической отрасли: методология и практика / Под ред. В.В. Бандурина, д.э.н. Монография. М: ИТ «Красная звезда», 2005.

численностью сотрудников, количеством НИИ и производственных предприятий. Сейчас космическая отрасль России объединяет совокупность самостоятельных предприятий и организаций (институциональных единиц), – это около 100 компаний, в которых занято около 300 тыс. человек, на долю КП России приходится более 50% численности научных сотрудников и более 70% всей производимой в стране научной продукции. Критериями успешной деятельности компаний на мировом рынке выступают высокотехнологичный уровень производства и производимой продукции, инновационная активность, объем портфеля заказов наукоемкой продукции, уровень прибыли, т.е. рентабельность предприятия и комплекса в целом, производимая за счет новых товаров.

Современное состояние рынка космической продукции характеризуется наличием относительно небольшого количества конкурентов. Однако все они имеют разный воспроизводственный, в том числе и научный, потенциал, формирующий перспективные заделы и уровень развития производительных сил. Конкурентами в научной области развития КП все больше становятся страны БРИК. Сравним потенциал конкурентоспособности российской науки с научными потенциалами наших конкурентов на космическом рынке, отражаемый публикациями в открытой печати в тех областях науки, которые непосредственно связаны с космической деятельностью (табл. 2).

Таблица 2. Структура публикаций стран БРИК, представленных в БД «Essential Science Indicators» по областям науки: 2001–2011 гг., %

Области науки	Бразилия	Россия	Индия	Китай
Химия	10,0	22,5	23,2	23,4
Физика и астрономия	9,3	27,1	11,1	14,8
Материаловедение	3,4	6,2	7,9	11,2
Технические науки	5,4	7,5	9,7	11,0
Науки о космосе	1,2	3,3	1,2	0,9

Источник: Наука, технологии и инновации в России: Крат. стат. сбор. / Гл. ред. Л.Э. Мендели. М.: ИПРАН РАН, 2011. С. 77.

Трудно сказать, какая область науки может сгенерировать бурный рост и успех космического бизнеса в будущем, но очевидно, что Россия является лидером в структуре публикаций стран БРИК в таких областях науки, непосредственно касающихся КП, как физика и астрономия, наука о космосе, математика. Явно отстает Россия в таких областях науки, как клиническая медицина, технические науки, компьютерные науки.

Наибольший интерес в мировом сообществе вызывают российские публикации по физике и астрономии, науке о космосе. Структура цитирования по этим научным дисциплинам свидетельствует об их конкурентоспособности в формирующих научный фундамент космических исследований (табл. 3).

Таблица 3. Структура цитирования публикаций стран БРИК, представленных в БД «Essential Science Indicators» по областям науки: 2001–2011 гг., %

Области науки	Бразилия	Россия	Индия	Китай
Химия	12,1	16,8	28,0	27,3
Физика и астрономия	10,8	37,1	13,0	14,2
Клиническая медицина	23,6	5,3	10,4	11,0
Материаловедение	2,8	3,7	7,5	9,5
Технические науки	3,9	4,9	7,0	7,6
Компьютерные науки	0,6	0,3	0,8	1,2
Науки о космосе	2,0	5,2	1,6	1,1

Источник: Наука, технологии и инновации в России: Крат. стат. сбор. / Гл. ред. Л.Э. Мендели. М.: ИПРАН РАН, 2011. С. 78.

Приведенные статистические данные свидетельствуют, с одной стороны, об успехах российской науки, а с другой — о назревании перемен в российском образовании в космической сфере и неотвратимости уделения большего институционального, инвестиционного, образовательного и пр. внимания междисциплинарным формам научных исследований, наукам, способствующим новому мышлению, креативному

подходу к решению поставленных задач в области космических исследований и бизнеса.

Космическая промышленность — одна из наиболее сложных и наукоемких отраслей машиностроения. В ней широко используются межотраслевые поставки, в которых участвуют почти все отрасли народного хозяйства. Абсолютное большинство программ и проектов по поднятию конкурентоспособности космических производств и страны в целом базируется на продукции машиностроения. Скорейшая его модернизация становится системным фактором, определяющим экономическое состояние России в ближайшем будущем. Проблемы отечественного машиностроения хорошо известны, попытки их решить предпринимались, но результат не достигнут.

Причины, в основном, следующие:

- масштабных комплексных инвестиций в машиностроение не было 40 лет;
- реализованные проекты имеют перекос в сторону оборудования и слабо затрагивают комплекс маркетинговых процессов, модернизации инжиниринга, системы управления предприятием, подготовки персонала (см. табл. 5 и 6);
- глобальное продуктовое лидерство нигде не ставится во главу угла.

Решив задачу скорейшей коренной модернизации промышленности на базе модернизации машиностроения, будем иметь современное, конкурентоспособное на мировом рынке, машиностроение, занимающее существенную долю в ВВП.

Все предпосылки для этого имеются: политическая поддержка населением масштабных проектов, нацеленных на восстановление экономики и уровня жизни; огромный отложенный спрос; политическая и экономическая государственная важность задачи; возможность скупки (в условиях глобальной рецессии) передовых западных высокотехнологичных компаний, являющихся носителями суммы передовых технологий и конструкций в необходимых государству направлениях; перенос технологий в Россию.

Несмотря на многие негативные тенденции, КП России по-прежнему является определяющим показателем мощи и развития национальной экономики и промышленности, выступает важным фактором в системе обеспечения национальной безопасности и относится к стратегическим отраслям промышленности. Продукция, производимая КП, является высокотехнологичной, ресурсо- и наукоемкой, хотя и характеризуется длительным периодом окупаемости вложенных в НИОКР инвестиций.

Рынок продукции КП – это особый с точки зрения структуры спроса и предложения рынок. Космический рынок не является единым, он делится на несколько частей, относительно не зависимых друг от друга. Стоит выделить военный и гражданский сектор рынка космической техники. Со стороны спроса на продукцию военного и оборонного ассортимента чаще всего выступает государство. Продукция космического бизнеса в своей гражданской части не является предметом первой необходимости. Сегодня в космическом бизнесе можно выделить три главных направления: связь, туризм и дистанционное зондирование Земли в интересах экологического мониторинга, сельского и лесного хозяйства, рыбного хозяйства, картографии и геодезии, МЧС, природопользования. Продукция КП – специфический товар, он ценен своей уникальностью с точки зрения технологичного наполнения и, главное, обладает такими неповторимыми потребительскими свойствами, как:

- 1) уникальный вид вооружения, инновационно повышающий уровень обороноспособности страны;
- 2) демонстрирует научно-технологический и имущественный статус и престиж страны; в части гражданской продукции – социальный и имущественный статус потребителя;
- 3) уникальный вид инфраструктуры, транспортного и туристического комплекса страны;
- 4) предназначен только для богатых и великих держав;
- 5) торгуем и легко коммерциализируется на мировых рынках и др.

Мировой космический рынок представляет собой быстроразвивающийся сегмент рынка высоких технологий и глубоких знаний с положительным потенциалом развития. Формирование космического рынка связано с началом процессов международной передачи космических технологий на коммерческой основе, коммерциализации космической деятельности. За короткий период (50 лет) космический рынок прошел путь от монополии к олигополии и совершенной конкуренции, о чем свидетельствует резкое увеличение числа участников рынка.

За последние десять лет развитие мирового ракетно-космического рынка охватило все регионы мира. В настоящее время, по данным International Space Business Council, стоимостной объем мирового космического рынка составляет 300 млрд долл. (в 1994 г. этот показатель равнялся 45 млрд, а в 2003-м – 96 млрд (рис. 2).

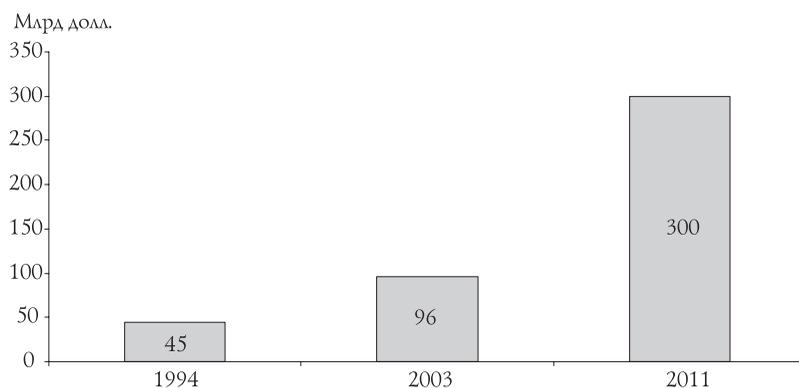


Рис. 2. Рост общего объема мирового космического рынка, млрд долл.

В том числе объем рынка аппаратуры и услуг космической связи, вещания и передачи данных оценивались в 100–110 млрд долл., рынка навигационных услуг и навигационной аппаратуры потребителей – 10–12 млрд долл., рынка

запусков космических аппаратов – 2,5–3 млрд долл., рынка данных дистанционного зондирования Земли – 2–2,5 млрд долл. Объем продаж российской продукции на мировом космическом рынке составил в 2004 г. примерно 0,43 млрд долл., большая его часть приходится на запуск зарубежных космических аппаратов⁴. Сегодня более 80% космического рынка контролируют США. На долю России же пока приходится около 0,5% этого сегмента, говорится в докладе International Space Business Council. По уровню финансирования космической программы РФ делит с Индией пятое место. Тем не менее Россия занимает первое место в мире в секторе пусковых услуг, осуществляя больше всех запусков ракет-носителей (РН).

В открытой статистической литературе информация об инновационной активности предприятий КП можно найти в статистическом сборнике «Индикаторы науки» за соответствующие годы, выпускаемые под грифом ГУ ВШЭ. Продукция КП представлена в статистической группировке «Производство летательных аппаратов, включая космические» и относится к подгруппе высокотехнологичных производств (табл. 4).

Ссылаясь на табл. 3, можно отметить, что производство летательных аппаратов, включая космические:

- является одним из самых высоких в своей подгруппе высокотехнологичных производств, конкуренцию им составляет только «Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи»;
- за период с 2008 по 2009 г. совокупный уровень инновационной активности организаций по производству летательных аппаратов, включая космические, понизился на 3.3 п.п.;
- основное инновационное внимание организации по производству летательных аппаратов, включая косми-

4. Источник: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Российское экономическое чудо: сделаем сами. М.: Деловая литература, 2007. С. 241.

Таблица 4. **Инновационная активность организаций по типам инноваций и видам экономической деятельности**

Производства	Совокупный уровень инновационной активности организаций, %		Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %					
			технологические		организационные		маркетинговые	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Обрабатывающие производства	13,5	13,3	11,9	11,5	4,2	4,3	3,5	3,4
Высокотехнологичные	31,3	31,2	30,0	29,1	10,6	10,9	6,7	6,9
Производство фармацевтической продукции	25,0	25,8	25,0	22,5	5,3	7,9	8,6	9,3
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	23,5	25,6	23,5	25,6	17,6	10,3	11,8	5,1
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	38,8	37,5	38,2	36,3	13,7	11,4	8,6	5,7
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	27,1	28,5	25,3	26,1	8,2	9,7	4,9	5,2
Производство летательных аппаратов, включая космические	39,1	35,8	36,2	33,6	17,4	18,7	11,6	6,0

Источник: Индикаторы науки: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 278–280.

Таблица 5. **Объем инновационных товаров, работ, услуг по видам экономической деятельности, в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг**

Производства	2008	2009
Обрабатывающие производства	6,6	6,1
Высокотехнологичные	8,3	9,1
Производство фармацевтической продукции	5,1	2,5
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	8,7	8,3
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	11,2	14,5
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	9,8	10,4
Производство летательных аппаратов, включая космические	6,3	8,1

Источник: Индикаторы науки: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 289.

ческие, уделяют технологическим инновациям, далее следует – организационное и наименьшее, причем затухающее, внимание уделяется маркетинговым инновациям (табл. 5).

Доля объема инновационных товаров, работ, услуг по производству летательных аппаратов, включая космические, составляла 6,3 и 8,1% в 2008 г. и 2009 г. соответственно, и занимала 5 место среди других высокотехнологичных производств.

Доля товаров, работ, услуг, произведенных с использованием маркетинговых инноваций, крайне мала. И их динамика отсутствует: 0,02% в 2008 г. и 0,1% в 2009 г. Между тем страны – конкуренты России по космическому бизнесу тратят огромные суммы именно на маркетинговые инновации (табл. 6).

Таблица 6. Объем товаров, работ, услуг, произведенных с использованием маркетинговых инноваций по видам экономической деятельности, в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

Производства	2008	2009
Обрабатывающие производства	0,2	0,3
Высокотехнологичные	0,7	0,3
Производство фармацевтической продукции	–	0,01
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	–	–
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	1,0	0,9
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	2,0	0,9
Производство летательных аппаратов, включая космические	0,02	0,1

Источник: Индикаторы науки: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 291–292.

В 2009 г. несколько изменилось соотношение между распределением затрат на технологические инновации по видам инновационной и экономической деятельности в производстве летательных аппаратов, включая космические, уменьшились

почти в два раза затраты на исследования и разработки, увеличились затраты на производственное проектирование, сократились затраты на приобретение машин и оборудования при росте доли затрат на приобретение технологий (табл. 7).

В данной области наблюдается существенное отставание от США и стран Западной Европы, расставляющих акценты в развитии КП на финансировании НИОКР, внедрении инновационных технологий в производство и кооперации научных и производственных предприятий, занятых выпуском космической продукции.

Если рассматривать структуру источников финансирования (табл. 8.), то можно увидеть, что наибольшую долю во всех источниках финансирования производства летательных аппаратов, включая космические занимают собственные средства организаций. Но их доля за период 2008–2009 г. сократилась на 23%, при росте средств Федерального бюджета на 29%. В 2009 г. впервые осуществлялось финансирование производства летательных аппаратов, включая космические, через венчурные фонды.

В 2009 г. отмечалась высокая динамика интенсивности затрат в производстве летательных аппаратов, включая космические, на технологические инновации по видам экономической деятельности (удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг). Среди других видов экономической деятельности наблюдался лучший уровень среди динамики всех показателей.

Правительство ставит перед собой задачу помочь предприятиям КП занять конкурентоспособные позиции на внутреннем и мировом рынках, с помощью комплекса мер сделать высокотехнологичные отрасли более привлекательными для частного капитала — отечественного и иностранного, создать условия для активизации деятельности КП, возрождения его как генератора инноваций в гражданском и оборонном секторах экономики России. Государство выступает одновременно в качестве организатора, инвестора, гаранта,

Таблица 7. Распределение затрат на технологические инновации по видам инновационной и экономической деятельности, %

Производства	2008										
	Исследования и разработки	Производительное проектирование	Приобретение машин и оборудования	Приобретение новых технологий	Из них приобретение прав на патенты, лицензии	Приобретение программных средств	Другие виды подготовки производства	Обучение и подготовка персонала	Маркетинговые исследования	Прочие затраты	
Обрабатывающие производства	12,7	7,7	61,6	2,2	1,0	1,5	6,1	1,6	0,5	6,1	
Высокотехнологичные	36,9	11,4	34,7	4,1	3,9	1,3	7,6	0,4	0,2	3,4	
Производство фармацевтической продукции	21,8	1,0	59,4	0,7	0,7	0,7	4,1	0,3	00,6	11,3	
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	1,4	3,5	8,2	0,005	0,003	0,5	85,9	0,2	0,3	—	
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	52,0	14,3	25,3	0,2	0,1	1,4	5,1	0,4	0,4	0,8	
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытательных; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	50,6	10,9	25,3	0,6	0,3	1,4	5,8	0,5	0,1	5,0	
Производство летательных аппаратов, включая космические	20,8	12,5	49,6	10,9	10,5	1,3	1,4	0,4	0,1	2,9	

Производства	2009										
	Исследования и разработки	Проектирование и проектирование	Приобретение машин и оборудования	Приобретение новых технологий	Из них приобретение прав на патенты, лицензии	Приобретение программных средств	Другие виды подготовки персонала	Обучение и подготовка персонала	Маркетинговые исследования	Прочие затраты	
Обрабатывающие производства	11,6	9,8	63,0	2,1	1,4	1,5	6,0	0,2	1,6	4,2	
Высокотехнологичные	28,4	16,0	31,6	7,7	7,3	4,4	4,3	0,5	0,2	6,9	
Производство фармацевтической продукции	21,6	0,4	51,2	7,0	6,5	0,7	18,2	0,2	0,1	0,7	
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	3,4	3,9	6,5	0,1	0,01	0,1	0,2	0,2	0,1	85,6	
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	48,0	11,0	22,9	1,6	1,1	0,7	2,7	0,3	0,3	12,5	
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	47,3	20,0	22,9	0,7	0,1	1,3	4,3	0,5	0,2	2,9	
Производство летательных аппаратов, включая космические	10,6	18,6	41,3	15,5	15,4	8,8	4,0	0,5	0,2	0,6	

Источник: Индикаторы науки: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 299–304.

Таблица 8. Распределение затрат на технологические инновации по источникам финансирования и видам экономической деятельности, %

Производства	2008							
	Собственные средства организаций	Федеральный бюджет	Бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты	Внебюджетные фонды	Иностранные инвестиции	В том числе из стран ЕС, Исландии, Лихтенштейна, Норвегии, Швейцарии	Венчурные фонды	Прочие средства
Обрабатывающие производства	69,5	3,3	0,2	0,1	0,1	0,02	0,002	26,8
Высокотехнологичные	57,1	20,7	0,7	0,5	0,5	—	—	20,5
Производство фармацевтической продукции	89,6	3,7	0,2	—	—	—	—	6,5
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	99,9	0,1	—	—	—	—	—	0,03
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	46,6	26,4	1,4	2,1	0,1	—	—	23,4
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	58,5	27,5	1,1	—	1,3	—	—	11,6
Производство летательных аппаратов, включая космические	53,0	15,5	0,1	—	—	—	—	31,4

Окончание табл. 8

Производства	2009									
	Собственные средства организаций	Федеральный бюджет	Бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты	Внебюджетные фонды	Иностранные инвестиции	В том числе из стран ЕС, Исландии, Лихтенштейна, Норвегии, Швейцарии	Венчурные фонды	Прочие средства		
Обрабатывающие производства	71,1	4,8	0,1	0,01	1,2	0,2	0,7	22,1		
Высокотехнологичные	51,5	22,2	0,2	0,1	0,4	0,03	6,6	19,0		
Производство фармацевтической продукции	87,3	11,1	0,1	—	—	—	—	1,5		
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	94,7	5,2	—	—	—	—	—	0,1		
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	47,5	26,9	0,9	0,01	0,2	—	—	24,5		
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	60,0	26,5	0,2	0,2	1,3	0,1	—	11,8		
Производство летательных аппаратов, включая космические	40,6	20,0	—	—	—	—	15,0	24,4		

Источник: Индикаторы науки: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. С. 305–310.

института, призванного обеспечивать постоянное совершенствование правовой базы научно-технологического развития. Государственная поддержка — это прежде всего институциональная поддержка, гарантия на мировом и национальном рынках для инвесторов и потребителей результатов научно-производственной космической деятельности и бизнеса.

Приоритетными институциональными направлениями развития космических комплексов на современном этапе могут стать:

- кооперация предприятий; создание единой научно-исследовательской среды и интеграции НИИ с промышленностью и бизнесом. Стоит отметить, что в некоторых случаях к настоящему времени уже удалось восстановить утраченные связи между ОКБ и производственной базой и организовать дальнейшую деятельность предприятий под единым руководством. Вместе с тем формирование крупных предприятий не должно заслонять собою важный каждодневный труд небольших научно-технических организаций, обладающих своим уникальным опытом и компетенцией.
- масштабная финансовая поддержка НИОКР и производства и проникновения на мировые рынки;
- внедрение высоких и инновационных технологий для реализации государственных заказов, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и развития вовлеченных предприятий;
- воспроизводство стратегий, эффективных в условиях роста глобальной экономики;
- совершенствование механизмов взаимодействия государства и частных фирм по финансированию и разработке новых оборонных технологий и их последующему использованию для получения коммерческого эффекта;
- участие в формировании и обслуживании глобальных транспортных коммуникаций (что является наиболее приоритетным направлением развития современной мировой космической сферы).

Реализация государственной политики, направленная на новую индустриализацию, сталкивается с необходимостью формирования стабильного воспроизводства квалифицированных кадров для обеспечения развития высокотехнологичных отраслей в целом и КП в частности.

Важнейшими принципами формирования конкурентоспособности образования в сфере КП являются:

- укрупнение вузов, создание учебных гражданских и военно-научных центров, реализующих образовательные программы различных уровней, профилей и специальностей;
- межвидовое и междисциплинарное объединение научных учебных заведений, обеспечивающих креативный подход к учебному процессу;
- учет принципа региональности при сохранении научных учебных заведений;
- максимальное использование существующих инфраструктуры и материально-технической базы научных учебных заведений, их дальнейшее развитие;
- безусловное выполнение договорных обязательств по подготовке специалистов для федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации;
- обеспечение непрерывности обучения, т. е. (в общенаучном понимании) целостности процесса, состоящего из отдельных дискретно идущих стадий, каждая из которых, будучи неотъемлемой составной частью единого целого, обладает определенными качественными особенностями, своей спецификой. Сказанное, безусловно, относится и к пожизненному образовательному процессу — от предшколы до пенсионного этапа жизни. Непрерывное образование — это пожизненный стадийный процесс, обеспечивающий поступательное обогащение творческого потенциала личности и ее духовного мира; он состоит из трех преемственно связанных этапов: детское образование, юношеское образование, образование взрослых.

Концепция непрерывного образования, в отличие от традиционной образовательной парадигмы, не признает какой-либо окончательности и завершенности в развитии личности, в том числе профессионального потенциала человека. Поэтому оно рассматривает систематическую учебную деятельность как естественную составную часть образа жизни человека на всех стадиях жизненного цикла.

Новые учебно-научные центры станут новой формой интеграции образования и науки. Они создаются в целях повышения эффективности и качества образовательного процесса, рационального использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов для подготовки специалистов и проведения научных исследований по приоритетным направлениям развития науки.

В чем может заключаться новизна исполнения поставленной задачи? На наш взгляд, на первое место должны выдвигаться малозатратные. В этих условиях большое значение имеет создание высококонкурентной среды и переоценка роли институциональных основ.

Постепенно начинает складываться системность институциональных и законодательно-правовых основ содействия долгосрочным структурным трансформациям промышленности и развитию экономики. Именно создание «правил игры», которые не меняются в зависимости от социально-экономических, финансовых и других ситуаций, а изменяются только путем принятия нового законодательства, может ускорить решение многих проблем, способствующих как регулированию отношений по защите конкуренции, так и росту цивилизованной технологичности экономики РФ, базиса ее новой индустриализации.

В настоящее время в Российской Федерации создана система законодательства о конкуренции и монополии, которое включает в себя конкурентное законодательство (акты антимонопольного законодательства и законодательства о недобросовестной конкуренции) и законодательство о государственных и естественных монополиях. Указанное законо-

дательство формировалось в течение долгого времени, первые законодательные акты были приняты на общесоюзном и республиканском уровнях в рамках ранее существовавшего государства. При этом использовался опыт антитрестовского законодательства США и аналогичного законодательства стран Европы, поэтому в законах был представлен апробированный во многих странах набор средств (запрещение отдельных видов предпринимательских соглашений – вертикальных и горизонтальных, торговых практик, которые ведут к ограничению конкуренции на рынках). Поэтому изменение конкурентного законодательства осуществлялось путем совершенствования, т. е. внесения новых элементов и замены устаревших правовых конструкций, что способствовало устранению пробелов в законодательном регулировании. Так, Закон о защите конкуренции уточняет правовые основы государственной конкурентной политики, обновляет правовой инструментарий пресечения и предупреждения монополистической деятельности и антиконкурентной деятельности органов власти, унифицирует правовое регулирование отношений по защите конкуренции не только на товарных рынках, но и на рынках финансовых услуг (что является новацией). Кроме того, в соответствии с общемировой практикой были разработаны законодательные акты о рекламе, о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, о естественных монополиях, а также ужесточена административная ответственность за неисполнение законного решения, предписания антимонопольного органа и т.д.

На формирование конкурентной политики государства оказывают влияние объективные законы экономического развития и различные социальные силы (корпорации, граждане).

На сегодняшний день взаимовлияние и взаимосвязь конкурентной и антимонопольной политики в правовой сфере усиливается, что объясняется объективными процессами в экономике и тенденциями развития законодательства в РФ и зарубежных стран.

Конкуренция как механизм внутренних трансформаций. В своей предвыборной статье «О наших экономических задачах» Президент РФ В.В. Путин, характеризуя новое качество воспроизводственной динамики и перспектив развития мировой и российской экономики, на протяжении только первых восьми страниц текста более двадцати раз прибегает к термину «конкуренция» и производным от него (конкурировать, конкурентоспособность и т.п.)⁵. Это свидетельствует о том, что в перспективном периоде конкуренции во всех ее формах и проявлениях придается важное значение.

Преодоление низкого уровня конкуренции и качества конкурентных отношений становится доминантной проблемой развития экономики России ближайших лет.

Сейчас по уровню конкуренции страна отброшена почти на 10 лет назад, предпринимательский и инвестиционный климат резко ухудшился. Надо признать, что наряду с негативным действием плохо контролируемых внешних факторов, в условиях повышающейся внешнеэкономической уязвимости внутреннего рынка России, в то же время такой низкий уровень конкуренции — результат в том числе и недальновидной и недостаточно эффективной работы органов государственной власти. Последние на фоне достигнутых страной социально-экономических успехов перед кризисом и усиленным вниманием к кризисным проявлениям ослабили поиск более эффективных и адекватных вызовам глобальной экономики форм и методов регулирования развития конкурентных отношений внутри страны, создания благоприятной конкурентной среды.

Состояние конкуренции на мезоуровне характеризуется числом фирм и их концентрацией, долей крупнейших хозяйственных субъектов в производстве валового внутреннего продукта, характеристикой рентабельности предприятий и организаций.

5. Ведомости, 30 января 2012.

Общее количество предприятий, действующих в российской экономике, выросло за 2005–2008 гг. на 5,7%, а за период 2008–2011 гг. — на 4,1%. При этом их прирост колебался по годам. Количество крупнейших хозяйствующих субъектов, если их приравнять к крупнейшим налогоплательщикам, примерно выросло за аналогичный период в 2,8 раза.

В России проблема конкуренции стоит намного острее, чем в развитых странах. В России конкуренция между предприятиями зависит от принципиальных изменений в отношениях собственности, методов регулирования экономики, организационно-правовых форм хозяйствования, мотивов и ориентиров их деятельности и находятся под большим влиянием решений государства.

За годы проводимых рыночных трансформаций произошли коренные изменения в структуре собственности отраслей обрабатывающей промышленности. Необходимо отметить, что на конкурентный потенциал отрасли большое влияние оказывает форма собственности на средства труда. Масштабная приватизация предприятий государственной и муниципальной собственности привела к многократному сокращению государственного сектора и к значительному уменьшению его роли в экономике страны. Доля государственной собственности в обрабатывающей промышленности неуклонно сокращается: от 9% в 2005 г. до 6% в 2010 г. Сокращается и доля отгруженных товаров собственного производства: с 8,3% в 2005 г. до 4% в 2010 г. (рис. 3–4). Несмотря на относительно невысокую долю предприятий государственной собственности в промышленности проблемы ее реструктуризации и дальнейшей приватизации остаются весьма актуальными. Решение задач, связанных с совершенствованием управления государственным имуществом в промышленности, акционированием унитарных предприятий, приватизацией, станет важным фактором изменения структуры собственности в промышленности в ближайшие годы и расширения возможности привлечения эффективных собственников.

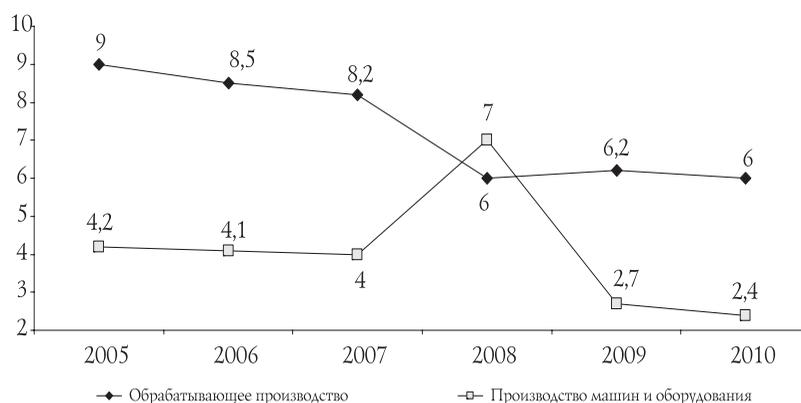


Рис. 3. Число действующих предприятий на конец года (государственная форма собственности)

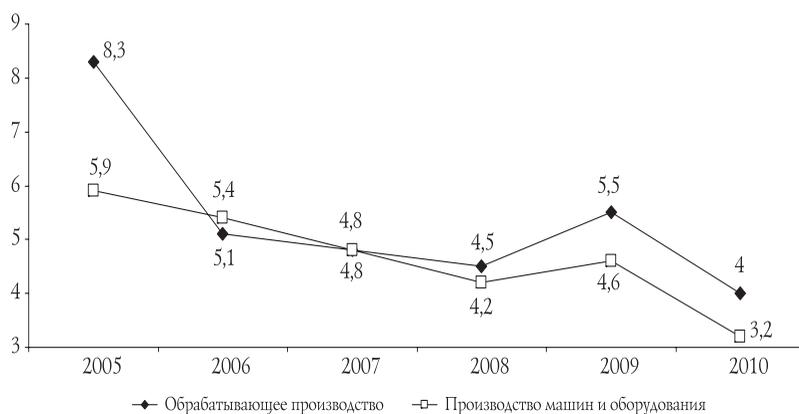


Рис. 4. Объем отгруженных товаров собственного производства (государственная форма собственности)

Данные рис. 5 и 6 показывают рост доли числа действующих предприятий частной формы собственности обрабатывающих производств на 12,1%, а производства машин и оборудования — 8%. Объем отгруженных товаров собственного производства частной формы собственности вырос на 11 и 3,1% соответственно.

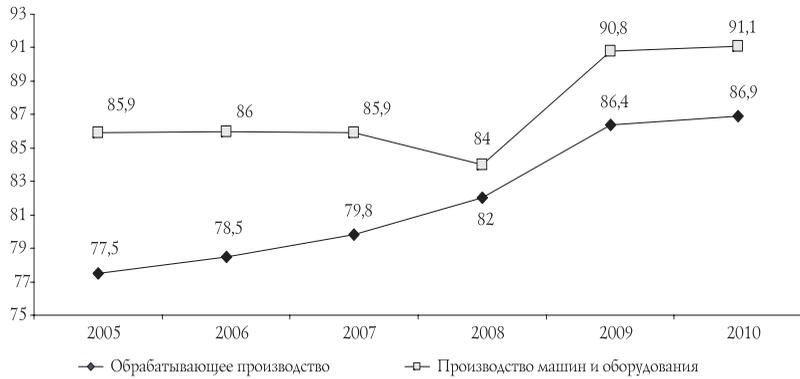


Рис. 5. Число действующих предприятий на конец года (частная форма собственности)

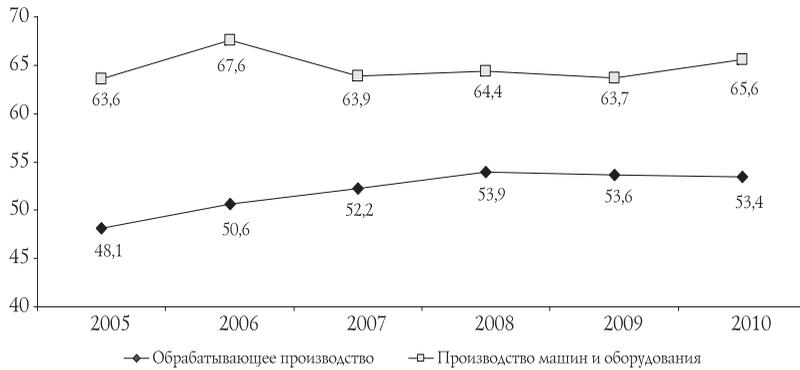


Рис. 6. Объем отгруженных товаров собственного производства (частная форма собственности)

Число действующих предприятий совместной формы собственности (рис. 7) уменьшилось на 0,4 процентных пункта, а объем отгруженных товаров (рис. 8) остался на прежнем уровне.

Для предотвращения угрозы полного затухания конкуренции (а это пока не исключено) необходимо сделать выводы, учесть горькие уроки нулевых годов. Теперь уже не вызывают сомнения те грубые ошибки, которые были допущены. Экономика России в ее сегодняшнем состоянии, пока, на наш взгляд, способна еще рождать конкурентные отношения.

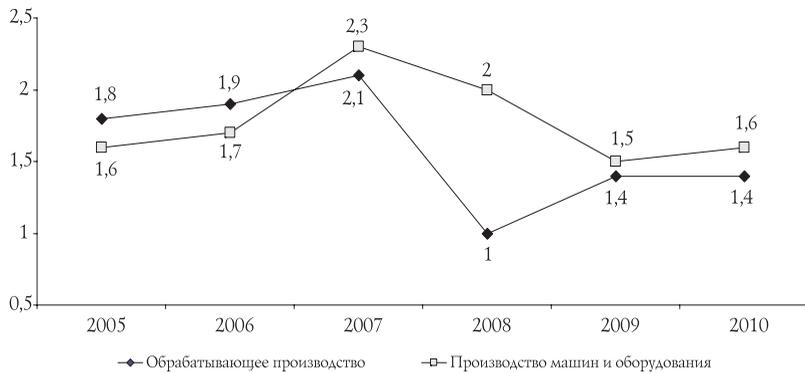


Рис. 7. Число действующих предприятий на конец года (совместная форма собственности российских и иностранных производителей)

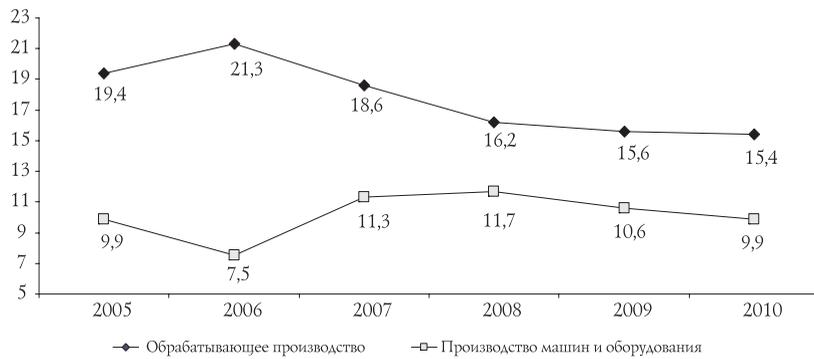


Рис. 8. Объем отгруженных товаров собственного производства (совместная форма собственности российских и иностранных производителей)

Успешный экономический рост, новая индустриализация экономики не совместимы с неразвитой институциональной базой, которая неизбежно ведет к экономической неопределенности, искажает результаты производственной и финансовой деятельности, налоговой и бюджетной политики, формирует искаженные ценовые сигналы, ориентиры, необходимые для принятия обоснованных управленческих решений.

Основные рыночные институты. Понятие институционализма включает в себя два аспекта: «институции» — нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений.

Как бы мы ни рассматривали категорию «конкуренция» — как процесс, как поведение, элемент механизма или как рыночный критерий, конкуренция — это институция. Она не несет в себе вещественную основу в виде документов учреждений, организаций. Конкуренция не может быть точно количественно исчислена, статистически и нормотворчески оформлена. Конкурентная политика преимущественно неадресна, она направлена на создание системы широкого круга предпосылок по активизации конкурирующих сил.

Монополия — это институт, категория из второй половины вышеприведенного определения. Все мероприятия, государственно-управленческие решения, направленные на ликвидацию или снижение негативных проявлений монополизма (сговор, злоупотребление доминирующим положением на рынке, практики ограничения конкуренции и др.), носят адресный характер.

Взаимоотношения и взаимодействие конкуренции и монополий представляют собой, на мой взгляд, специфическую модель институциональной ловушки в системе ряда других институциональных ловушек, наличествующих в российской экономике. Главной проблемой трансформации рыночных институтов является изменение содержания, способов обмена и защиты правомочий собственников. Поскольку в экономике все взаимосвязано от макроэкономических пропорций до утечки капитала во всех его видах, то понятие институциональных ловушек заключается в следующем: осуществляя изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам и условиям, мы создаем тупиковую ситуацию для решения стоящих перед нами задач. Таким образом, существование институциональных ловушек как весьма распространенного явления в российской

экономике связано с отсутствием необходимой согласованности макроэкономических и процессуальных регуляторов. Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, потому что в экономике все взаимосвязано, необходима их координация.

В.М. Полтерович, внесший существенный вклад в исследование этой проблемы, рассматривает институциональные ловушки как «неэффективную устойчивую норму (неэффективный институт), имеющую устойчивый, самоподдерживающийся характер культурной инерции».

Примером такой «неэффективной устойчивой нормы» может рассматриваться важнейшая макроэкономическая пропорция – соотношение между валовой добавленной стоимостью (ВДС) и промежуточным потреблением товаров и услуг (ПП) в выпуске продукции (табл. 9). Макроагрегация на этом структурном уровне иллюстрирует долгосрочное топтание на месте и отсутствие прорыва в конкурентных отношениях, поскольку одной из важнейших целей развития конкуренции является производство продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Таблица 9. Соотношение между валовой добавленной стоимостью (ВДС) и промежуточным потреблением товаров и услуг (ПП) в выпуске продукции

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выпуск в основных ценах	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Промежуточное потребление ПП	50,1	49,6	50,0	50,3	50,7	50,9	50,4	51,1
ВДС	49,9	50,4	50,0	49,7	49,3	49,1	49,6	48,9

Источник: рассчитано по данным стат. сб. «Национальные счета России 2003–2010 гг.». М.: Росстат. 2011.

В российской экономике причины существования ряда институциональных ловушек могут объясняться в том числе и несовместимостью «импортируемых» институтов друг с другом, поскольку они заимствованы зачастую из практик разных стран и с российскими обычаями и традициями экономических взаимоотношений между населением, чиновниками, предпринимателями, государством. Так, масштаб-

ной и трудноразрешимой для российской экономики является проблема параллельного функционирования де-факто двух институциональных систем, формирующих формальные (подтвержденные нормативно-правовыми актами и юридическими нормами экономические и социальные правила игры) и неформальные (в основном так называемые теневые) институты. Эти качественно разнородные элементы институциональной среды совместно участвуют в управлении экономическим ростом, формируют рынок с особыми, гибридными правилами игры. Формальные регуляторы зачастую оказываются неконкурентоспособными и проигрывают неформальным правилам и ограничениям. Это касается широкого круга отраслей и видов деятельности: ценообразования, таможенного регулирования, налогообложения, лицензирования, монопольного права и т.д., и т.п. Неформальные институты, как об этом свидетельствует российская практика, подменяют функции государственных институтов в принуждении к исполнению ими же установленных правил игры, в контроле за поведением хозяйствующих субъектов, процессами распределения и перераспределения собственности, доходов от труда и капитала. Более того, результаты работы формальных институтов зачастую искажаются из-за воздействия складывающихся внутри и вне их неформальных отношений и личных связей.

Дихотомия «конкуренция — монополия» длительное время устойчива и практически непотопаема в постперестроечный период РФ, поскольку, во-первых, по словам Д.А. Медведева, решения о приватизации не исполняются в полном объеме потому, что сначала принимаются, а потом «на уровень руководства страны устремляется поток лоббистов, одержимых разными устремлениями».

Противостояние монополизму остается стратегической задачей государства, подтвердил Д.А. Медведев⁶. Однако справиться с ней правительство пока не может, признал он:

6. Ведомости, 14 июня 2012.

если в рейтинге качества антимонопольного законодательства Россия на 29 месте, то в рейтинге Doing Business, который оценивает удобство ведения бизнеса на практике, — на 120.

Ни одна из системных мер, предложенных Федеральной антимонопольной службой в 2007–2011 гг. не была реализована, заявил руководитель службы И. Артемьев. Программа развития конкуренции, принятая прошлым правительством, также не исполняется, например, хотели в 2009 г. оценить состояние конкуренции в железнодорожном транспорте и принять меры для ее развития, но отложили на 2012 г., а сейчас опять ничего не делается. «И так по всем отраслям, — признал Артемьев. — Кроме энергетики нет правил недискриминационного доступа к инфраструктуре».

«Правительству нужно набраться мужества и провести приватизацию в полном объеме. Вот как утвердили, по пунктам, так и провести. Если правительство этого не сделает, это означает, что приватизации не будет», — заявил Д.А. Медведев, а значит, не будет и предпосылок к формированию конкурентной среды и конкурентных отношений, и, по всей вероятности, не будет и первого шага к выходу из этой институциональной ловушки.

Во-вторых, никто не знает баланса, той оптимальной пропорции между конкурентными и монопольными началами, которая будет эффективным рычагом для российской экономики, и к которой надо стремиться.

В-третьих, реально очень трудно, невозможно отказаться от функционирующих ныне монополий, потому что:

- Россия — «по определению» страна «крупных форм»;
- продукция и деятельность монополий — налого- и бюджетообразующая. Их значимость имеет тенденцию к росту. При этом постоянно, на протяжении уже многих лет в экономической и политической литературе муссируется тезис о необходимости создания механизма перетока газо- и нефтесверхдоходов в высокотехнологичные производства страны. В 2005 г. в федеральном бюджете доля налогов от

крупнейших налогоплательщиков составляла более 50%, а количество крупнейших налогоплательщиков превышало 2500 организаций⁷. В 2010 г. в целом от крупнейших налогоплательщиков, а их ныне уже более 7 тыс., поступало порядка 70% всех федеральных налогов и сборов, из них 35% составляет доля налогов, уплаченных налогоплательщиками нефтегазовой отрасли.

Доля нефтегазовых доходов в бюджетной системе составляет более 20%, причем в федеральном бюджете — более 50%. По расчетам Министерства экономического развития, озвученным А. Клепачем, роль нефтегазовых поступлений в экономическом росте страны практически исчерпана, «они составляют ¼ от нашего ВВП, ½ доходов бюджетной системы. Темпы роста российской экономики сегодня уже на 80% зависят от нефтегазовой отрасли. Но ей расти дальше некуда, соответственно, при условии продолжения экономического роста доля нефтегазового сектора к 2030-му году должна сократиться до 12–13% ВВП с нынешних 25%, кто должен заместить эту долю? Экономика высоких и средних технологий. То есть нам еще предстоит ее увеличить вдвое (с сегодняшних 11–12 до 24–25% ВВП). Вопрос устойчивости развития в любом случае упирается в то, что нам нужно создать новые сектора, которые позволили бы России быть конкурентоспособной»⁸.

При создании современной налоговой службы России учитывался мировой опыт. Были созданы такие институты, как специализированные межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам федерального уровня — их 9: нефть, газ, обрабатывающие производства и торговля, электроэнергетика, металлургия, транспорт, связь, машиностроение и оборонная промышленность, банки и финансы.

7. Правовые проблемы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков / Под ред. С.Г. Пепеляева. М: Волтерс Клувер, 2006. С. 4–5.

8. ores.ru/1406176.html.

Инспекции по крупнейшим налогоплательщикам были созданы по настоянию и при поддержке Международного валютного фонда (МВФ).

Аналогичные инспекции, как институт, были созданы во многих странах – США, Франции, но преимущественно такой подход был предложен тем странам, где существует недостаточно диверсифицированная экономика, опирающаяся в своей основе на сырьевой сектор. Это такие страны, как: Бенин – 92; Мексика – 85; Уругвай – 82% (доля налогов в федеральном бюджете, поступающих от крупнейших налогоплательщиков). Доходы от крупнейших налогоплательщиков США, Англии, Франции незначительны.

Инспекции по крупнейшим налогоплательщикам представляют собой с точки зрения МВФ именно тот институт, который способствует решению задач выравнивания конкурентных условий крупного и остального бизнеса, помимо – финансовой, повышения уровня собираемости налогов; административной, улучшение качества работы налоговых органов. По рекомендациям МВФ, выравнивание конкурентных условий будет происходить в результате того, что якобы будет устранен фактор коррупции и лоббирования на местном уровне, поскольку, как отмечено в них, основным неспецифическим препятствием на пути предпринимательской и конкурентной активности в современной России является произвол региональных властей в данном вопросе.

На мой взгляд, именно укрупнение налогоплательщиков представляет собой серьезную угрозу для объединения коррупционных сил.

Налоговым кодексом России определены особенности постановки на учет крупнейших плательщиков, позволившие ставить на налоговый учет в одну инспекцию организации, которые являются взаимозависимыми в рамках одной вертикально-интегрированной компании (холдинга).

Например, отдельная Межрегиональная инспекция администрирует 12 крупных финансово-промышленных групп, организовавших вертикально интегрированные нефтя-

ные компании, включающие в себя весь производственный цикл: начиная от добычи и переработки нефти, заканчивая реализацией нефти и продукции переработки нефтяной отрасли (нефтепродукты и продукты нефтехимии), всего более 100 организаций.

Другая межрегиональная инспекция администрирует организации газовой отрасли. Это: добывающие, транспортные, реализующие, строительные и сервисные компании, всего более 50 организаций.

Это позволяет осуществлять контроль за такими организациями по принципу замкнутого круга, учитывать отраслевую специализацию, проводить анализ и прогноз макро- и микроэкономических показателей в целом по отрасли, сопоставлять финансовые показатели с объемами производства, анализировать и изучать калькуляцию производимой продукции, учитывать технологические особенности проверяемых объектов, особенности формирования налоговой базы.

В результате:

- любые трансформации в области монополий при таком институциональном налоговом администрировании крупнейших налогоплательщиков потянут за собой по цепочке и необходимость изменения в деятельности и других более или менее устоявшихся институтов, что может повлечь за собой непредсказуемые последствия по разбалансировке воспроизводственных отношений, особенно финансовых. Такие последствия явно нежелательны, поскольку с позиций государственной политики отношение к монополиям, особенно к естественным монополиям, носит преобладающе фискальный характер;
- производство в монопольном секторе одно из наиболее продвинутых в инновационном отношении;
- их развитие более устойчиво и предсказуемо;
- совокупность монополий обеспечивает пространственно относительно равномерное размещение производительных сил по стране и др.

Глава 3

НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА – ДОМИНАНТА ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Национальная валюта – продукт эволюции денег. В эволюции денег одна из главных вех – отказ от золотодевизного стандарта (США, 1971 г.), который породил качественно новый институт денег – национальную валюту. В отличие от денег с обеспечением золотом (общемировым эквивалентом) потенциал ее определяется социально-экономической средой. Применительно к национальной экономике деньги как национальная валюта не меняют сущностную основу – выполняют собственно функции с разной степенью полноты их реализации в зависимости от развитости финансовой, социально-экономической среды, денежных отношений.

Национальная валюта по своей функциональной природе – особый институт сферы экономических и социальных отношений. Она содержит указание на непосредственную связь с институтом государства в лице Центрального банка страны – рамках его ответственности, долговых обязательств, его эмиссионной функции. Именно с момента, когда государство принимает на себя функцию эмиссии денег, законными актами закрепляет их функционирование, возникает институт национальной валюты. Во взаимосвязи с остальными институтами рынка и субъектами экономических отношений в сфере юрисдикции данного государства и вне его функцио-

нирование национальной валюты изменяется, наследуя существенные функции денег и приобретая новые черты (к примеру, электронную форму).

Становление института национальной валюты — в адаптации к меняющейся макро- и микроэкономической среде. При этом неформальные изменения не всегда находят закрепление в формальных институтах до наступления соответствующих условий. Очевидна необходимость трансформации форм и инструментов функционирования национальной валюты в такие, которые бы более соответствовали сложившейся среде. В реальности принятый режим функционирования, в данном случае национальной денежно-кредитной системы, создает определенность трансформации. В этом же аспекте может рассматриваться электронная форма денег, которая в русле эволюционной экономики представляется неотвратимым переходом от современных доминирующих форм, которые перестают отвечать повышенным запросам экономических агентов, в частности в осуществлении моментных расчетов, к тем, которые отвечают требованию снижения транзакционных издержек и другим интересам.

Несмотря на то что национальный статус деньгам придается государством объявлением национальной валюты законным платежным средством, реально на первую позицию оценки надежности национальной валюты выходит доверие экономических агентов к экономике страны — эмитента валюты и, соответственно, готовность формировать спрос на нее, чтобы осуществлять экономические операции с ее участием. Без доверия общества национальная валюта снижает функциональный потенциал, что определяет настоятельность повышения эффективности регулятивных функций государства.

Укрепление потенциала национальной валюты в поступательном социально-экономическом развитии страны однозначно упрочению ее в мировом экономическом пространстве. Имеется в виду, что развитость функций и форм денег — доминанта экономики страны-эмитента, влияния

ее на мировом рынке. Соответственно различия потенциала валют в развитии экономики — доллара в США, евро в ЕС и национальных валют в других странах — взаимообусловлены с различиями уровней развитости стран в мировой экономике.

Рассматривая институт национальной валюты в контексте поставленной проблемы, подчеркнем преемственные свойства, характерные для денег как базовой категории⁹: неоднородность национальной валюты по ряду характерных для денег свойств и признаков (функциям, формам, срокам обращения, группам владельцев и др.); целостность процесса функционирования национальной валюты, проявляемую в единстве макро- и микроуровней — домашних хозяйствах и различных секторах рынка.

Анализ национальной валюты через призму завершенной денежной операции обозначает оценку этого процесса с учетом многообразия условий и факторов развития воспроизводственной системы — структурно-отраслевых особенностей, характерных для каждой страны.

Системно-значимый характер национальной валюты — ее состояние в рамках финансовой, денежно-кредитной системы страны. Он отражает приоритетное влияние ускорения финансовой глобализации, либерализации экономических отношений. Это требует признания того, что состояние национальной валюты, ее институционально-правовое обеспечение составляет опору воспроизводственного механизма национальной экономики, отражает степень ее развитости. При этом денежные интересы экономических агентов и их обеспечение в рамках действия формальных и неформальных институциональных отношений оказывают решающее влияние на степень либерального режима, одновременно функциональный потенциал национальной валюты в развитии экономики страны.

В мировой экономической литературе и практике преобладает оценка института национальной валюты в рамках

9. См.: Харрис Л. Денежная теория. М: Прогресс. 1990.

развития присущих деньгам функций — средства обращения, платежа, сбережений, учетной единицы и «мировых денег» (относительно мягких валют — функция обмена на твердые, резервные валюты).

Главная позиция денег в мировой экономике — власть денег в мировом перераспределении благ, ее трансформация в силу власти экономики страны — эмитента валюты. Влияние доминирующей в мировом валютном пространстве национальной валюты (валют) и, соответственно, соподчиненность других валют, т.е. их выстраивание относительно так называемых твердых валют, являет собой момент эволюции денег и национальной валюты как реального их воплощения.

Действительно, преобладание валют одной или нескольких стран на мировом рынке определяет усиление финансовой зависимости экономик других стран, России в том числе. Особого внимания в контексте данной статьи заслуживает обобщение ведущего российского ученого О.С. Сухарева: «Ущемление «экологических систем» и их разрушение, структура миропорядка, основанная на дипломатии «доллара и штыка», являются символами индустриализма XX в., неравноправия и политического диктата одной системы, предполагающей главенство денег и личного дохода над другими системами»¹⁰. В действительности в современном мире с переменным успехом главенствуют валюты стран — США, Евросоюза.

Потенциал национальной валюты социально-экономического развития России. Реформационный ажиотаж в Российской Федерации с начала 1990-х годов преимущественно в денежной сфере был сведен к запуску механизма дискредитации института национальной валюты, регулятивной способности денежной власти на долгосрочную перспективу¹¹. Шоковое изъятие денежной массы и капитала

10. Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. М.: Финансы и статистика. 2011. С. 23.

11. См.: Рогова О.Л. События в денежной сфере начала 1990-х гг. — истоки подавления активных свойств денег и кредита на долгосрочную перспективу / Сб. Денежная реформа 1992–1993 гг. и проблемы регулирования инфляции в России. М.: ИЭ РАН. 2003.

из активного оборота национальной экономики предопределило перспективу недоверия к власти как гаранту национальной валюты в ее многофункциональном проявлении. Либерализация цен и денежная реформа ускорили реализацию режима произвольного присвоения собственности и национального капитала. Эти как бы трансформационные изменения в нарушение элементарных норм денежной реформы означали на долгие годы подавление активных свойств национальных денег — денежно-кредитной системы в целом. Неготовность экономической среды и организации проведения реформы, ее шоковый характер — все это противоречило элементарным требованиям осуществления реформ в любой сфере. Тем более в денежной сфере, потенциал которой предопределяется доверием к национальным деньгам и государству как гаранту их устойчивости. На этом фоне предопределенность перспективы ослабления институциональной основы национальной валюты, функциональной ее способности к системному преобразованию социально-экономического строя, адаптации к глобализации мировой экономики стала очевидной.

В сложившейся с начала 1990-х годов ситуации государство в лице денежной власти, облеченное Конституцией РФ правом эмиссии национальной валюты, потеряло способность использовать это мощное средство активизации развития экономики. За пределами денежной политики остались истоки подавления активных функций российского рубля отраслями (с относительно минимальной занятостью населения), что означает потерю способности регулирования процессов формирования и обеспечения спроса на деньги во всей их сложности. При этом неспособность предшествующего режима обеспечить сбалансированность спроса и предложения населения трансформировалась в способность сместить денежные излишки от массового к узкому слою граждан, обесценить доходы и накопления.

Обобщая влияние шоковых реформ 1990-х годов на состояние национальной финансовой и денежной системы,

признаем, что введение инвалютных финансовых и денежных потоков в денежный оборот страны в сочетании с шоковой либерализацией цен — не что иное, как отказ государства противодействовать распространению произвола в финансовой и денежной сферах. В результате подавление энергетики национальной финансовой и денежно-кредитной системы отразилось на социально-экономическом состоянии страны не только в 1990-е годы, но и на последующих десятилетиях.

В эволюции института национальной валюты Российской Федерации ряд моментов можно отнести к наиболее существенным.

1. Закрепление государственной монополии на эмиссию российской валюты в конституционном порядке: «Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются». Эмиссия национальной валюты находится в ведении Российской Федерации наряду с установлением правовых основ единого рынка, финансовым, валютным, кредитным, таможенным регулированием, основами ценовой политики и другими направлениями¹².

2. Формирование концепции функционирования российской валюты — базовых начал национальной денежно-кредитной системы и политики является определяющим моментом продуктивности реформационных начинаний. Важным является признание и понимание реальности преодоления сущностных различий между развитыми и развивающимися странами, Россией в том числе, относительно возможности использования эмиссионного потенциала страны в повышении платежеспособности основного участника рынка — массового слоя населения и развития рынка.

Реформирование экономики в контексте стратегии выведения российской экономики на уровень развитых стран зависит от уровня развитости национальной валюты,

12. Конституция Российской Федерации. М.: ИНФРА-М. 2007; ст. 71; 75.

ее адаптации к повышающимся требованиям соответствия мировым стандартам и инновационного развития по всему комплексу институтов развитой экономики. Имеется в виду, что эволюционная природа денег, национальной валюты как их конкретного проявления отторгает насильственную трансформацию (либерализацию) денежных отношений, производ денежно-кредитной политики – государства.

Заметим, что укрепление рублевой валюты с институциональных позиций основывается на рассмотрении ее в качестве опорной составляющей национальной денежно-кредитной системы, в рамках определенных границ и организационной целостности процесса функционирования национальной валюты России – взаимообусловленности процесса укрепления национальной валюты с воспроизводственной структурой российской экономики в ее изменениях.

3. Присущее деньгам в их функциональной сопряженности свойство стабильности и доверия к их эмитенту, в современных условиях государству, – базовая составляющая воспроизводственной функции национальной денежно-кредитной системы. Нарушение этого принципа адекватно торможению развития и перспективе отставания развития российской экономики от развитых стран.

4. Ограничение функционирования российской валюты рамками внутреннего рынка в качестве мягкой валюты – в функции обмена на твердые, резервные валюты исходно блокирует перспективу социально-экономического развития страны. Имеется в виду, что сила мировой валюты (доллара, евро) на фоне экспортно-сырьевой – внешней зависимости российской экономики и внутреннего рынка проявилась в ее воздействии на ограничение выбора стратегии социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу. В большой степени практически невозможно в действующей системе функционирования экономики противостоять росту экспорта нефти и газа – сужению внутреннего нефтегазового потенциала, ограничению внутреннего потребления нефтегазового продукта в сочетании с неуклонным

повышением внутренних цен до мировых, неотвратимостью обесценения национальной валюты (инфляции).

Резкий перевод валютно-финансовых отношений в русло либерализации вне четких институциональных рамок оказывает решающее влияние на потерю конкурентной способности национальной валюты относительно резервных валют не только на внешнем, но и внутреннем рынке. Внутриэкономическая деятельность попала в труднопреодолимую зависимость от возможности привлечения конкурентоспособной на мировом рынке валюты — долгосрочного заимствования на внешнем рынке. По мере распространения мировой валюты на внутреннем рынке пространство функционирования российского рубля резко сужается. В этой ситуации экономическая активность предопределяет настоятельность спроса на мировую валюту, усиливая валютную зависимость внутреннего рынка — денежно-кредитной, бюджетной политики — отсутствием выбора. В реальности неуклонное усиление экспортной сырьевой зависимости экономических, финансовых, в целом денежных отношений страны (депрессивное состояние платежного баланса) исходно парализует функцию национальной валюты в качестве «мировых денег».

Перспектива повышения потенциала национальной валюты. Системный характер национальной валюты определяет широкий диапазон направлений и мер повышения ее потенциала в социально-экономическом развитии страны: одни — общеэкономического, социально-политического характера, другие — государственной финансовой и денежно-кредитной политики (регулирования внутреннего рынка и внешних связей).

Первое. Преодоление в реформировании финансовой, денежно-кредитной системы: вседозволенности государственной власти в осуществлении реформационных изменений; подчиненности установкам макроэкономической монетарной политики и независимости от нарастающей структурно-отраслевой разбалансированности хозяйства; интеграции в

мировое сообщество при нарастании дефицита способов и средств выведения экономики на мировой уровень развития.

При этом курс либерализации валютных отношений зачастую обосновывается формированием потенциала роста экономики без учета проблем формирования соответствующих социально-экономических условий. Отсюда противопоставление интересов: с одной стороны, реализуемых в рамках государственной политики, с другой – интересов развития субъектов реальной экономики – периодические всплески инфляции, банковские и другие кризисы, порождающие новый виток нестабильности и реформирования финансовой и денежно-кредитной сферы.

В действительности падение потенциала российской валюты однозначно доминированию: нефтегазовых денежных потоков экспорта (до 80%) – отраслей с 10–15% занятости, притока иностранной валюты на внутренний рынок; роста импорта продовольственных и непродовольственных товаров, высоких технологий и относительно нового оборудования. Смещение структуры денежного оборота страны к потокам в иностранной валюте сопряжено с нарастанием диспропорций в системе распределения и перераспределения национального дохода (блокирования роста занятости и развития обрабатывающей промышленности).

Второе. В отличие от особого внимания российских ученых к проблемам национальной валюты в повышении уровня социально-экономического развития страны государственная финансовая, денежно-кредитная политика и долгосрочная стратегия довольствуются депрессивным состоянием института российской валюты – бюджетной, денежно-кредитной систем и экономики в целом; адаптируется к заданным экспортно-сырьевой экономикой установкам макроэкономической политики.

В условиях мультивалютной кредитно-денежной и финансовой системы государство фактически утрачивает монополию на денежную эмиссию, что однозначно потеря способности регулирования устойчивости финансовой и

денежно-кредитной системы как фундаментального условия поступательного социально-экономического развития страны. Финансовая и денежная власть по существу становится «регулятором обесценения российского рубля»¹³. Очевидно, что политика сдерживания кредитной эмиссии денег ограничением деловой активности и рынка предложения отечественной продукции, ценовым произволом нефтегазовых компаний и другими обстоятельствами не противостоит росту инфляции в России. Проблема не столько в ограничении кредитной способности национальной валюты, сколько в возведении проводимой политики в политику сужения бюджетного финансирования социально-экономического развития страны относительно доходов. В этой ситуации взаимозависимость спроса на национальную и иностранную валюту на внутреннем рынке практически дезориентирует денежные власти относительно регулирования состояния денежного рынка, уровня инфляции, принятого Банком России как ориентир проводимой им политики. Так, в условиях ограничения эмиссии национальной валюты запредельно высокими ставками рефинансирования ЦБ РФ снижение стоимости кредитных ресурсов для нефинансовых организаций и физических лиц фактически носит характер поддержки, а не снижения инфляции (роста цен). К примеру, снижение средневзвешенной процентной ставки по рублевым кредитам нефинансовым организациям на срок до одного года — до 7,9% годовых (на 2,5%), — свыше одного года — на 1%, до 10,5% годовых, физическим лицам на срок до одного года — с 26,8 до 22,7% годовых, на срок свыше одного года — с 18,0 до 17,3% годовых. В такой ситуации политика управления процентными ставками становится ключевой в системе регулирования инфляции на заданном уровне, к примеру, не ниже 7–5%.

Несмотря на неуклонность прогнозов к устойчивому притоку иностранных инвестиций, тенденция оттока част-

13. Силуанов А.Г. Деньги и регулирование денежного обращения. М.: Финансы и статистика. 2002.

ного капитала устойчиво превалирует. В то же время выбор целей и инструментов денежно-кредитной политики по всему спектру направлений соподчинен заданным сценариям макроэкономического развития, без оценки должного активного их влияния на социально-экономическое развитие страны. Курсовая политика Банка России согласно основным ее направлениям на перспективу ориентирована на ситуацию на внешнем рынке, сокращение прямого вмешательства в процесс образования валютного курса, необходимость адаптации участников рынка к колебаниям валютного курса, вызываемым внешними шоками. Влияние валютного курса на состояние внутреннего рынка и отечественного производителя, к примеру инициирование укреплением рубля роста импорта, а также цен (инфляции) на энергоресурсы на внутреннем рынке остается за пределами денежной политики Банка России и ответственности государства. Так, в первом полугодии 2011 г. экспорт товаров вырос в 1,3 раза и достиг 249,5 млрд долл., импорт товаров составил 147,8 млрд долл., что на 42% больше, чем в январе–июне 2010 г., и на 9% – в первом полугодии 2008 г.

Третье. Доверие к российской банковской системе – Банку России и банкам – доминанта доверия к рублю, государству как эмитенту. С начала 1990-х годов эта важная проблема остается за пределами ответственности финансово-денежной и государственной власти в целом.

Действующая система согласования спроса на деньги и предложения денег четко соотносится с необходимостью обеспечения сопряженности подходов к оценке денежной массы со стороны макропропорций – макроэкономического уровня и микроуровня. При этом принимается во внимание, что целостность процесса формирования рублевой массы и динамика совокупной ее величины проявляются на макроуровне, определяются единой природой, единым источником ее образования, а именно кредитной эмиссией ЦБ РФ. В то же время структурная неоднородность денежной массы по ряду существенных социально-экономических признаков находит

свое отражение непосредственно в формировании спроса экономики на деньги и рублевую массу как составную его часть.

Фактически банковская система — Банк России и кредитные организации — в сложившихся условиях не способна противостоять внешним шокам, тем более активизировать собственный потенциал на социально-экономическое развитие страны. Повышенная зависимость банковской системы от внешнеэкономической конъюнктуры (роста положительного сальдо платежного баланса по счету текущих операций) отражается в динамике подавления рублевой валюты иностранной на внутреннем рынке. Так, в первом полугодии 2011 г. «чистые иностранные активы банковской системы»¹⁴ в долларовом выражении увеличились на 12,6% при их росте в рублевом выражении на 3,8%¹⁵. При этом чистые иностранные активы на 1 января 2011 г. в национальной валюте составляли 194,5 млрд руб., в иностранной — 15174,0 млрд руб.¹⁶

Представление в единстве активов в балансе Банка России, средств, размещенных у нерезидентов (иностранной валюты), и средств в рублях нарушает целостность системы денежного обращения страны, возможность регулирования системы. Внутренне противоречивая структура актива и пассива баланса ЦБ РФ — требований и обязательств с неравно конкурентными свойствами составляющих ограничивает регулятивную способность денежной власти или, точнее, определяет ее зависимость от состояния платежного баланса — притока и оттока иностранной валюты (капитала).

Рублевый рынок в стране с ограниченной перспективой его развития за ее пределами неуклонно сужается под воздействием факторов: роста оборотов нерезидентов в банковском секторе — доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы составляла

14. Сальдо активных и пассивных операций органов денежно-кредитного регулирования и кредитных организаций с нерезидентами в иностранной валюте, в валюте российской Федерации и драгоценных металлов // Бюллетень банковской статистики. 2011. № 1 (212). С. 235.

15. Вестник банка России. 2011. № 51 (1294). С. 5.

16. Бюллетень банковской статистики. 2011. № 2(213). С. 54.

на 1 января 2007 г. — 15,9%, в 2011 г. увеличилась до 28,1%¹⁷; заполнения рынка импортом и, соответственно, валютным оборотом и т.д.

Ограничение государственной власти в выборе финансовой и денежно-кредитной стратегии (особенно на стадии ее реализации) социально-экономического развития страны однозначно потеря способности регулятора активизировать потенциал национальной валюты — финансовой и денежно-кредитной системы в целом в развитии экономики страны.

Не менее очевидно, что неспособность власти сформировать институциональную основу финансовой и денежно-кредитной системы воспроизводственного механизма экономики страны с опорой на структурно-отраслевую сбалансированность проявляется в следующем:

- изъятие из реального сектора и оборота российских банков значимой части доходов в форме налоговых и других платежей в части формирования средств резервных фондов на счетах правительства в ЦБ РФ, размещаемых в ценных бумагах развитых стран;
- снижение потенциала сбережений экономических агентов (длинных ресурсов банков) рассматривается как способность Федерального бюджета РФ реализовать политику стерилизации денежной эмиссии сдерживанием финансирования социальной и инвестиционной сфер национальной экономики;
- непреодолимость доминирования в доходах бюджета налоговых поступлений от нефтегазового сектора (в отличие от развитых стран — поступлений от населения в зависимости от уровня доходов — контроля населения как налогоплательщиков);
- нарастание профицита платежного баланса страны, предопределенность гипертрофии валютной составляющей в денежном обороте страны — в совокупности национальной и иностранной валюты.

17. Вестник банка России. 2011. № 30.

При этом выбор курса политики профицита федерального бюджета включает: смещение государственного заимствования к высокорискованному корпоративному; связанность эмиссионной политики Банка России преимущественно с потребностями и спросом валютного рынка; ограничение финансирования как социальных, так и экономических расходов.

Фактически неспособность системы управления экономикой обеспечить бесперебойное движения финансово-денежных и товарных потоков, институциональную основу развития финансовой и денежно-кредитной системы экономики страны, структурно-отраслевую сбалансированность экономики России, противодействовать закреплению экспортно-сырьевой экономики провоцирует неуклонное обесценение рубля (в рыночной терминологии – инфляцию).

Перспектива повышения потенциала бюджетной, денежно-кредитной политики – национальной валюты как ключевой составляющей обусловлена необходимостью решения проблемы «инфляционного эффекта» эмиссии национальной валюты, в реальности порожденной неразвитостью институтов и диверсификацией рыночной экономики России.

Здесь следует принимать во внимание следующее:

- сужение диапазона спроса на национальную валюту. Прежде всего со стороны государственного бюджета – отказ от эмиссии ЦБ РФ в покрытие расходов на приобретение облигаций государственного займа (ОГЗ) – дефицита федерального бюджета. В ситуации контрпродуктивного насыщения спроса на национальную валюту эмиссионная функция ЦБ РФ исходно не имела и не имеет в перспективе среды их «эффективного поглощения»;
- приобретение национальной валютой новых свойств: функционирования денег в режиме хронического их дефицита на фоне развивающегося системного денежного кризиса – гипертрофии текущего краткосрочного обращения; возникновения феномена «цены» денег (в том числе повышенной цены наличных денег отно-

сительно безналичных) в сфере платежно-расчетных отношений;

- смещение сбережений граждан и денежных накоплений предприятий и организаций к формированию их в иностранной валюте. Сбережения населения в наличной валюте отвлекают из сферы денежного обращения ежегодно в среднем не менее 15–20% денежных доходов, что хотя и не декларируется, но в реальности позволяет сдерживать темпы роста денежной массы в обороте и давление спроса на цены (в отсутствие инструментов и способов активизации национального производства). В этой связи валютизация сбережений граждан, накоплений различных субъектов экономики — процесс неотвратимый, находится в русле проводимой государством монетарной экономической политики под знаком либерализации валютного рынка, валютного регулирования — ускорения интеграции в мировую экономику.

На фоне потери национальной валютой потенциала развития усилилось воздействие негативных тенденций на социальную сферу, отрицательное влияние последней на состояние денежно-кредитной сферы. Ограничение государственного заимствования, роста государственного долга и бюджетного финансирования социально-экономических расходов страны с привлечением эмиссии национальной валюты Банком России равноценно ограничению функционального потенциала национальной валюты, ее кредитной способности и одновременно потенциала бюджетной системы в реализации собственно распределительной и перераспределительной функции. Нельзя не признать, что ограничения последнего десятилетия внутреннего государственного долга и бюджетного финансирования социально-экономических расходов не снимают проблемы контрпродуктивного использования средств налогоплательщиков.

Обобщая, выделим ряд стратегических направлений повышения потенциала национальной валюты в социально-экономическом развитии страны.

В отличие от проводимой в произвольном режиме финансовой и денежно-кредитной политики повышение потенциала национальной валюты состоит в закреплении ее функций и форм проявления в законодательно-правовом режиме, формировании институциональной базы эволюции рублевой валюты и ее активных позиций в развитии национальной экономики.

Подавление функционального потенциала национальной валюты — разрушение функций денег в их единстве, сущностного их начала однозначно потере регулятивных способностей государства в обеспечении финансовой стабильности — устойчивого социально-экономического развития страны; дискредитация национальной валюты — опорной составляющей развитости отечественной экономики достигла такого предела, когда необходим не новый виток реформ, а принятие мер по преодолению их разрушительного влияния, законодательному обеспечению действенности потенциала национальной валюты в развитии экономики страны.

Перспектива развития института национальной валюты — фактор продуктивности обеспечения интеграционного процесса российской экономики с мировым финансовым и валютным рынками. Проблема в том, что вывод российской экономики из группы развивающихся стран на мировой уровень ограничен отсутствием спроса на российские рубли в расчетах и заимствовании на мировом рынке (в том числе страны СНГ), низким уровнем конкурентной способности российской экономики, отсутствием реальной ее диверсификации на фоне потери преимуществ доходов сырьевой державы и другими факторами.

Глава 4

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ
ЭТИКИ КОНКУРЕНЦИИ

В современных условиях рыночных преобразований возрастает интерес к проблемам этики бизнеса и ее компонента — этики конкуренции со стороны российских политических, академических и деловых кругов. Это связано с поиском дополнительных конкурентных преимуществ, повышения доходности и эффективности бизнеса, которые в настоящее время, особенно в сложный период реформ, невозможны без удовлетворения этических ожиданий общества.

При этом рынок и конкуренция, стремление к прибыли, формирование капитала и частная собственность считались многими людьми — и считаются до сих пор сомнительными с моральной точки зрения¹⁸.

Понятие «предпринимательская этика» можно представить следующим образом — «специфическая подсистема общественной нравственности..., связанная с хозяйственной деятельностью в условиях рыночной экономики. Ее также именуют этикой бизнеса»¹⁹. Предпринимательство существует в определенном морально-этическом климате, в условиях действия норм, требований, законов и традиций, при-

18. Экономическая этика и этика предпринимательства.

19. Этика: Энциклопедический словарь / Под ред Р.Г. Апресяна и А.А. Гусейнова. М:Гардарики, 2001. С. 385.

сущих рыночных отношениях. Основанием, фундаментом, на котором базируется свод этических норм служит правовая система, определяющая все аспекты рыночных отношений между экономическими субъектами и гарантирующая неотвратимость последствий и санкций за нарушение правил.

Рассмотрим более подробно нормы этики бизнеса, где особо выделим моральные обязательства организаций, компаний, фирм и предпринимателей относительно к деятельным участникам рынка:

- покупателям (высокое качество товаров и услуг, честность в рекламе, уважение человеческого достоинства);
- работникам (достойная оплата и условия труда, охрана здоровья и трудоспособности, равные права и возможности трудоустройства);
- владельцам и инвесторам (гарантирование справедливой прибыли на вложенный капитал, свободный доступ к информации, ограниченный лишь рамками закона и условиями конкуренции);
- поставщикам (справедливые и честные отношения с ними включая ценообразование, лицензирование, отсутствие принуждения и излишних судебных разбирательств, обмен информацией и привлечение к участию в процессе планирования, своевременная оплата поставок и др.);
- конкурентам (взаимное уважение, развитие открытых рынков товаров и капитала, отказ от использования сомнительных средств достижения конкурентных преимуществ, уважение прав собственности);
- местному населению (соблюдение прав человека, уважение культурной целостности, спонсорские акции, участие компаний в гражданской жизни)²⁰.

Более подробно, с посредствующим влиянием факторов предпринимательской деятельности рассмотрим этику

20. Шпотов Б. Деловая этика и менеджмент: современные подходы // Проблемы теории и практики управления, 2002, №1. С. 90.

конкуренции. Предпринимательская деятельность субъектов рыночной экономики, воплощенная в огромном количестве разнообразных производственных и информационных отношений, становится реальной лишь при конкурентоспособности субъектов в экономическом пространстве. Конкурентные отношения определяют конкурентоспособность как свойства субъекта, обуславливающие способность субъекта к реальному плодотворному для него взаимодействию с субъектами-конкурентами в сложившейся конкурентной среде рыночной экономики.

В современной предпринимательской экономике рассматривают конкурентоспособность не просто отдельного объекта или субъекта, а всех, кто вступает в конкурентные отношения, т.е. конкурентоспособность товара, фирмы, предприятия, отрасли, национальной экономики, страны. Этим подчеркивается сложность, многогранность и неоднозначность определения конкурентоспособности как экономической категории²¹.

В связи с этим необходимо иметь четкое представление об институциональной среде, в которой развивается предпринимательство, то есть о совокупности законов, общественных норм, условий и факторов, которые влияют на формирование бизнеса и обеспечивают реализацию предпринимательской деятельности.

В составе институциональной среды значительное место принадлежит разновидности институтов социальной ответственности бизнеса образующих этические кодексы. Как показывает опыт зарубежных стран, предпринимательство медленно эволюционирует от примитивных к цивилизованным формам, его ответственность перед обществом тем более осознанна, чем более глубоко и надежно оно связано с другими формами социальной жизни. Совместно с развитием экономических отношений изменяются пропорции юридической

21. Груничев А.С. Современная теория конкуренции и усиление конкурентоспособности компаний. Казань, Казан. гос. ун-т, 2009. С. 147.

и нравственной сфер их регулирования. Законодательных мер оказывается недостаточно, они дополняются культурными нормами, стереотипными ценностями. На первой стадии культура предпринимательства охватывает только дело. Сюда входят такие элементы, как мотивация, цели, средства их достижения, профессионализм. Со временем число объектов расширяется. Это прежде всего деловые партнеры, потребители продукции фирмы из числа различных социальных групп, представители государственной власти. Зрелая культура бизнеса включает в себя отношение к окружающей среде — экологические проблемы регионов, страны в целом, глобальные проблемы экологии.

Одним из основополагающих принципов предпринимательства является взаимное доверие, без которого существование этики конкуренции невозможно. Именно этот принцип лежит в основе трех форм партнерства и различных видов трансакционной деятельности. Укрепление доверия между экономическими партнерами — прямой путь к снижению совокупных общественных издержек. Справедливость данного тезиса легко продемонстрировать от обратного, если проанализировать современный отечественный опыт. Отсутствие доверия между партнерами, между населением и коммерческими структурами, между населением и государством — источник прямых экономических потерь: низкой нормы частных сбережений в банках, отвлечения средств на 100%-ную предоплату, низкого курса акций большинства предприятий, бегства капитала²², долларизация накоплений и т.д. Имеются примеры отказа предпринимателей от прибыльных инвестиционных проектов из-за недоверия в устойчивость и предсказуемость политики государственных программ и законодательных актов²³.

В этических кодексах в настоящее время формулируются основные принципы и правила делового поведения. Это

22. За последние 12 месяцев из России убежало 95,8 млрд долларов // Ведомости, 15.06. 2012.

23. Мильнер Б.З. Теория организации. М.:ИНФРА-М, 2009. С. 249.

могут быть стандарты, по которым живут отдельные фирмы (корпоративные кодексы), или правила, регулирующие отношения внутри целой отрасли (профессиональные кодексы). Кодексы — не юридические документы, и их применение или неприменение не несет никаких правовых последствий. Но в плане бизнес-этики, особенно если говорится о социальной ответственности бизнеса, саморегулировании, повышении инвестиционной привлекательности, подобные документы крайне важны. Точнее, важно желание компании следовать принципам этих документов.

На IX Красноярском экономическом форуме (февраль 2012 г.), подобным принципам последовала компания ТНК-ВР. В соглашение о социально-экономическом сотрудничестве на 2012 г., заключенном с администрацией Красноярского края, была вписана «антикоррупционная оговорка», в соответствии с которой «стороны договора при его исполнении не выплачивают и не разрешают выплату каких-либо денежных средств или ценностей, прямо или косвенно, любым лицам, для оказания влияния на действия или решения этих лиц для получения каких-либо неправомерных преимуществ».

С учетом того, что компания планирует инвестировать в Красноярский край в текущем году около 3 млрд руб., а в разработку Сузунского и Тагульского месторождений — более 6 млрд долл., желание заключать сделки, руководствуясь эффективностью, а не «откатами», становится вполне объяснимым. Нефтяники уже сталкивались с ситуацией, когда из-за контрактов, заключенных подобным образом, компания несла потери финансовые и имущественные. В сентябре прошлого года, как писала центральная пресса, исполнительный директор ТНК-ВР Герман Хан заявил о разрыве контрактов с компанией «Белсибсервисгарант» (БССГ) в связи с выявлением мошеннических схем. БССГ получала контракты, благодаря очень тесному сотрудничеству с некоторыми сотрудниками ТНК-ВР, ответственными за проведение тендеров. Сотрудников уволили, контракты и итоги тендеров решили

пересмотреть. Тогда же руководство ТНК-ВР пообещало ввести в трудовые контракты работников условия, что неинформирование руководства о наличии конфликта интересов может стать основанием для увольнения²⁴.

Предположение, что в российских условиях к предпринимательству невозможно подходить не только с позиций подлинной нравственности, но и с критериями западной корпоративной и профессиональной этики имело под собой определенные основания на начальном этапе экономических преобразований. И все же есть некоторые обнадеживающие обстоятельства. Работа по проблеме этических кодексов в бизнесе ведется со стороны ТПП РФ и РСПП РФ.

Появилась постоянная надобность и потребность в более содержательной трактовке категорий этики (достоинство, совесть, долг, честь, гордость), что позволит усилить и углубить такие понятия как моральный кодекс, культура поведения, профессиональная этика, этика руководства, этика бизнеса и др., а также компонента предпринимательской этики — этики конкуренции. В процессе функционирования российской экономики соединение деловых контактов, основанных на принципах расчета, коммерции, экономических интересов с отношениями моральными представляет собой достаточно запутанную проблему. Мнение о том, что отношения на рынке, где целью является получение прибыли и экономической выгоды, не согласуется с такими этическими категориями, как совесть, нравственность и мораль.

Это можно определенным образом объяснить тем, что на рынке образовывается система конкуренции, вследствие чего там царит институциональное давление на каждого отдельного человека или каждое предприятие, чтобы получить новое знание и ликвидировать преимущество в знании конкурентов. Благодаря этой институциональной организации, которая обеспечивает работоспособным субъектам эксклюзивное присвоение результатов их работы (личные

24. top.rbc.ru/economics/20/02/2012/638488.shtml.

прибыли), они вынуждены в пределах разрешенных обязательных для всех правил использовать любую возможность для достижения преимуществ по сравнению с конкурентами. Они должны стремиться к получению прибыли. Высокие прибыли с функциональной точки зрения необходимы не для благотворительности, как в соответствии с концепцией средневековой *caritas* или для выполнения других моральных требований; прибыли предоставляют собой стимулы для инноваций и инвестиций, они служат сигналами для потенциальных участников рынка для выхода на рынок, благодаря чему будет улучшаться предложение, они служат также отдельным инвесторам для покрытия потерь, поскольку не каждая инновация и инвестиция может быть успешна. Следовательно, прибыли и конкуренция служат управлению экономикой, не справедливости. Этическая оценка рынка и конкуренции не может игнорировать эту функциональную взаимосвязь, скорее она должна основываться на этих знаниях²⁵.

Конкуренция и определенным образом этика конкуренции – это в определенной степени искусственное взаимодействие правил игры и ходов, согласия и ряда функциональных условий. Самые важные можно охарактеризовать основываясь на сравнении со спортивными состязаниями.

1. Правила должны быть для всех одинаковы. Нельзя допустить, чтобы одна команда играла по правилам футбола, в то время как другая принимала допинг... или играла по правилам регби.

2. Правила должны быть известны игрокам и, в принципе, также признаваться ими, ибо иначе игроки не смогут (правильно) играть. Неопределенность правил мешает игре и рыночной экономике, как и непризнание отдельных правил, которые ведут к скрытым фолам. Значение этого пункта станет особенно ясно при переходе к рыночной экономике в восточно-европейских странах.

25. Homann K., Blome-Drees F. *Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Vandenhoeck & Ruprecht in Göttingen und Zürich. 1992.

3. Правила необходимо проводить. Только представьте себе важный футбольный матч без судьи, только на основе призывов к соблюдению правил! Желаемые интеракции возможны только посредством контроля и принуждения к соблюдению правил. Проводящая инстанция также должна иметь нейтральную позицию.

4. В спорте относительная сила команд должна быть приблизительно одинаковой, чтобы игра была интересна для зрителей. При переносе на экономику это означает заботиться о том, чтобы существовало достаточное количество сильных конкурентов, каждый из которых имеет шансы получить преимущество относительно своего конкурента. Как в спорте существуют гандикапы и различные классы игр, так и в экономике могут быть сформированы такие исходные ситуации, чтобы могла состояться настоящая и справедливая конкуренция. Долговременные властные позиции крупных субъектов экономики с возможностью разрушающей конкуренции подрывают смысл конкуренции; по этой причине защита патента ограничена по времени.

5. Игроки должны серьезно воспринимать конкуренцию, что означает, они должны хотеть выиграть, иначе зрители будут обмануты. В экономике всегда существуют стремления выйти из конкурентной борьбы и добиться гарантий стабильности. Но конкуренция должна быть острой, картели должны быть запрещены, нужно по возможности предотвратить так называемую «сонную конкуренцию». Все это следует из функциональных законов и смысла конкуренции.

6. Правила должны обнаруживать определенную стабильность по времени, чтобы они соответствовали своей цели, надежности взаимных ожиданий поведения. Изменения правил должны проводиться формально, т.е. публично, с предусмотренной датой действия и быть одинаково обязательными для всех. Призывы без угрозы применения санкций имеют в действительных условиях конкурентной борьбы большой недостаток, ибо они могут эксплуатироваться: именно те, кто по замыслу справедливой игры придерживаются требова-

тельной морали, оказываются оштрафованы, и это не может сохранить надолго общественно действенную мораль²⁶.

Экономическая деятельность должна осуществляться с учетом этих требований для практической реализации необходимых...

Всеобщей целью должно быть формирование правил таким образом, чтобы стала возможной справедливость, а таким образом индивидуальное моральное поведение.

В этой далеко проведенной аналогии со спортом должны стать понятными (1) различие между правилами игры и ходами, (2) роль нейтральной проводящей инстанции и (3) важные функциональные условия рынка и конкуренции. Кроме того, должно стать уже ясно, что означает для морали в экономике, когда современная рыночная экономика устанавливает конкуренцию для достижения повышения благосостояния всех: добровольные моральные деяния отдельных людей (предприятий) эксплуатируются посредством конкуренции, ибо они ведут к увеличению стоимости и дают преимущества как раз тем конкурентам, которые не совершают подобных особых моральных деяний. Этот результат, лежащий в рамках функциональной логики рыночной экономики, провоцирует вопрос, не вступили ли мы из-за основания конкурентной борьбы с эволюционной точки зрения на путь, который напрямую неизбежно, в соответствии со своей функциональной логикой, разрушает гуманность, альтруизм и солидарность²⁷.

К. Маркс был именно такого мнения, на этом морально-философском основании он отвергал рыночную экономику, капитализм. Куда делась мораль в экономическом порядке, которая принуждает действующих лиц под угрозой экономического разорения к эгоистическому стремлению к прибыли? Совместимы ли вообще конкуренция и мораль²⁸? Данный вопрос становится все более актуальным.

26. Homann K, Blome-Drees F. Wirtschafts- und Unternehmensethik. Vandenhoeck & Ruprecht in Göttingen und Zürich. 1992.

27. krotov.info/lib_sec/22_h/hom/an0.htm

28. Там же.

Предпринимательство — это не профессия, это призвание, свойство души, врожденная склонность, это особый образ мыслей, поведения, стиль жизни. Это — культура, мораль и этика. Но последние не возникают по нашему желанию или сами по себе. Их необходимо воспитывать, формировать изо дня в день и постепенно накапливать позитивный опыт делового общения²⁹. Проблемы нравственности, непосредственно относящиеся к профессиональным особенностям делового общения, должны восприниматься как нечто необходимое. Нелишне вспомнить, что история экономических преступлений характеризуется пренебрежением к чужой собственности, труду и значительным нарушением моральных норм и требований. Тем не менее право распознает и рассматривает преступления, наказуемые в законодательном порядке, а мораль оценивает через моральные санкции. Уклонение и сокрытие доходов от налоговой инспекции, коррупция, рейдерство, корпоративный шантаж, неэквивалентные бартерные сделки (в т.ч. административные), торговля запрещенными и некачественными товарами и услугами, фиктивное предпринимательство, перемещение безналичных средств в наличные деньги, неблагоприятные зоны экономической состоятельности, латентная преступность и др. являются атрибутами «бизнес-пиратов», дельцов черного рынка и теневой экономики. В экономике нашей страны, в условиях развития негосударственной собственности, формирования рыночных отношений, неорганизованного перехода к рыночной экономике, подобные явления и процессы в последнее время проявляются достаточно ярко, что нередко приводит к воспроизводству негативных сторон предпринимательства. Данный процесс вполне объективен, ибо стремление к быстрой и легкой наживе, большим барышам, сравнительно беспрепятственная доступность к остродефицитным товарам

29. Макашов И.Н., Обвинникова Н.В., Чистикова К.А. Этика и культура управления. М: Издательство «Спутник +», 2010. С. 203.

толкает на незаконные сделки, попирает все идеалы и принципы высокой морали³⁰.

Россию уничтожает коррупция, которая не похожа на коррупцию мелких чиновников и кормление крупных в прошлые века. Сегодня воровство приобрело особые масштабы. Теперь полученные средства можно относительно легко скрывать за рубежом, чего никогда не было ранее. В соединении с возможностью конвертировать власть в деньги, зафиксировать прибыль, это приводит к невиданной коррупции и абсолютной безответственности. В итоге, рынок коррупции в России оценивается в 300 млрд долл.³¹ (9 трлн руб.). Для справки: доходы федерального бюджета на 2011 г. запланированы в сумме 8,9 трлн руб.³² Россия постепенно превращается в центр коррупции, по этому показателю мы опередили большинство стран мира и в рейтинге 2010 г. делим 154-е место из 178-ми с такими странами, как Папуа–Новая Гвинея, Таджикистан, Конго и Гвинея–Бисау³³.

Определенным образом данный процесс можно объяснить тем, что направлением институциональных преобразований при переходе к рыночной экономике являлась губительная для страны приватизация государственной собственности. Вариант массовой ускоренной приватизации в России имел целью обеспечить быстрое формирование слоя собственников, однако на практике приватизация повлекла за собой многочисленные отрицательные последствия. Одним из важнейших стала криминализация этой сферы. Преступность здесь имела свои характерные особенности на каждом из этапов приватизации.

Во-первых, приватизация сопровождалась массой нарушений действовавшего законодательства. Обманные и мошеннические действия с применением силовых методов были в то время скорее нормой, чем исключением. В процессе прива-

30. Там же. С. 206.

31. krotov.info/lib_sec/22_h/hom/an0.htm

32. Абрамов М. «Свободная мысль», 2011, №2. С. 58.

33. См.: Российская газета». 26.10.2010.

тизации, по оценкам экспертов, до 20-25% приватизируемых объектов переходили во владение теневых структур³⁴.

Во-вторых, на этапе чековой приватизации значительная часть преступлений была связана с присвоением приватизационных чеков. В частности, имели место факты подделки приватизационных чеков с целью последующего хищения. Многочисленные факты мошенничества были выявлены со стороны служащих инвестиционных фондов.

В сфере приватизации государственной собственности преступления наиболее часто совершались сотрудниками органов власти и комитетов по управлению имуществом. Значительное распространение получили злоупотребления со стороны руководителей государственных предприятий, использующих незаконные способы превращения госсобственности в частную собственность.

В-третьих, на этапе залоговых аукционов, согласно записке Счетной палаты РФ «Анализ процессов приватизации государственной собственности в России за период 1993–2003 годов», государство брало в кредит собственные средства, стоимость предприятий была занижена в сотни раз, а между организаторами и участниками приватизации существовала сложная система предварительных договоренностей.

И до сих пор значительная часть приватизационной деятельности остается теневой³⁵.

Развитие негативных тенденций наблюдается и в современных реалиях – специалисты никак не могут договориться, какая же ее (российской экономики) часть находится в тени – треть или половина³⁶.

Вытеснение этики из экономики привело к проникновению на экономическую площадку призраков «экономической ночи» – серой, теневой, а позднее и вполне крими-

34. Вилкас А., Карните Р. Теневая экономика Латвии // ЭКО. 1993. №33; Тюрина А. Теневая экономика в Латвии. М.: Научная книга, 2005. С. 11.

35. Кондратьева Е.А. Теневые процессы: экономические и финансовые аспекты в национальном и международном измерении. М.: ООО «Аванглион», 2009. С. 246–247.

36. Геращенко В., Кротов Н. 1100 одних экспертов // Прямые инвестиции. 2012. № 4. С. 8.

нальной экономики. К концу 2000-х годов экономический маховик стал перегреваться. Потребность в этике ощущается к этому моменту все сильнее на всех уровнях нашего общества³⁷. Необходимо констатировать, что понятие справедливости — одно из основных понятий этики — с превеликим трудом пытается обрести реальность в нашей современной действительности. Чем можно объяснить результаты отчета Генпрокуратуры для Госдумы, судя по которому в 2011 г. было выявлено 312,3 тыс. коррупционных дел, что превышает этот показатель на 38% в 2010 г.? Авторы доклада полагают, что этот рост напрямую связан с проверками деклараций госслужащих, которые проводили сотрудники прокуратуры. Кроме того, закон стали чаще нарушать при использовании госимущества (+21%), при проведении госзакупок (+16%) и в других коррупционных сферах деятельности чиновников. Число обнаруженных нарушений среди федеральных чиновников, по цифрам Генпрокуратуры, стало больше в 2,5 раза. Своеобразный рекорд установили налоговики: случаев коррупции здесь было обнаружено в 4,5 раза больше³⁸.

Более подробно рассмотрим конфликтность отношений через призму этики конкуренции в сфере корпоративного управления, которая продолжает оставаться значительной. Новейшая экономическая и корпоративно-управленческая история страны демонстрирует массу безоговорочно позитивных конфликтов, которые, скажем, позволили сохранить активы компаний, на которые положил глаз не желающий делиться с миноритариями доминирующий участник, обоснованно привлекая внимание контрольно-надзорных органов к фактам явного и дерзкого нарушения закона, а то и стимулировали более социально значимые результаты, в числе которых, к примеру, институционально обоснованная коррекция законодательства.

37. Найт Фрэнк Хайнеман. Этика конкуренции / Пер. с англ. М.: ЭКОМ Паблишерз, 2009. С. 14.

38. Семушкин С. Коррупционных дел стало на 38% больше. КП. 28.03.2012.

В то же время резонно относить к числу корпоративных конфликтов и часть так называемых внешних конфликтов, связанных с претензиями на занятие командных высот в руководстве хозяйственным обществом (компанией-целью) или даже группой компаний заинтересованными лицами, не являющимися на момент начала реализации соответствующего инвестиционного проекта ни топ-менеджерами компании, ни лидерами организации, исполняющей полномочия его единоличного исполнительного органа, ни его участниками (акционерами), ни даже рядовыми работниками. Именно в таком сценарном ключе разворачиваются многие типичные для последних лет рейдерские захваты³⁹.

Рейдерство – это незаконное недружественное поглощение компании или незаконное недружественное установление в той или иной форме безусловного корпоративного контроля над компанией (как юридическим) и/или его активами, и/или ее бизнесом в целом.

Формы рейдерства разнообразны:

- отъем бизнеса с использованием маргинальных судебных приемов или попросту покупки «черных» судебных актов, легализующих переход к захватчикам права собственности на контрольный пакет акций (долю в уставном капитале) компании;
- перехват с помощью примерно таких же приемов операционного управления компанией с последующими почти неизбежными действиями по отчуждению ее наиболее ликвидных активов;
- обмен контрольного пакета акций компании на «папку с компроматом» против доминирующего участника (или топ-менеджеров) в отношении которой в случае успеха данной бартерной операции рейдерами даются заверения «не давать хода»;
- управляемое рейдерами банкротство компании-цели;

39. Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск 2. М., 2009. С. 171.

- использование разного рода мошеннических схем получения формального контроля над фирмой, прежде всего посредством подделки документов, направляемых некими «представителями компании» в соответствующую налоговую инспекцию (ЕГРЮЛ), ФРС и т.д., рассчитанных в конечном счете на логику блиц-крига. Победенный, убедившись в том, что имеет дело с превосходящим по силе противником, не сможет или не захочет инициировать реставрацию — возврат активов, титулов собственности на компанию или должности единоличного исполнительного органа⁴⁰.

Гринмейл (корпоративный шантаж) — это разновидность предпринимательской практики, основанной на системном, злом и профессионально выверенном злоупотреблении акционерными правами.

В отличие от рейдера гринмейлер не может быть аутсайдером атакованной им компании. Это всегда ее миноритарий, и только миноритарий. Когда его юридический прессинг по всему корпоративному полю становится ощутимым для компании — цели, ее владельцам или исполнительным органам выставляются (обычно через посредников) условия «интеллигентного развода», попросту говоря, размеры и сроки выплаты отступного в той или иной форме за прекращение или невозобновление означенного прессинга⁴¹. Корпоративный шантаж все чаще применяется как средство конкурентной борьбы, безнаказанность гринмейлерства порождает опасность разрушения этики делового поведения у определенной части креативных молодых специалистов в области корпоративного права.

По данным «Левада-Центра», лишь 26% населения верят, что, вступив в президентскую должность, В. Путин сможет искоренить воровство и коррупцию⁴².

40. Там же. С. 172.

41. www.intox.ru/uthrity/state/2009/11/17

42. Аргументы и факты, №20, 2012. С. 7.

В настоящее время наблюдается тенденция, когда крупный российский бизнес считает, что юридически компании сейчас следует оформлять за рубежом. Об этом сообщила заместитель руководителя ФСФР Е. Курицына на III форуме «Инвестиции в России» (май 2012 г.), организованном журналом «Рынок ценных бумаг» и порталом Investor.ru. По оценкам Е. Курицыной, 40–50 крупных компаний с российскими активами и корнями уже перерегистрировались и сменили юрисдикцию на Британские Виргинские острова, о. Джерси и др. Причиной этого являются сложности, с которыми сталкиваются российские эмитенты и компании, а также их желание приобщиться к европейским стандартам регулирования финансовой сферы. Участники дискуссии констатировали, что те области, которые должны регулироваться рыночными механизмами, в России предлагается регулировать на государственном уровне — за счет законов и т.п., т. е. рыночные механизмы в РФ не включаются. Рыночные практики, обычаи делового оборота, деловая этика, совесть и мораль в России тоже не работают, подчеркнули участники форума⁴³.

Основополагающую логику и смысл рыночной экономики можно обобщить в следующем промежуточном результате: рыночная экономика и конкуренция являются искусственно основанной организацией на благо общества, потребителей. Следовательно, рынок как таковой является социальной организацией. Парадигматически рыночная экономика служит потребителям, точнее людям как потребителям, а не производителям, где под производителями надо понимать и предпринимателей, и рабочих, и служащих. Для увеличения производительности рыночная экономика использует конкуренцию и стремление к прибыли. Даже если отдельным человеком первоначально не руководит стремление к увеличению прибыли и выгоды, возможно, из-за моральных соображений, то он будет принужден к этому конкуренцией, а именно под угрозой экономического разорения. В этом смысле рыночная

43. Quote.rbc.ru. 25.05.2012.

экономика является изнуряющей, утомляющей системой, при которой никто не может останавливаться на достигнутых позициях. Это все влечет за собой инновации, инвестиции, формирование капитала и развитие⁴⁴.

В условиях конкуренции достижение личной выгоды вступает в конфликт с коллективным интересом продавцов, так что монополии на функционирующем конкурентном рынке также не стабильны, как и попытки кооперации в дилемме заключенного. Принципиально следует различать два моральных воздействия конкуренции⁴⁵. С одной стороны конкурентная борьба требует инноваций. Если предприниматель выносит на рынок новый продукт, который оказывается полезным, потребители вознаграждают его за это. Он получает преимущество в конкурентной борьбе, которое выражается в высоких прибылях за новаторство. С другой стороны, конкуренция требует подражания успешным инновациям. Конкуренты вынуждены имитировать успешные инновации первооткрывателей. Конкуренция является как методом открытий, так и методом диффузии (распространения) нововведений⁴⁶. Согласно исследованиям, приводимым американскими социологами Питерсом и Уотерманом⁴⁷, максимально прибыльны вовсе не те компании, которые во главу угла ставят получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде, а компании с сильной корпоративной культурой, которые создают общность основополагающих человеческих ценностей. Эта общность не может возникнуть на основе централизованного управления, в результате циркуляров, директив и указаний или путем массированного давления и постоянного контроля. Несколько упрощая итоги исследования американских социологов, можно свести их

44. *Homann K., Blome-Drees F. Wirtschafts- und Unternehmensethik.* Vandenhoeck & Ruprecht in Gottingen und Zurich. 1992.

45. Там же.

46. krotov.info/lib_sec/22_h/hom/an0.htm

47. Классика теории менеджмента / Электронный ресурс / Режим доступа: С. 100. Корпоративная культура.

к следующему: сильная и мотивированная культура более эффективна, чем демотивирующая регламентация⁴⁸.

Условия современной экономики являются в первую очередь условиями конкурентной борьбы. Рыночный механизм конкуренции имеет такое основополагающее значение для предпринимательской деятельности, что мы считаем неизбежным системное значение условий конкуренции для концептуального обоснования предпринимательской этики, важно прежде всего, развить экономическую и предпринимательскую этику как науку, которая одновременно будет организована рефлексивно и прагматично. Она должна быть или стать способной к согласованию с формированием теории в экономических науках и в этике. Она должна систематически точно отмечать те места, в которых моральные намерения могут прийти в действие, даже если в данных местах сложно открыть моральные мотивации действующих лиц. Экономическая и предпринимательская этика должна по возможности удерживаться от морализирования, апеллирования и выдвижения постулатов, — а также от отрицательного педантизма, в виде обвинений, морального возмущения и пр. Из основной мысли дифференцирования следует: мораль не может стать действенной вопреки экономике, а только внутри нее и благодаря ей. Это требует осмысленного и глубокого понимания этики и экономики.

Экономическую и предпринимательскую этику нельзя также выделить как поддисциплину экономики; скорее ее необходимо воспринимать как единую составную часть всех поддисциплин экономики⁴⁹. Этика конкуренции дает возможность сократить риски, способствует укреплению позиций и сохранению прибыльности предпринимательской деятельности.

Анализ изложенных выше аспектов этики конкуренции приводит к выводу о необходимости мер по обеспечению

48. Иванова Т.Б., Журавлева Е.А. Корпоративная культура и эффективность предприятия. М.: РУДН, 2011. С. 100.

49. Хофманн К. Экономическая этика и этика предпринимательства.

открытости при приватизации госимущества и госзакупках, усилению влияния миноритарных акционеров на деятельность компаний, расширению различного рода госуслуг для долгосрочных инвесторов, гуманизации уголовного законодательства⁵⁰. Необходимо: изменить систему контроля за счет использования страхования ответственности при максимальном расширении поля деятельности для саморегулируемых организаций, а также объединений предпринимателей; повысить устойчивость налоговой системы. Все эти меры содержатся в предложениях главы государства, однако поиск баланса как с точки зрения объективного анализа перспективных вариантов решения отдельных проблем и вопросов, так и с позиции согласования интересов различных групп, является достаточно сложной задачей. При этом важно понимать следующее обстоятельство — наблюдаемые кризисные явления могут иметь не только экономический характер. Чем глубже кризис, тем больше вероятность его перерастания в социальный и политический, тем сложнее формировать корпоративное управление, ориентированное на поиск и достижение долгосрочных результатов. При этом возникает пропасть между объективными потребностями, необходимостью и возможностями (ресурсами). Социально ответственное поведение компаний, соблюдение предпринимательской этики и этики конкуренции в кризисных условиях еще более необходимо и желательно, чем в условиях экономического роста. Безусловно, в условиях кризиса возможностей и ресурсов на продолжение политики в соответствии с принципами социальной ответственности и этики конкуренции становится несоизмеримо меньше. Непонимание и игнорирование органических связей между экономическими и социальными процессами тормозит преодоление кризисных явлений в экономике.

50. Хейфец Б. Климат для предпринимателей // Прямые инвестиции № 3, 2012. С. 44.

Глава 5

КОНКУРЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА УРОВНЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Активно формирующаяся на настоящем этапе политика защиты конкуренции строится на стимулировании добросовестной конкуренции через формирование институциональных условий конкурентного поведения рыночных агентов, либерализацию регулирования и приоритетность «ненанесения вреда» экономически эффективным участникам рынка. Мы выявили принципиальные различия между традиционной антимонопольной политикой (АМП) и политикой защиты конкуренции (ПЗК)⁵¹.

ПЗК является качественно новым этапом в обеспечении условий для формирования и совершенствования конкурентной рыночной среды. В отличие от акцента на прямом воздействии на структуру рынков политика защиты конкуренции сфокусирована на обеспечении условий для формирования и совершенствования конкурентной рыночной среды и расширения возможностей потребительского выбора; стимулировании конкурентного поведения агентов рынка путем создания таких условий, когда конкурентное поведение приносит им экономические выгоды; информировании субъектов

51. Лукашенко О.А. Модернизация теории и практики антимонопольного регулирования на современном этапе: принципы и тенденции (международный опыт) / И.В. Князева, О.А. Лукашенко // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 88–96. (0,7 / 0,4 п.л.).

рынка, органов государственной и местной власти и общества о преимуществах конкуренции как организующего начала современной экономики; и формировании конкурентной культуры общества в целом.

В политике защиты конкуренции признается объективная важность достижения временного монопольного преимущества как существенного условия эффективности рыночной деятельности и интенсификации конкуренции в современных экономических условиях по сравнению с «классической» теорией монополии-конкуренции, в рамках которой сформировалась антимонопольная доктрина. В условиях индустриальной экономики был адекватен постулат конкуренции отдельных хозяйствующих субъектов за ограниченное количество доступных ресурсов производства и захват доли рынка. Любое отклонение от модели совершенной конкуренции рассматривалось как «перераспределение богатства» и неэффективное использование ресурсов в ущерб интересам общества. Исходя из этого, идеологией конкурентной политики являлось обеспечение распределения богатства в целях повышения общественного благосостояния, посредством интервенции на рынок и принудительной реструктуризации.

Стандарты политики защиты конкуренции соответствуют изменению природы и формы конкуренции на современных рынках. В условиях возрастающей значимости нематериальных активов в постиндустриальной экономике данные ресурсы постоянно наращиваются и являются основным компонентом создания ценности для потребителя. Конкуренция ведется за лидерство в области создания большей ценности для потребителя в рамках гибких, многоуровневых бизнес-систем, формирование и эффективное функционирование которых является необходимым условием успешного создания и наращивания уникальной ценности, реализуемой через достижение временного монопольного преимущества. Конкурентный процесс рассматривается не как (пере)распределение богатства, а как создание богатства путем приращения ценности.

Политика защиты конкуренции предполагает принятие во внимание предполагаемых проконкурентных эффектов при разработке или уточнении законодательных норм. Антимонопольные меры не доминируют в конкурентной политике, а являются ее важным элементом. Такой подход отражает понимание рисков ограничения проконкурентного поведения с точки зрения торможения инновационного развития и негативного социально-экономического воздействия. Данные риски особенно возрастают в условиях конкуренции в форме бизнес-систем, когда неверное решение конкурентных ведомств или судебных органов непосредственно отражается на экономической эффективности всех участников бизнес-системы⁵².

Теперь рассмотрим некоторые особенности развития конкурентных отношений на уровне нескольких отраслей национальной экономики.

В Федеральной антимонопольной службе России обсуждается концепция так называемого двухсекторного рынка газа. Речь идет о поэтапном сокращении регулируемого сегмента и расширении нерегулируемого, переходе как в регулируемом, так и в нерегулируемом сегментах, на систему прямых контрактов. Возникает вопрос, какова зона конкуренции и насколько существуют предпосылки для конкуренции, за счет чего могут быть обеспечены условия конкуренции. То, что она может иметь место, подтверждает тот факт, что за короткий срок произошло увеличение доли независимых организаций газа до 14–15%,⁵³ т.е. независимые участники рынка начинают играть весомую роль на рынке. Независимые газовые компании, которые специализируются на разработке газовых месторождений, и нефтяные компании, которые одновременно добывают и нефть, и газ, обеспечивают основные приросты добычи газа. Этот сегмент имеет перспективы

52. Лукашенко О.А. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции : эволюция, тенденции, анализ и практика / И. В. Князева, О. А. Лукашенко. Новосибирск: Изд-во НГТУ, СибАГС, 2011.

53. fas.gov.ru

для расширения. В энергетической стратегии России его доля оценивается в 30% и более, однако уже на сегодняшний день она составляет 24%⁵⁴. Каковы условия для конкуренции, когда мы имеем одного крупного участника рынка, который совмещает потенциально конкурентные и естественно монопольные виды деятельности, и целый ряд независимых участников рынка, которые, естественно, на газовом рынке обладают меньшими возможностями, чем доминирующие субъекты? Какие инструменты могут гарантировать формирование условий конкуренции? О какой конкуренции мы ведем речь? Ответить на эти вопросы попытались в ФАС России в рамках разрабатываемой программы – Программы мероприятий Федеральной антимонопольной службы по развитию конкуренции в газовой отрасли (далее Программа). Базой для разработки Программы являлся опыт применения антимонопольного законодательства, в том числе на рынках газа, опыт проведения структурных реформ и зарубежный опыт. Содержание и предлагаемые конкретные мероприятия, сформулированные в Программе, соответствуют положениям Энергетической стратегии России на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.08.2003 №1234-р. В соответствии с Энергетической стратегией России до 2020 г., основной целью энергетической политики является эффективно развивающийся ТЭК, удовлетворяющий потребностям растущей экономики в энергоресурсах и интегрирующийся с мировыми энергетическими рынками. Главная составляющая энергетической политики – это развитие внутренних топливно-энергетических рынков. При этом одним из главных инструментов энергетической политики должно выступать антимонопольное регулирование.

В Программе было выделено более 10 проблем, или особенностей, на рынках газа, которые с точки зрения Федеральной антимонопольной службы требуют решения

54. top.rbc.ru/economics/23/03/2012/643259.shtml

или улучшения (в краткосрочном и/или долгосрочном аспектах) для развития конкуренции на указанных рынках.

К ним относятся:

- 1) инфраструктура рынка газа;
- 2) недискриминационность доступа (к мощностям и услугам) на рынках газа;
- 3) монополизация конкурентного сегмента (сбыт газа) группой лиц ОАО «Газпром»;
- 4) ценообразование (регулируемое) на рынках газа;
- 5) ситуация в газовом хозяйстве (газораспределительные сети);
- 6) согласование ОАО «Газпром» использования газа в виде топлива;
- 7) балансы газа по Российской Федерации;
- 8) распространение с ОАО «Газпром» для своей рыночной власти на смежные рынки;
- 9) внешние рынки газа;
- 10) рынок акций ОАО «Газпром»;
- 11) рынок сжиженных углеводородных газов.

По каждой из указанных выше проблем или особенностей в Программе представлены:

- 1) описание проблемы (особенностей);
- 2) краткая характеристика нормативно-правовой базы;
- 3) описание имеющегося опыта применения антимонопольного законодательства в части выделенной проблемной ситуации;
- 4) перечень мероприятий для развития конкуренции на рынках газа.

В их составе выделены 3 категории мероприятий:

- а) направленные на совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей отношения на рынках газа (законы, постановления Правительства Российской Федерации);
- б) направленные на совершенствование методической базы и непосредственно деятельности антимонопольного органа;

в) подходы и принципы, которыми Федеральная антимонопольная служба предполагает руководствоваться при реализации установленных законодательством полномочий антимонопольного органа на рынках газа.

Содержание Программы и сформулированные предложения были широко обсуждены со всеми участниками газового рынка, включая независимые организации, ОАО «Газпром», НП «Координатор рынка газа» и НП «Союзгаз», заинтересованными федеральными органами исполнительной власти. В рамках исполнения положений Программы при ФАС России был сформирован Экспертный совет по вопросам развития конкуренции на рынках газа в Российской Федерации. В состав Экспертного совета вошли представители производителей, трейдеров, потребителей заинтересованных ведомств, научных кругов. При экспертном совете ФАС по вопросам формирования рынка газа сформированы три рабочие группы: по формированию рынка газа, по правилам недискриминационного доступа, по совершенствованию антимонопольного законодательства. Пути реформирования рынка газа мы обсуждаем с независимыми участниками рынка, общественными и научными организациями, экспертами, что дает нам основание рассчитывать, что выработанные предложения и документы будут отражать действительно реальные условия формирования конкуренции.

Нерегулируемый сегмент рынка газа может быть представлен тремя крупными секторами. В первую очередь речь идет о свободных прямых, учитывая специфику газовой сферы, долгосрочных договорах. Ведь во многом договорные отношения предопределяют реализацию длинных инвестиционных циклов в газовой сфере, обеспечивают стабильность взаимоотношений между поставщиками и потребителями газа. Второй сектор свободного ценообразования — специализированная торговая площадка, которая должна работать в интересах всех участников рынка. Она должна быть зависимой от всех в равной мере таким образом, чтобы решения на площадке принимались в режиме консенсуса, чтобы она

предлагала правила игры, которые в дальнейшем должны быть закреплены и в законодательных актах, и в актах правительства. При этом значительная часть правоотношений должна быть урегулирована самими участниками рынка. Необходимо обеспечить баланс между правовыми актами на уровне государства и взаимоотношениями, которые были бы закреплены в договорном порядке между участниками рынка. Третий сегмент свободного ценообразования — это сегмент биржевой торговли. Система биржевых торгов производными финансовыми инструментами дополнит систему финансовых гарантий, позволит хеджировать риски, производить закупки по фьючерсным и опционным контрактам и иметь возможность завершить эти контракты физической поставкой.

Как минимум, можно говорить о 3 аспектах конкуренции в газовой сфере.

Первое это конкуренция внутреннего рынка «газ — газ». В данном случае мы говорим о конкуренции газпромского газа и газа независимых организаций. Сейчас на рынке сформировалась равновесная цена, которая отражает действительную ситуацию. Примерная цена на газ для независимых организаций выше на 25% регулируемой цены на газ. Регулируемая цена на газ служит естественным ценовым ограничителем и ориентиром одновременно.

Второе — это потенциальная конкуренция внутреннего газа и газа на внешних рынках. Внешние рынки газа неоднородны. В некоторых странах, таких как США или Великобритания, это конкурентные рынки, с организованными торговыми площадками, где в режиме конкуренции «газ — газ» торгуются наличные объемы газа, а также с биржевыми площадками, где торгуются контракты производственных финансовых инструментов. Эти ценовые индикаторы оказывают, в свою очередь, влияние на цены, формируемые в рамках двусторонних контрактов. На рынках других стран влияние на двусторонние контракты могут оказывать котировки нефтяных цен.

Третье — это возможности конкуренции на внутреннем рынке газа и альтернативных видов топлива, в частности конкуренция «газ — мазут», «газ — уголь». В силу очень существенного различия в уровнях регулируемых цен на газ и нерегулируемых цен на мазут и уголь, одномоментный переход к этому виду конкурентных отношений может привести к значительным негативным последствиям для существующих потребителей газа — промышленности и бизнеса. Вместе с тем этот аспект конкуренции следует учитывать при формировании ценообразования, в частности для новых потребителей газа (за исключением населения), которые должны рассчитывать на газ уже по нерегулируемым ценам.

Развитие реальных рыночных отношений в жилищно-коммунальном секторе в значительной степени сдерживается правовым статусом преобладающего числа работающих в нем предприятий. Это в подавляющем большинстве муниципальные (или государственные) унитарные предприятия, владеющие муниципальным имуществом на праве хозяйственного ведения.

В последние годы проблемы, связанные с функционированием сферы ЖКХ, стали объектом пристального внимания органов власти разного уровня, однако, несмотря на проведение многочисленных мероприятий, направленных на создание в данной сфере рыночных отношений, кардинальных позитивных изменений к настоящему времени не произошло. ЖКХ по-прежнему выполняет в первую очередь социальную функцию с завышенными и необеспеченными социальными обязательствами государства, с отсутствием реальных экономических отношений и современных методов управления и характеризуется низким качеством предоставляемых услуг.

В этой связи основными целями реформ в сфере ЖКХ являются повышение качества жилищно-коммунальных услуг, оздоровление финансовой ситуации в отрасли, сокращение бюджетных расходов, привлечение частных инвестиций в развитие ЖКХ. В качестве механизмов достижения этих целей можно рассматривать в том числе создание рынка

и формирование конкурентных отношений в отдельных секторах жилищно-коммунального хозяйства⁵⁵.

Реформа ЖКХ — это в первую очередь демонополизация отрасли, развитие конкуренции на рынке услуг по обслуживанию жилищного фонда, повышение надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, повышение качества жилищно-коммунальных услуг. Для достижения указанных задач реформы ЖКХ необходимо учитывать следующее. Сферу ЖКХ можно разделить на монопольный сектор и потенциально конкурентный (или искусственно монополизированный). Оказание услуг субъектами монопольного сектора (локальные и естественные монополии) сопровождается следующими проблемами: выставление невыгодных условий для заключения договора (навязывание услуг конкретных хозяйствующих субъектов — в частности по поставке и установке приборов учета); включение в договор невыгодных условий (требование предоплаты, одностороннее изменение договоров).

Можно выделить потенциально конкурентный сектор услуг ЖКХ (или искусственно монополизированный в рамках конкретных муниципалитетов):

- услуги по благоустройству (необходимо конкурсное размещение заказа, выход органов местного самоуправления из уставного капитала коммерческих организаций, действующих на этом рынке);
- услуги технической инвентаризации (необходимо развитие конкуренции в сегментах изготовления технической документации, проведения измерений путем отказа от аккредитации только муниципальных или государственных предприятий, ведение архивов, обеспечение единства учета может оставаться функцией только аккредитованных организаций);

55. Агумаев Е.В. Новая концепция реформы ЖКХ. «ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера». Часть 1 №6, 2010.

- услуги страхования: необходим выход органов местного самоуправления из уставного капитала страховых компаний, что ведет к навязыванию их услуг лицам, использующим муниципальное имущество;
- услуги по перечислению платежей за коммунальные услуги.

В целях повышения конкурентоспособности в сфере ЖКХ может быть предложено:

- производить передачу органами власти инфраструктуры ЖКХ только посредством открытых торгов, исключая внеконкурсное заключение договоров аренды или договоров управления;
- обеспечение прозрачности установления тарифов: при утверждении тарифов на очередной период обеспечить открытость утвержденных тарифов, размещая структуру затрат, покрываемых тарифом, в СМИ и на официальных сайтах регулирующих органов;
- ограничить участие государства и муниципальных образований в деятельности хозяйствующих субъектов в сфере ЖКХ (государство и муниципальные образования должны участвовать только в тех хозяйствующих субъектах, деятельность которых имеет стратегическое значение, либо тех, которые осуществляют естественно-монопольные виды деятельности)⁵⁶.

Для России, интегрирующейся в мировое хозяйство, формирование конкурентной банковской системы становится приоритетной задачей. Совершенствование конкуренции в банковском секторе относится к числу важнейших экономических проблем. От ее решения зависит не только результативность функционирования кредитных организаций, но и эффективность экономики страны в целом. Конкуренция непосредственно влияет на равновесие на рынке ссудных

56. Тимчук О.Г. Основные направления развития ЖКХ в РФ // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. М.: РИОР, 2011.

капиталов и, тем самым, на повышательный тренд развития экономической системы в целом⁵⁷.

Динамизм происходящих изменений в отечественной банковской системе требуют поиска оптимальной модели регулирования банковской конкуренции. При этом адекватное регулирование должно рассматриваться не только с позиции внутреннего изолированного развития банковской системы, но и учитывать мировые тенденции, а также конкуренцию со стороны иностранных, транснациональных банков. Регулирование банковской конкуренции в России на современном этапе сталкивается с противоречием между необходимостью одновременного обеспечения равных условий для всех банков и при этом усиления позиций крупных банков (для противодействия иностранным банкам и предоставления финансовых ресурсов крупным отечественным предприятиям). Адекватная форма разрешения данного противоречия должна предусматривать оптимальное сочетание различных видов конкуренции, что выражается в построении многоярусной банковской системы, соответствующей многоярусности современной экономики⁵⁸.

Обеспечение защиты конкурентной среды предполагает создание благоприятных условий существования для малых и средних банков. Мировой опыт показывает, что параллельно с глобализацией наблюдается рост эффективности малых банков, конкурентные преимущества которых заключаются в гибкости, скорости принятия решения, усилении специализации за счет позиционирования на нишах с низкой эластичностью цен.

Другой аспект затронутой проблемы связан с необходимостью поддержания условий для дальнейшей кон-

57. Исаева П.Г., Магомедшерифова А.М., Аливердиев Р.М. Особенности формирования конкурентных отношений в банковском секторе России. uecs.ru/uecs-36-122011/item/843-2011-12-13-05-44-17

58. См.: Верников А.В. Иностранные банки в переходной экономике: сравнительный анализ. М.: ИМЭПИ РАН, 2005; Тулин Д.В. Филиалы иностранных банков в России: мифы и реальность // Деньги и кредит. 2006. №5. С. 16–21.

центрации банковского капитала, в рамках общемировых тенденций. В этой связи нельзя не затронуть весьма распространенную точку зрения о необходимости демонополизации Сберегательного банка РФ. Это неверная позиция. Сбербанк России играет важную роль в обеспечении стабильности отечественной банковской системы и решении значимых социально-экономических проблем, в том числе предоставление банковских услуг в тех регионах, где коммерческие банки отсутствуют. Учитывая высокую концентрацию капитала и в других странах, попытку механического разукрупнения российского банковского бизнеса следует рассматривать как фактор снижения конкурентоспособности отечественных банков как на мировых, так и на внутреннем рынках.

Более того, с позиции регулирования конкурентных отношений можно представить дополнительные аргументы в пользу создания в России банков развития как институтов поддержки инвестиционных процессов.

Подчеркнем, что основной задачей данных банков должно стать долгосрочное кредитование общенациональных программ структурных преобразований, нацеленных на модернизацию отдельных секторов национальной экономики, повышение конкурентоспособности некоторых видов товаров и услуг, финансирование капиталоемких инфраструктурных проектов с длительными сроками окупаемости, нивелирование различий в уровне хозяйственного развития отдельных регионов. Опираясь на позитивный мировой опыт, необходимо одновременно обеспечить защиту конкурентной среды: целью деятельности банков развития должно стать эффективное распределение ресурсов долгосрочного кредитования и контроль их целевого использования, а не максимизация прибыли. Очевидно, что это требует обеспечения особого статуса, отличного от коммерческих банков. При этом наиболее эффективной представляется модель, в соответствии с которой банки развития размещают ресурсы не среди конечных заемщиков, а через обслуживающие банки на конкурсной основе. Созданные к настоящему

времени три государственных специализированных банка (ОАО «МСП Банк»⁵⁹ и ЗАО «Росэксимбанк»⁶⁰, входящие в Государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», а также ОАО «Россельскохозяйственный банк»⁶¹) имеют лицензию Банка России на проведение банковских операций и действуют в соответствии с банковским законодательством наравне с коммерческими банками, что противоречит интересам формирования конкурентной среды на отечественном банковском рынке.

В свете анализа событий мирового финансового кризиса нельзя не отметить, что, как с позиции позитивной, так и нормативной экономической теории значительный интерес представляют не только позитивные, но и негативные последствия происходящих процессов. Многие эксперты связывают системные банковские кризисы последнего времени с процессами финансовой глобализации. Она сопровождается дерегулированием и либерализацией международного движения капитала, а также развитием новейших технологий, дающих возможность проводить операции одновременно на различных финансовых рынках. Финансовая глобализация проявляется не только в повышенной трансграничной мобильности капиталов, но и в ликвидации границ между различными финансовыми функциями. Например, в дополнение к своим традиционным функциям финансовых посредников банки все чаще выполняют функции операторов на фондовых и валютных рынках, как в собственных интересах, так и по поручению клиентов. В результате нередко основная функция банков — финансирование инвестиций, заменяется финансовыми операциями спекулятивного характера. Изменение поведения кредитных организаций происходит на фоне размывания границ между различными сегментами финансового рынка, в частности, между рынками, на которых

59. mspbank.ru/ru/about

60. eximbank.ru/profile

61. rshb.ru

осуществляются сделки с краткосрочными ценными бумагами, и рынками долгосрочных ссудных капиталов.

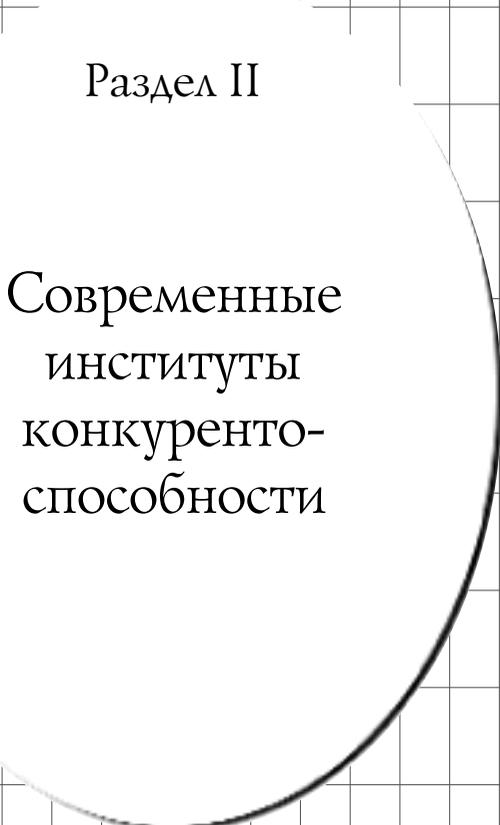
Исходя из этого, современные финансовые кризисы происходят чаще, протекают гораздо интенсивней и охватывают одновременно несколько стран. Кризисы становятся более разрушительными для национальных экономических систем, и особенно стран с неустойчивой, переходной экономикой. Однако нельзя не учитывать, что преодоление системных банковских кризисов приводит к подъему на новую ступень международной интеграции и консолидации банковских секторов национальных экономик.

Глобализация хозяйственных связей, переход к постиндустриальной экономике и развитие инновационных рынков формируют новые условия и стимулы деятельности экономических агентов. Наблюдаются структурные изменения на рынках, конкуренция интенсифицируется и принимает глобальный характер, при этом все больше появляется открытых монополий. В связи с этим эффективность многих классических методов и инструментов антимонопольного регулирования подвергается научной критике и судебному обжалованию. Это влечет за собой активные, широкие дискуссии как среди исследователей в области конкурентных процессов на товарных рынках, так и ведущих практиков государственного регулирования относительно выработки принципов регулирования конкурентной среды и наиболее эффективной модели конкурентной политики адекватных новой экономической ситуации. Под воздействием новых условий меняются и конкретизируются акценты в стратегии проведения конкурентной политики, усиливается тенденция к гармонизации норм конкурентного права разных стран и регионов и практики их реализации.

Складывающаяся система конкурентных институтов в Российской Федерации не поощряла такого поведения экономических субъектов, которое содействовало бы продуктивному решению проблем, стоящих перед российской экономикой: обеспечение экономического роста, эффектив-

ной и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Сложилась существенная потребность в стратегической модернизации антимонопольных и конкурентных институтов в целях обеспечения защиты интересов субъектов рынка от ограничительной деловой практики, недобросовестной конкуренции, а также антиконкурентных действий органов власти. Важным фактором трансформации соответствующих институтов является стремление государства к поддержке общественной эффективности и конкурентоспособности национальной экономики в условиях экономической глобализации.

Для эффективного достижения обозначенных приоритетов методы и механизмы государственного воздействия должны быть адекватны новым явлениям в экономике, гармонизировать с принципиальными изменениями в теории и практике антимонопольного регулирования зарубежных стран и содействовать формированию институциональных условий функционирования конкурентных рынков. Таким образом, исследование качественных изменений и новых общемировых тенденций в системе государственного регулирования конкурентных отношений, факторов влияния на формирование данных тенденций, анализ эволюции антимонопольных институтов в РФ и выработка предложений по дальнейшему совершенствованию конкурентной политики, является целесообразным и своевременным.



Раздел II

Современные
институты
конкуренто-
способности

Глава 6

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
И САМОДОСТАТОЧНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Конструкция межгосударственных экономических отношений, меняющаяся в сторону обострения противоречий, противостояния, конфронтации, не может быть устойчивой. Причина — объективна. Она в далеко не одинаковом влиянии кризиса и после кризисных осложнений на отдельные страны. Отсюда расхождение интересов, не способствующая совместным действиям, но предвещающая обострение конкуренции. В основе современного мирового кризиса не только финансовая неустойчивость в мире. Это, скорее, спусковой крючок. Более фундаментальной оказалась возросшая экономическая мощь бывших развивающихся государств, позволяющая им отстаивать свои интересы. Отсюда — ограниченные возможности достижения консенсуса по спорным вопросам. Механизмы, сформировавшие кризисную ситуацию, до сих пор не ликвидированы, не уменьшены, действие их не демпфировано коллективным воздействием. Международные и национальные регуляторы не смогли существенно улучшить условия функционирования глобального хозяйства. Для коренных изменений нет коренных условий. Глобализация мирового хозяйства сопровождалась активной модернизацией экономик развивающихся стран, в короткое время превративших их в современные системы с значительным потенциалом роста. Конкуренция на рынках будет расти. Глобальный

экономический кризис не просто обострил борьбу за сохранение и развитие национальных экономик. По сути, речь идет о конкурентных позициях сегодня и в перспективе, но в новых условиях. Европейские страны и США проигрывают и будут проигрывать в обозримом будущем новым, бывшим развивающимся странам по устойчивости к кризисным проявлениям. У новых имеется потенциал роста. Тот факт, что новые страны вкладывают ныне крупные ресурсы в образование, науку, инновационные центры, обеспечивает усиление конкурентных преимуществ по продуктам с высокой долей добавленной стоимости на мировых рынках и перспективе. И не просто усиление, но превалирование.

Глобализация с присущим ей стремлением к проникновению на новые рынки, к снижению издержек производства, расширению ассортимента экспорта сделала деиндустриализацию старых развитых стран неизбежной, как неизбежной переход на все новые технологии для сохранения своих позиций в мире. Однако, не все так просто — одни идут вперед, а другие все быстрее догоняют. Конкуренция — улица с двухсторонним движением. Изначальные условия конкуренции меняются в процессе технологического взросления стран-реципиентов капитала, технологий. Старые развитые страны испытывают возрастающую конкуренцию именно по товарам с высокой долей добавленной стоимости. Процесс этот необратим. Его нельзя остановить, но можно ему противостоять более быстрым повышением производительности труда и опережающим освоением инноваций. Имеет место не только соперничество, но и взаимопроникновение, взаимное дополнение, взаимное стимулирование экономик. Конкурентоспособность обеих сторон возрастает. Российская экономика не участвует в этих процессах, и это очень опасно для выживания, для независимости страны в будущем.

Самодостаточность национальной экономики России все отчетливее превращается в необходимое условие устойчивой экономической и иной другой независимости и успешного расширения присутствия на мировых рынках.

Самодостаточность национальной экономики есть способность обеспечивать расширенное воспроизводство конкурентоспособного основного капитала за счет собственных ресурсов, достаточных для устойчивого развития в условиях возросшего влияния мирохозяйственных процессов.

Если самодостаточность российской экономики, обеспечивающая не только экономические, но и политические оборонные позиции страны, высокий уровень благосостояния населения рассматриваются государственной законодательной и исполнительной властью в качестве жизненно важного условия, то должны быть приняты необходимые меры. Их содержание диктуется состоянием российской экономики.

Для того чтобы иметь материальную базу для широкомасштабного инновационного обновления производства и достойно конкурировать на мировых рынках продукцией обрабатывающей промышленности, прежде всего следует заменить порядка 70% изношенного физически и морально оборудования. Собственной технико-технологической базы для этого в стране нет. Призывы перевести экономику на инновационные рельсы без коренного изменения промышленной политики неосуществимы.

Успехи отдельных компаний обрабатывающей промышленности — исключение, а не правило. Для этого нужны, по крайней мере, профессиональные знания и желание. В настоящее время создание и реализация отечественных новаций поддерживается импортом оборудования, комплектующих, материалов. Обрабатывающая промышленность, в части воспроизводства основного капитала, несамодостаточна. По мере прогресса техники и технологий, сохранения сырьевой специализации российской экономики разрыв в объемах добавленной стоимости экспортно-импортных операций будет увеличиваться, а приобретение нового оборудования, технологий для обрабатывающей промышленности требовать возрастающего объема сырьевого экспорта. Попадание в ловушку догоняющей экономики неизбежно.

Импорт машин и оборудования, транспортных средств продолжает превалировать. В кризисные годы он немного снизился: 2008 г. – 53,2%; 2009 г. – 43,9%; 2010 г. – 45,0%; 2011 г. – 49,6%. Данные по загрузке мощностей свидетельствуют о низком уровне потенциала воспроизводства на современном уровне и ориентации на экспорт. Более чем на 70% мощности используются в производстве легковых и грузовых автомобилей, автобусов. В химическом и металлургическом производстве загрузка составляет 80–90%. Самая низкая загрузка мощностей в производстве металлорежущих станков – 12–14% и примерно в три раза выше – у кузнечно-прессовых машин. Некоторые изменения в лучшую сторону возможны, но существенными они быть не могут.

Станкостроение – базовая отрасль машиностроения. Без передового машиностроения не может быть инновационного производства. Собственное производство металлорежущих станков за последние два десятилетия быстро сокращалось. По данным Росстата, в 1990 г. было выпущено 74,2 тыс. станков. За пять лет, в 2000–2004 гг. – 34,8 тыс. штук, в 2005–2009 гг. – 21,8 тыс. штук. Годовой выпуск в 2004–2008 гг. опустился до 4,9–5,1 тыс. единиц, в 2009 г. составил 1,9 тыс. единиц, в 2010 г. – 2,0 тыс., а в 2011 г. – 2,5 тыс. станков. Только за 2005–2009 гг. импортировано 1771 тыс. и в 2010 г. еще 562 тыс. металлорежущих станков. Существующий парк металлорежущих станков мог бы обновиться за эти годы 1,5 раза. Статистика этого не подтверждает данными по выбытию, возрасту, износу основных фондов машиностроения.

Структура и объемы закупок отдельных типов металлорежущих станков, а также экспертиза специалистов, свидетельствует о низком, в основном, качестве их импорта. Из 445 тыс. импортированных в 2008 г. станков только 1634 (0,36%) – это обрабатывающие центры и агрегатные станки. В 2009 г. импортировано 387 тыс. единиц и только 935 (0,23%) – обрабатывающие центры и агрегатные станки. В 2010 г. было завезено таких станков 1964 единицы (0,35%) при импорте 562 тыс. единиц. В 2011 г. импорт составил 1889

станков при общем их объеме 7777 тыс. штук. Немного для широкой модернизации экономики России.

Общий объем производства станков с ЧПУ (не только обрабатывающих центров и агрегатных станков) в РФ в 2010 г. составил 369 единиц, в 2011 г. – 349 единиц. Импортная зависимость по металлорежущим станкам (отношение импорта к потреблению, по стоимости) составила: 2008 г. – 84,9%; 2009 г. – 86,6%; 2010 г. – 87,4%; 2011 г. – 88,2%. Импортная зависимость трех самых крупных производителей металлообрабатывающего оборудования в 2011 г. составила: Япония – 9%, Германия – 42%, КНР – 34%. Китай стал самым крупным производителем этого оборудования. Доля импорта в потреблении металлообрабатывающего оборудования в КНР заметно снизилась (в %): 2005 г. – 61%; 2006 г. – 55%; 2007 г. – 44%; 2008 г. – 39%; 2011 г. – только 34%. Динамика роста зависимости место не имела.

Немного закупается ультрасовременных станков для обработки материалов, таких как лазерные, ультразвуковых, электроискровых, электрохимических, но закупки их растут: 2010 г. – 3372 единицы, 2011 г. – 6960 единиц.

Импорт металлообрабатывающего оборудования низкого качества. Это известно заинтересованным организациям и независимым экспертам. По данным Торгово-промышленной палаты (на 2010 г.), только 13% станков и оборудования, поставляемого в РФ, соответствуют последним достижениям науки. Остальные 87% , как морально устаревшие, продаются нам по низким ценам. Аналогичные оценки существовали и ранее. Тем не менее правительство активно обнуляло в прошлые годы ввозные пошлины на оборудование, не производимое в России. Меры по стимулированию собственного производства так и не приняты. Модернизация на отечественном и зарубежном старье неосуществима. Дорогостоящее современное оборудование могли приобрести далеко не все предприятия. Поэтому оно концентрируется в предприятиях ограниченного числа отраслей, обладающих необходимыми ресурсами. К таковым относятся экспорто ориентированные

и немногочисленные предприятия-«газели». Без принятия действенных мер дифференциация производства по качеству оборудования будет нарастать. Это критично в первую очередь для машиностроения и ОПК. Так, бывший в то время (2009 г.) заместителем министра обороны В. Поповкин официально заявил, что министерство заставит предприятия ОПК закупать станки за рубежом. Если бы это произошло, то технологический контроль над российским ОПК оказался бы у правительств других стран. Перенос сроков перевооружения наших вооруженных сил, недавно озвученное руководством страны, подтверждает сложность положения. Какое правительство будет комплектовать российский ОПК?

Показательно, что ни одна страна не отказалась от производства металлообрабатывающего оборудования даже в кризис. В 2008 г. небольшое, всего несколько процентов, снижение объемов производства продукции было отмечено только у трех из 28 стран, охваченных обследованием фирмы Garden Publication (США). Все остальные страны нарастили выпуск продукции по отношению к 2007 г. В блоке СЕСІМО (Союз западно-европейских машиностроительных ассоциаций), а также в странах АТР, включая Австралию, в странах Американского региона годовой прирост производства составлял до 15% в каждой. Аналогичное положение было отмечено и в экспорте этих стран. В 2009 г. из 28 означенных стран только КНР и Австралия снизили объемы производства. В 2010 г. 17 из 28 стран показали рост, а в 2011 г. суммарный прирост составил 33%.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что выход на инновационный путь развития экономики страны целиком и полностью зависит от технологического уровня производства отечественной станкоинструментальной промышленности. Упования на помощь Запада лишены каких-либо оснований. Россия, как известно, единственная страна, в отношении которой не отменена поправка Джексона–Вэника. Она ограничивает поставки в Россию оборудования двойного назначения. Это наиболее современное оборудование, предназначенное

для производства сложной продукции гражданского и оборонного назначения. Перечень оборудования, запрещенного для поставок в Россию без разрешения технических комитетов, которые имеются в каждой стране Запада, содержится в подписанном в 2004 г. Вассенаарском соглашении. Не надо обольщаться. И после формальной отмены указанных ограничений они тем не менее сохранятся.

Отсутствие внимания со стороны законодательной и исполнительной власти к проблеме технологической безопасности страны, очевидного в силу отсутствия реальных успехов в решении проблемы, превратит страну в недалеком будущем в большой и дешевый рудник или скважину, если, конечно, эта российская продукция будет востребована. В подтверждение отсутствия соответствующих действий со стороны властей сошлемся на интервью президента российской ассоциации «Станкоинструмент» Г. Самодурова (начало 2009 г.). По его мнению, власти занимаются макроэкономикой на уровне государства. Реальной же экономикой не занимается никто. Это естественно — там нет специалистов, знающих, что такое технологическая безопасность. Только с началом кризиса 2008 г. Минпромторговли было образовано пять рабочих групп по рассмотрению положения в отраслях, в том числе — группа по станкостроению. А проблема родилась не в кризис. Ассоциация предоставила свои предложения по неотложным мерам. Пока что нет информации об успешно принятых мерах.

В прошлые годы не выполнен ни один пункт Федеральной целевой программы по реформированию станкостроительной и инструментальной промышленности, подписанной премьером В. Путиным еще в 2000 г. Не выполнен ни один из 11 пунктов программы по реанимации станкостроения, утвержденной руководителем Минпромторга Виктором Христенко в 2008 г. — по информации (на конец 2009 г.) президента союза московских станкостроителей и инструментальщиков «Мосстанок» В. Болотова. В мае 2010 г. состоялся «круглый стол» по промышленной политике в Государственной думе.

Чиновники от правительства нашли повод покинуть заседание. Им эта тема оказалась не интересной. Что же интересно российскому правительству?

Кризис и его последствия не оживили интереса руководства страны к состоянию отечественной станкоинструментальной промышленности. Не услышанными в течении многих лет оказались тревожные сигналы, в том числе и ассоциации «Станкоинструмент». Условия и методы стимулирования развития отрасли хорошо известны. Они не однократно предлагались ассоциацией. Однако сведения от Росстата отрицают позитивные сдвиги.

По мнению экспертов, положение критично, но пока не безнадежно. Более 40% продукции станкостроения уходит на экспорт. Правда, это от докризисных пяти тысяч единиц. До 90% рынка отрасли может производиться в стране. Имеются инструментальные фирмы, фирмы программного обеспечения, успешные на мировых рынках. Объекты для поддержания и стимулирования имеются. Необходима реализация потенциала.

Концентрация внимания руководства страны на регулировании финансовых потоков в ущерб восстановлению процесса воспроизводства проявилась особенно явно в подходе к демпфированию влияния кризиса 2008 г. Отметим существенное отличие по целям отечественной и зарубежных антикризисных программ. Цели правительственной программы РФ, реальные по результатам, а не декларированные, — масштабная поддержка крупных финансовых и сырьевых компаний. На Западе и в США упор был сделан на стимулировании производства через поддержку потребительского спроса во избежание не обеспеченной продукцией вброса денег в экономику. Различия в адресности и целях поддержки экономики очевидны. В кризис не удалось использовать возможность инновационного развития экономики РФ, как было обозначено в тексте антикризисной программы правительства.

Проблема технологического отставания не только в масштабах и качестве переоснащения прежде всего машино-

строения, отраслей, производящих средства производства для производства средств производств, в марксистской терминологии. Вторая сторона проблемы – в необходимости максимальной загрузки современного оборудования. Здесь присутствуют три аспекта. Первый – в мере соответствия нового оборудования существующей на предприятии технологической цепочке, возможности его встраивания. Второй – в возможности планирования максимальной загрузки. Третий – в обеспечении квалифицированной эксплуатации, в обслуживании, включая программное обеспечение. Производительность труда поэтому, даже на модернизированном, т. е. на оснащенном современным оборудованием производстве может в несколько раз отличаться от таковой в развитых странах. Что порой и имеет место по причине недостаточной квалификации персонала. Если оборудование и можно приобрести, то высококвалифицированный персонал в объеме, потребном для модернизации отечественной экономики, скоро не обучишь. К тому же нужны еще и высококвалифицированные учителя, число которых в РФ за годы перестройки сильно убавилось.

Сложившаяся система регулирования российской экономики не обеспечивала необходимых условий для создания стабильной технологической самодостаточности экономики страны, расширенного воспроизводства основного капитала на современной базе. Как показал опыт формирования и успешного развития предприятий-«газелей», а также предприятий с меньшими темпами роста, но самостоятельно вышедших на мировые рынки, первое условие успеха – команда профессионалов, досконально знающая производство, которое требовалось превратить в ведущее. Второе – концентрация всех доступных ресурсов на модернизации производства и привлечение лучших специалистов.

Глава 7

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ И РЕСУРС МОДЕРНИЗАЦИИ

Конкурентоспособность конкретного товара, услуги и различных видов экономической деятельности любого актора рыночных отношений логически увязана с императивом постоянных модернизационных преобразований через показатели эффективности производства и степень удовлетворения заявленной потребности (спроса). Историческая ретроспектива достаточно убедительно свидетельствует, что эффективность рыночной среды для развития экономики обеспечивается опорой на частнокапиталистическую систему общественных отношений, создающую фундаментальную мотивационную основу любого бизнеса и свободную (но не вульгарно трактуемую) конкуренцию, а также на обязательное наличие реальных демократических основ в любой сфере общественной жизни, а не только в производстве и распределении. Классическая шumpетерианская конкуренция, которая действительно имеет место на микроуровне и приводит к успеху одних предпринимателей за счет банкротства других экономических субъектов, на макроуровне отражается только через рост ВВП: получается, что макроуровень в значительной степени закрыт для описания конкурентных отношений.

Для преодоления этого недостатка некоторые исследователи⁶², в частности в рамках теории эволюционного развития, предлагают учитывать конкуренцию в макроэкономических моделях через отражение в них возрастного состава основного капитала, мотивируя это тем, что молодой капитал является более эффективным в части создания новых продуктов и использования новых технологий, что и отражает различной глубины модернизационные преобразования.

На наш взгляд, можно возразить, что попытки включить в анализ скорости экономического роста разновозрастную структуру инвестиций и создаваемых ими фондов на основе макромоделей были предприняты еще ранее, в 70-е годы, в виде динамических моделей межотраслевого баланса, однако не показали своей эффективности, поскольку учитывали лишь количественные оценки разновременности вложений, а не качественный состав вновь образуемых фондов. Совсем не факт, что и теперь, особенно применительно к российской действительности, инвестиции более позднего периода обязательно будут израсходованы на более эффективные производственные фонды.

Кроме того, в силу глобализационной открытости российской экономики в современных условиях доступ к наиболее технологически продвинутым достижениям часто оказывается закрыт даже для иностранных инвесторов из-за монополистической конкуренции.

Известной и плохо решаемой проблемой для нас остается трансформация вновь созданных инвестиций различных институтов развития и венчурных фондов в реальные проекты и структуру фондов.

Активно проводимая в последние годы в России государственная политика по формированию институтов развития, выразившаяся в том, что созданы Банк развития, фонд

62. См.: *Маевский В.* Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики, 2001, № 11. Акад. В.И. Маевским совместно с С.Ю. Малковым создана математическая модель переключающегося режима воспроизводства, которая на этой основе имитирует вариант конкурентных отношений разновозрастных систем на макроуровне, а также учитывает взаимодействие реального и финансового секторов экономики.

фондов, отдельные венчурные фонды, недостаточно связана с созданием фонда посевных инвестиций. Финансовые ресурсы институтов поддержки инноваций часто сосредоточены на конечных, поздних стадиях и вмешательство государства при этом сильно искажает сигналы рынка и отодвигает бизнес от инновационных проектов.

В то же время недостаточно эффективна работа властей по созданию инфраструктуры, что вынуждает проекты создавать такую инфраструктуру под себя.

Существующий конфликт интересов бизнеса и государства выражается и в том, что институты развития часто стоят на позициях государства, требуя контроля над собственностью реципиентов, пугая и отталкивая бизнес. Поэтому инвестиции от институтов развития направляются в основном в компании с госучастием, отстраняя бизнес; возникают также перекрестные связи топменеджеров инновационных проектов при недостаточном контроле и критике их деятельности. Активность институтов развития стала заметна преимущественно в крупных и средних компаниях, обходя мелкий бизнес, при этом возникают попытки компенсировать неверные решения за счет институтов, что также снижает отдачу инновационных инвестиций, призванных кардинально решать задачу модернизации производства.

Другим способом учесть конкуренцию на макроуровне является предложение считать результатом не объем созданного ВВП, а, например, число продаж, привязанное непосредственно к интенсивности спросовых ограничений. Но также понятно, что эта характеристика скорее пригодна для микроуровня, чем для описания конкуренции в макромоделях.

Важным требованием для полного отражения конкурентоспособности как на макро-, так и микроуровне, по нашему мнению, является необходимость учета глубины институциональных преобразований в виде качественных параметров глобальной экономической среды. К таким показателям относятся характеристика каждого отдельного аспекта конкурентоспособности. Поэтому определенный интерес представляют подходы

к измерению и сравнительной оценке уровней конкуренции и конкурентоспособности национальных экономик различных стран мира, практикуемые Мировым экономическим форумом (MEF), в основе которых лежат индексный подход и корреляционные зависимости макроэкономических показателей.

Согласно методике определения индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) стран, рассчитываемого World Economic Forum, с 2005 г. этот показатель отражает влияние как институциональной среды, политики, так и факторов, которые определяют уровень производительности. Анализируемые факторы сгруппированы методикой в 12 составляющих, формирующих уровень конкурентоспособности: институциональная среда, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и обучение, эффективность товарного рынка, рынка труда, развитие финансового рынка, технологическая восприимчивость, размер рынка, качество бизнес-среды, инноваций: наконец, важно взаимодействие этих составляющих. Методика расчета глобального индекса придает различные веса перечисленным факторам для разных стран с учетом уровня развития последних.

Набор весов для отдельных составляющих сводного индекса конкурентоспособности дифференцируется для трех типов экономического развития: в методике расчета GCI.



Очевидно, что при такой ранжировке экономика России сегодня относится ко второму типу и переход в лидирующую категорию остается актуальной задачей экономической политики на ближайшую перспективу, особенно если учесть наше отставание в формировании институциональной среды, позволяющей контактировать с развитыми экономиками (табл. 10).

Как свидетельствуют данные индекса глобальной конкурентоспособности, рассчитываемые Мировым экономическим форумом, за последние пять лет практически все страны, за исключением Китая, ухудшили свое положение. Бесспорно, что всеобщий основной причиной этого можно считать последний мировой финансовый и экономический кризис, но все же степень падения для каждой страны была строго индивидуальна, как и вклад различных составляющих конкурентоспособности в этот процесс.

Лидирующие позиции среди стран БРИК остались за КНР, позволившие ей переместиться в рейтинге 142 стран с 34 на 30 место за 2007 – 2011–2012 гг. несмотря на незначительное падение рейтинга по условиям макроэкономической стабильности (на 3 места). Остальные составляющие индекса глобальной конкурентоспособности демонстрировали уверенный рост китайской экономики. Особенно продуктивным был вклад развития институтов, здравоохранения и образования, позволивший осуществить скачки сразу на 30 мест. Внушителен и рост эффективности бизнес-среды – подъем на 20 мест в мировом рейтинге.

Хуже всех за этот период оказалась динамика индекса глобальной конкурентоспособности у Индии – отступление на 43 места, в основном из-за деградации институтов (потеря 24 мест) и инфраструктуры (потеря 22 места).

Рейтинг российской экономики за 2007 – 2011–2012 гг. по конкурентоспособности, учитывая оценки темпов роста ВВП и валютных курсов по данным Мирового банка, упал с 58 до 63 места при общем понижении по всем составляющим.

Несмотря на официальное заявление властей о нашей макроэкономической стабильности этот показатель в оценке

Таблица 10. Индекс глобальной конкурентоспособности и его составляющие в 2007 и 2011–2012 гг. (место в рейтинге 142 стран мира)

Индекс	Российская Федерация		Турция		Бразилия		Индия		Китай	
	2007	2011–2012	2007	2011–2012	2007	2011–2012	2007	2011–2012	2007	2011–2012
Индекс глобальной конкурентоспособности	58	63	53	64	72	83	48	91	34	30
в том числе										
– макроэкономическая стабильность	37	44	83	69	126	115	108	105	7	10
– инфраструктура	66	48	59	51	78	64	67	89	52	44
– здравоохранение и начальное образование	60	68	77	75	84	87	101	101	61	32
– институты	116	128	55	80	104	77	45	69	77	48
– развитие финансового рынка	109	127	61	55	73	43	37	21	58	48
– эффективность бизнеса	88	114	41	58	39	31	39	43	57	57
– инновации	57	71	53	69	44	44	28	38	38	29

Источник: составлено по данным WEF. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

МЭФ упал на 7 мест. Наибольшие потери понесла эффективность бизнеса (–26 мест), что подтверждается внутренними данными об увеличении оттока капитала из страны и нерешенностью проблемы диверсификации экономики. На 18 мест упало положение РФ в рейтингах конкурентоспособности по развитию инфраструктуры и финансового рынка. На 12 позиций ухудшилась конкурентоспособность по качеству институтов.

Наибольшее значение для осуществления модернизации на современном уровне имеет вес инновационной направленности развития. Среди стран БРИК здесь мы имеем потерю 14 мест, почти столько же у Турции (16), Бразилия сохранила свой рейтинг, даже Индия опустилась только на 10 мест, а Китай поднялся на 9 мест.

На микроуровне практика реформирования российских компаний сегодня идет, в основном, по пути повышения доходности за счет конкурентоспособности. При этом менеджмент стремится в первую очередь реализовать легко достижимые конкурентные преимущества (уникальность месторождения, концентрацию ресурсов производства, доминирование на определенных рыночных сегментах). Подобные возможности объективно достаточно быстро исчерпываются и начинается поиск других стратегий поведения – управленческой, бихевиористической, мейнстрима и пр.

Современные прогрессивные составляющие вектора развития в мировой экономике постепенно переводят конкуренцию по количественным показателям в конкуренцию по качеству, учитывающую производство новых идей и технологий, скорость обработки информации, полномасштабность анализа и обеспечение социальных стандартов. Такой подход кардинально меняет формы экономического поведения и методы принятия решений, а сама конкуренция превращается из абстрактного понятия в понятие, оценивающее состояние модели экономического поведения.

Конкуренция, лежащая в основе конкурентоспособности, обусловлена экономической властью, которая зарождается не

на стадии производства уникальной продукции, не на стадии захвата рыночной ниши, а в момент появления новой идеи, приобретающей продолжение в принципиально отличной технологии, и в результате высокой специализации научно-технического поиска, различной профориентации субъектов хозяйствования, их различных способностей и не может принадлежать сразу большому числу агентов рынка.

Поэтому реформирование хозяйствующих субъектов в рыночной экономике является объективным и непрерывным процессом, отражающим развитие самих институтов рынка и поиска путей увеличения доходности бизнеса.

Однако непосредственным объектом анализа в институциональном аспекте выступают не корпоративные структуры, занимающиеся конкретной хозяйственной деятельностью, а формальные и неформальные отношения, складывающиеся между ними, включая потребителя.

Достаточно общим стало утверждение, что необходимость модернизации российской экономики заключается в первую очередь в диверсификации ее реального сектора. При этом конкурентоспособность выпускаемой продукции является логическим рыночным критерием развития данного направления. Наличие сырьевой базы и экспорт энергоносителей пока остается относительным конкурентным преимуществом российской экономики, но не может являться основой самой модернизации. В то же время существуют многие другие структурные направления, перспективные с точки зрения повышения конкурентоспособности, но они не поддерживаются сложившимся отечественным рынком ввиду его недоразвития.

Сегодня только около 8–10% роста российской экономики достигается за счет роста высокотехнологичных секторов (в развитых странах Запада – до 60%, в США – до 80%); доля России в мировом наукоемком экспорте не превышает 0,5%.

Статистически подтверждается выявленная тенденция: чем выше уровень обработки (доля $v + m$) – тем ниже конку-

рентоспособность отечественной промышленной продукции. Это свидетельствует как о неэффективном использовании ресурсной базы, так и о пороках государственной экономической политики по стимулированию производителя к модернизации производства.

Другим примером безразличия государства и поддержке отечественных компаний обрабатывающей промышленности все еще сохраняющих свои лидерские позиции на рынке является судьба одного из фрагментов российского станкостроения – Ивановского завода тяжелого станкостроения. Продукция, выпускаемая заводом, конкурирует с изделиями ведущих зарубежных компаний Siemens, Fanuc, Fagor. Это станки с ЧПУ и технологические модули, практически штучное и очень дорогостоящее производство – от 10 до 50 млн руб./шт. Но в условиях безденежья и отсутствия стабильных заказов завод еле сводит концы с концами, но все же продолжает свое сотрудничество с Ивановским энергетическим университетом, в результате выпускаемая техника не уступает лучшим западным образцам. Руководители предприятия говорят: «Мы не просим денег, хотим только такие же условия, как у западных производителей». Так, Чехия предоставляет своим производителям гарантии государства, из-за чего мы как конкуренты не можем поставлять свою продукцию с отсрочкой платежа до пяти лет. Поскольку цикл производства занимает от 9 месяцев до полутора лет, что соответствует мировой практике, то отсутствие «длинных» денег заставляет прибегать к дорогостоящим банковским кредитам, кроме того по комплектующим более чем на половину предприятие зависит от импорта, требующего 100%-ную предоплату, но заказчики не хотят вносить предоплату, хотя ивановские станки примерно на треть дешевле чешских. Основным заказчиком такого оборудования сегодня остались предприятия ОПК, которым проще на государственные деньги купить более дорогое импортное оборудование, чем то, что предлагает отечественный производитель; тендеры по закупке оборудования носят практически фиктивный характер.

Налицо конфликт интересов бизнеса и государства и конкретные провалы экономической политики по стимулированию модернизации производства в реальном секторе.

Среди факторов конкурентоспособности на основе традиционной модернизации производства сегодня наибольшее внимание уделяется стоимости рабочей силы и недостаточно учитывается возрастающая стоимость первичного сырья. Рециклинг сырьевой базы приобретает все большее значение в процессах современной модернизации реального сектора. Так, в Германии ежегодно перерабатывается для вторичного использования сырье стоимостью 0,5 трлн евро, а доля материальных затрат в обрабатывающей промышленности уже достигла 45%, тогда как расходы на оплату труда упали до 18%.

Главным недостатком, препятствующим модернизации в финансовой сфере из-за недоступности кредитных ресурсов для производителей, является отсутствие конкуренции на рынке банковских услуг и вытеснение частного капитала с этого рынка. Банки внутри страны оказывают подавляющее влияние на экономику, пользуются первоочередной поддержкой государства в кризисных ситуациях и практически неконкурентоспособны на мировом рынке.

Одновременно высказываются справедливые мысли о том, что недостаточно только рыночных преобразований для модернизации, без государственной поддержки наукоемкого производства не обойтись, а также не следует рассчитывать на инновационную иностранную помощь.

Все же заметим, что и здесь конкурентоспособность работает как вполне рыночный критерий на макроуровне наряду с институциональным развитием среды экономических и политических отношений. Привлечение «длинных денег», необходимых для модернизации, связано не только с прямым участием бюджета, но и с необходимостью улучшения инвестиционного климата и повышением конкурентоспособности всей финансовой сферы, в том числе всех сегментов финансовых рынков: фондового и биржевого, банковского сектора и страхового бизнеса.

Рыночные механизмы перелива капиталов, основанные на конкурентных рынках и стимулирующие модернизацию западной экономики в реальном секторе, в России до сих пор отсутствуют.

Совокупная капитализация российского фондового рынка, по данным НАУФОР, составляла в январе 2007 г. 1,1 трлн долл. США. Что соответствовало национальному ВВП РФ. В первом полугодии 2011 г. капитализация рынка акций российских эмитентов на ММВБ достигла 28,96 млрд руб. и 1040,7 млрд долл. в РТС. Причем отраслевая структура капитализации за последние годы практически не менялась. Более того, снижение в общей капитализации доли компаний нефтегазового сектора, наблюдавшееся ранее, прекратилось и составляет сегодня в среднем 45,7%, а доля машиностроения и металлообработки как фундаментальной базы модернизации технологического оборудования практически стабильна на критическом уровне 1,4–1,5%. В первую десятку эмитентов, сделки с акциями которых на рынке ФБММВБ проводились наиболее активно, входили ОАО «Газпром», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Норильский никель», ОФО «Лукойл», ОАО НК «Роснефть», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Русгидро», ОАО «Мобильные телесистемы», «ОАО АК Транснефть» (табл. 11). Их суммарная доля в объеме торгов достигла 85,7%, что характеризует уровень монополизации отечественного рынка акций. Однако основной угрозой этого негатива является не только искаженная с макроэкономической точки зрения капитализация российского фондового рынка, равная 23–25% ВВП.

Структуру рынка корпоративных ценных бумаг характеризует то обстоятельство, что в российских экономических условиях доходы от акций не становятся необходимым источником «длинных денег» для производственных компаний реального сектора, а финансовый сектор использует их для разгона монетарной составляющей без взаимодействия с объемом фактически созданных материальных благ.

Другими словами, качество такого института, как российский фондовый рынок, никак пока не связано с состоянием национальной экономики.

Таблица 11. Доля десяти эмитентов, сделки с акциями которых проводились наиболее активно в 2007–2011 гг.

Элементы	2007	2008	2009	2010	2011 (I полугодие)
Всего, %	92,0	92,0	91,7	86,6	86,7
в том числе ОАО Газпром	28,4	31,9	24,7	26,5	24,7
ОАО Сбербанк	11,1	13,6	26,1	26,5	23,5

Источник: рассчитано по данным ММВБ.

Региональный аспект структуры финансового рынка также весьма важен, как одно из направлений ее модернизации при известной сверхконцентрации финансовых потоков в столице.

В конце 2010 г. Москва по доходам бюджета занимала третье место в мировом рейтинге после Токио и Нью-Йорка, а к 2012 г. должна выйти на докризисный уровень, т.е. доходы столицы превысят 1,3 трлн руб. Показательна, однако, с точки зрения учета роли конкурентоспособности активно обсуждаемая проблема превращения города в один из мировых финансовых центров. За последний год, несмотря на приведенную ранее положительную динамику, конкурентоспособность Москвы как финансового центра по стандартному международному рейтингу, рассчитываемому как индекс Z/uep , упала с 45 места до 61–62. Причиной этого, безусловно, послужила оценка уровня и направленности изменения институциональной среды в стране в целом и столицы в частности. Бесконечные приглашения иностранных инвесторов на вербальном уровне со стороны всех эшелонов власти и обещания улучшить инвестиционный климат при том, что начиная с августа 2010 г. усиливается фактический отток не только иностранного, но и национального капитала из страны, не могут служить реальной поддержкой данной

идее. Так, по данным Банка России, отток капитала в I квартале 2009 г. составил 13 млрд долл., а в начале 2010 г. — уже 21 млрд долл. По данным платежного баланса России отток капитала в 2011 г. превысил 80 млрд долл., около половины этой суммы ушло на возврат международных кредитов, остальное — бегство капиталов. Чистый вывоз капитала частным сектором в I квартале 2012 г. достиг 35,1 млрд долл., что уже превышает критический уровень и свидетельствует о столь высоких политических и макроэкономических рисках, что не позволяет рассчитывать на создание московского центра притяжения мирового капитала.

Неадекватным ответом столичных властей на падение рейтинга было выдвигание собственной методик и рейтинга конкурентоспособности столицы. Формально эта методика учитывала все необходимые условия: уровень госрегулирования, качество правовой среды, налогообложение, либерализацию финансового сектора, характеристики бизнес-среды и инфраструктуры рынка, а также финансовую стабильность, качество жизни и здоровья населения мегаполиса.

В результате, согласно этим индексам и вновь предложенной отечественной методике, подтверждалась необходимая властям положительная динамика конкурентоспособности столицы на мировом финансовом рынке вопреки международному рейтингу, что не соответствует действительности.

Современный этап ускорения научно-технического прогресса и глобализации мировой экономики определяет инновационную способность в качестве важнейшего фактора конкурентоспособности любого уровня. Ориентация на инновации задает траекторию развития и самой модернизации. На микроуровне модернизация носит в основном конкурентно-рыночный характер, на верхних уровнях она чаще принимает программно-целевой вид.

Для утверждения в российской экономике модернизационной стратегии в реальном секторе государство прежде всего должно открыто и четко *признать приоритетность показателей инновационного развития перед показателями*

роста производства и темповыми характеристиками и стимулировать их через налоговую, кредитную и промышленную политику.

На микроуровне неперенным следствием модернизации должно быть значительное повышение эффективности, т.е. понижение удельных издержек производства, следствием чего, в свою очередь, будет ускорение окупаемости и возможность самофинансирования бизнес-структур, что особенно важно в российских условиях, т.е. повышение их рыночной конкурентоспособности. Подобная логика работает исключительно на развитом рынке, в условиях же искаженного отечественного рыночного пространства необходимо срочно создать дополнительный экономический механизм, стимулирующий технологическое перевооружение на основе прямого принуждения к инновациям.

Используя западный опыт, можно сказать, что подобная система принуждения к инновациям со стороны государства осуществляется там через технологические и экологически нормативы и стандарты путем применения экономических стимулов и санкций (допуски по шуму и загрязнению для авто- и авиадвигателей, энергоэкономичности освещения, ограничение скоростного режима, чистоты и безопасности медицинских препаратов, ужесточения стандартов на пищевые продукты и т.п.), а также предоставление налоговых и кредитных льгот и эффективных способов защиты интеллектуальной собственности. Непременность их соблюдения гарантируется жестким мониторингом со стороны государства и законопослушностью бизнеса, одновременно ужесточая конкуренцию среди производителей.

В российских условиях чаще вновь используются административные методы. Так, решения властей обязывают госкорпорации до 10% дохода расходовать на инновационную деятельность вместо проведения решительной корректировки всей институциональной среды. В.Ф. Вексельберг, как куратор проекта «Сколково», сообщил, что за прошлый год все госкорпорации зарегистрировали только 5 между-

народных патентов, не смотря на осваиваемые бюджетные вливания.

Другим явным препятствием модернизации российской экономики становится *ценовой фактор*, который не только не стимулирует конкуренцию, ориентированную на инновационность в реальном секторе, а, напротив, говорит об усилении картельных сговоров и коррупции. Об этом свидетельствуют, например, данные о полном отсутствии конкуренции на розничных рынках электроэнергетики, при которой потребители лишены возможности влиять на размер и формирование тарифа, а также о не единичных случаях, когда цены за один и тот же прибор, приобретаемый за счет бюджетных средств в разных регионах различаются даже не в разы, а на порядки. Кроме того, за одни и те же работы и услуги государство часто платит значительно больше, чем частный сектор, что нередко отмечается в системе госзаказа.

О современном уровне качества российской институциональной среды на макроуровне свидетельствует следующее.

Согласно проведенному экспертами Всемирного банка в 2010 г. ежегодному рейтингу, Россия занимает 123 место из 183 государств по условиям ведения бизнеса. В 170 странах мира сегодня осуществляется 217 реформ, которые призваны улучшить предпринимательскую среду. Лидерами здесь стали Грузия и Руанда.

Россия за этот год опустилась в рейтинге на семь позиций, потеряв конкурентоспособность в основном из-за плохого качества проведения реформ и работы самих институтов.

На результатах сказалось также частичное изменение методики расчетов, которая перестала учитывать условия найма персонала, что для нас оказалось даже благоприятным фактором, так как широко практикуемый российскими предпринимателями порядок использования труда гастарбайтеров не выдерживает никакой критики по международным стандартам и уже подвергается первоочередному реформированию для снятия социального напряжения.

Главной проблемой для российского бизнеса осталось получение и оформление разрешительной документации на начало строительства: хуже нас оказалась только Эритрея. Интересно, что в опережающем Россию всего на одну позицию Китае подобные трудности не стали тормозом развития строительного бизнеса и экономического роста. Можно предположить, что причиной этого является более жестко контролируемая коррупция и фактическая результативность, а не административная формальность разрешительных актов.

В лидирующей Дании достаточно получить всего шесть разрешений и начинать строительство, в России — их нужно 53; по времени процесс оформления у нас занимает 540 дней, тогда как в Сингапуре — только 25. Стоимость оформления документации у нас в 4 тыс. раз дороже, чем в Катаре.

Для ввоза товара из-за границы российскому бизнесу требуется оформить 13 бумажек, французам — всего две.

Положительным моментом в работе российской институциональной среды Всемирный банк отметил быстроту рассмотрения коммерческих споров в юридическом сопровождении рынка. Здесь Россия занимает почетное 18 место при низкой стоимости судебных издержек.

Кроме того делаются некоторые шаги по снижению административных барьеров и сокращению ряда последовательных процедур.

Все же итоговые результаты рейтинга по характеристике институциональной среды и ее влиянию на развитие бизнеса в России не вселяют оптимизма. Очевидно, что проводимые реформы осуществляются чрезвычайно медленно, неэффективно и очень фрагментарно.

Дополнительную обеспокоенность вызывает тот факт, что на фоне бравурной политической модернизационной риторики отсутствует доступность анализа необходимой статистически достоверной базы данных по конкретным характеристикам институциональной среды в различных сегментах рынка.

Оптимальным размером транзакционных затрат может считаться тот, который минимизирует их без потери существенных гарантий по осуществлению бизнеса.

Сегодняшняя институциональная среда России имеет очень низкий уровень (128 место из 142 стран мира), во-первых, потому, что, находясь в категории развивающихся, российское рыночное пространство еще не полностью сформировалось, а, во-вторых, по критерию конкурентоспособности наша экономика заметно отстает от западной на всех уровнях по основным видам промышленной продукции, качеству внутрифирменного, корпоративного, отраслевого и даже государственного менеджмента, по исполнительной правоохранительной и судебной практике, сложившемуся менталитету населения по уважению к закону и собственности и т.д.

Устанавливая предел эффективности бизнесов, рынок вместе в постоянно возрастающей стоимостью технологического развития по мере смены технологических укладов вынуждает конкурирующие фирмы объединять усилия, порождая интеграционные процессы и создавать новые организационные структуры. Целью такой горизонтальной интеграции, как правило, является захват рыночной ниши за счет слияния компаний, производящих однотипную продукцию, что происходит посредством договорного объединения или приобретения пакета акций другой компании.

Сложившаяся в России корпоративная структура такова, что обладание только исключительно контрольным пакетом предприятия предопределяет интерес более сильного партнера объединения выступать инвестором и вкладывать в собственные активы. Владение блокирующим пакетом практически также не интересно для сторонних инвесторов.

Объективно горизонтальная конкуренция, осуществляемая путем приобретения или поглощения конкурирующей компании, наносит вред потребителю и способствует монополизации рынка, поэтому законодательства многих стран препятствуют такому процессу, особенно в стратегически важных отраслях.

Вертикальная интеграция возникает, когда фирма сталкивается с трудностями расширения рынка за счет структур, находящихся между ней и конечным потребителем, т.е. за счет структур распределения и продажи. Вертикальная интеграция порождает как положительные, так и отрицательные последствия для развития рыночного пространства. К первым относится содействие росту конкурентоспособности объединенной бизнес-структуры, к отрицательным — усиление монополизации рынка.

В практике слияний и поглощений на сегодняшнем российском рынке складывается тенденция, при которой для того, чтобы стать игроками глобального уровня, отечественным компаниям необходимо многократно усилить свою финансовую мощь и влияние в отрасли, так как первоначальный этап слияний и поглощений, основанный на процессах приватизации и наличии дешевых и малоэффективных бизнесов уже закончен.

В современной институциональной теории на анализ конкурентоспособности особое влияние оказывает теория прав собственности, которая определяет затраты на обеспечение внутрифирменных контрактов как особую форму активов компании. Фактически контроль над корпорацией выступает в виде подобного актива, торгуемого на рынке. Владение этим контролем оказывает влияние на величину стоимости компаний при слиянии и поглощении, которые часто не зависят от их реальной и будущей доходности.

Как правило, сопротивление действующего менеджмента слияниям, приводящее к повышению капитализации укрупненной компании, будет меньше, если доля собственности, принадлежащая менеджерам, достаточно высока, либо их контракты предусматривают «золотые парашюты», т.е. сверхвысокие гонорары за досрочное прекращение контракта.

Регуляторы западных фондовых рынков разрабатывают и вводят определенные меры противодействия своекорыстному поведению менеджеров по рекомендациям правительств,

защищая права миноритарных акционеров; на российском рынке ценных бумаг это пока не практикуется.

Действие рыночных критериев модернизации, основанных на конкурентоспособности и развитии внутреннего рынка высокотехнологичной продукции, остается пока заблокированным *из-за низкого спроса на инновации*.

В результате того, что естественным генератором новой российской институциональной среды на макроуровне в ее формальной части остается государство, но при этом оно же является активным участником рыночных отношений, возникают конфликтные формы целевых ориентиров, стратегий и политик власти и бизнеса.

Поиск ренты, различные формы оппортунистического поведения, связанные с корыстным интересом, характерные как для государственного аппарата, так и для взаимоотношений между бизнесом и государством, между субъектами федерации и центром, между самими бизнес-структурами в рыночных рамках представляют собой искажения институциональной структуры. В результате возникают рост транзакционных издержек, бюрократизация управленческого аппарата и его коррупционность. Поиск ренты, которая представляет собой извлечение дохода без создания добавленной стоимости, фактически является контрпродуктивным поведением.

Неоинституциональный подход к исследованию корней такого поведения в политической плоскости выделяет неполноту и асимметричность информации, а также недостаточную специализацию прав собственности на частные блага.

Основными функциями конкурентных отношений в условиях ограниченной рациональности поведения субъектов экономики являются обеспечение многообразия форм хозяйственной деятельности на рынке, а также отбор наиболее эффективных решений и компаний. В плановой экономике роль конкуренции проявлялась в основном в сфере распределения в виде борьбы за присвоение ренты, либо за получение инвестиционных ресурсов от государства.

Экономическая система, в которой распределительная эффективность оказывается более высокой, чем производственная, не способствует смене или развитию институциональной среды, поскольку поведение экономических агентов определяется институциональными рамками, в которых оно возникло. Это означает воспроизводство неравных условий конкуренции, наличия административных барьеров и ограничений на выход на рынок.

Сегодняшняя практика деятельности антимонопольных органов и официальная статистика указывают на высокую степень монополизации российского товарного рынка и на масштабную противоправную монополистическую деятельность. Это свидетельствует о слабости действующей формальной базы правил игры на рынке, а государство как регулятор оказывается главным тормозом развития внутренней институциональной среды, не способным обеспечить недискриминационный характер своих взаимоотношений с бизнесом и гарантировать защиту прав собственности.

Без скорейшего решения стратегических проблемы институциональной обеспеченности функционирования рыночной сферы невозможно осуществить глобальную модернизацию отечественной экономики на макро- и микроуровнях.

Глава 8

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В обеспечении прогрессивных трансформаций общественной жизни на современном этапе, как и в прошлом, особую роль играет научно-исследовательская сфера деятельности, прежде всего потому, что результаты ее функционирования всегда нацелены в будущее. Роль науки и образования на протяжении всей истории развития страны постоянно менялась и на разных ее этапах оказывала неодинаковое воздействие на состояние производительных сил и производственных отношений.

В тридцатых годах прошедшего столетия Й. Шумпетер в своих трудах показал, что экономика развивается не только благодаря вовлечению в производство все большего количества ресурсов, но главным образом в результате предпринимательской деятельности, иницилирующей нововведения. Однако, несмотря на то, что ведущая роль инноваций в экономике и ее развитии была известна давно, отличие современного подхода к инновациям и инновационным процессам заключается в том, что в настоящее время их распространение базируется не столько на новых комбинациях ресурсов и изобретениях, как это было характерно для индустриальной экономики, сколько на потоках знаний и информации, получаемых, прежде всего, в результате целенаправленного развития науки и технологий.

Во всемирном рейтинге конкурентоспособности стран, составленном Всемирным экономическим форумом на 2010–2011 гг., Россия занимает 63-е место (всего в списке 139 государств)⁶³. Этот рейтинг рассчитывается исходя из 12 индексов, в которых учитываются различные составляющие инвестиционного климата, и позволяет странам позиционировать себя на глобальных финансовых рынках, привлекать инвестиции и оценивать разные стадии развития национальных экономик. Таких стадий три: экономика, движимая факторами, экономика, движимая эффективностью, и экономика, движимая инновациями. На этой последней стадии на первый план в мировой конкурентоспособности выходят неценовые факторы, среди которых главное значение приобретает качество товаров (услуг) и их новизна. Конкурентоспособность обеспечивается путем внедрения инноваций, разработки высокотехнологичных продуктов, производство которых невозможно без использования имеющегося научно-технологического потенциала. В национальной экономике в полной мере используются все мировые тенденции развития науки и техники и органично сочетаются процессы научно-технологического и социально-экономического развития.

Происходящая в глобальном масштабе технологическая революция в ресурсосбережении и альтернативной энергетике резко повышает неопределенность в развитии России, основу специализации которой на мировых рынках составляет экспорт традиционных энергоносителей. Развитие альтернативной энергетике, появление экономически эффективных технологий добычи углеводородов из нетрадиционных источников (сланцы, нефтеносные пески и т.д.) может привести к снижению спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта, сокращение поступления в экономику финансовых ресурсов, необходимых для модернизации, снижение значимости России в мировой политике.

63. Российская газета. 10 сентября 2010. № 204.

Картина глобальной расстановки стран-лидеров в основных технологических областях (табл. 12) показывает, что за США остается первенство во всех областях, кроме автомобилестроения. Китай, существенно усиливший свои позиции в последние годы почти во всех областях, приблизился к основному лидеру: ему принадлежит одно второе, четыре третьих, три четвертых и одно пятое место. Таким образом, по количеству глобальных технологических заделов Китай сопоставим или опережает Японию, Германию, Великобританию. Россия получила одно второе место по направлению «оборона и безопасность».

Таблица 12. Страны — глобальные лидеры в девяти технологических областях*

Технологические области	Рейтинги стран-лидеров				
	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, продовольствие	США	Китай	Индия	Бразилия	Япония
Медицина, биотехнологии	США	Великобритания	Германия	Япония	Китай
Нанотехнологии, новые материалы	США	Япония	Германия	Китай	Великобритания
Энергетика	США	Германия	Япония	Китай	Великобритания
Оборона, безопасность	США	Россия	Китай	Израиль	Великобритания
Электроника, компьютерная память	США	Япония	Китай	Южная Корея	Германия
ПО, управление информацией	США	Индия	Китай	Япония	Германия
Автомобилестроение	Япония	США	Германия	Китай	Южная Корея
Авиация, ж/д транспорт	США	Япония	Китай	Германия	Франция

* Итоги экспертного интернет-опроса. В опросе участвовали 378 руководителей компаний, научных лабораторий и центров, аналитиков и экспертов из научной среды. Более половины ответивших (53%) представляли США, что могло искажающее повлиять на результаты, зависить оценки американского лидерства. Среди представителей других стран, активно включившихся в опрос, были представители Великобритании, Японии, Индии, России и Китая.

Источник: R&D Magazine, 2010. December 2010.

В конце 2011 г. после 18 лет переговоров Россия успешно согласовала условия своего присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО). По оценкам Всемирного банка,

преимущества от вступления в ВТО для России будут весьма значительными. В среднесрочной перспективе выгоды от присоединения составят около 3% ВВП в год, при этом дополнительный рост заработных плат составит 4–5%, а более чем 99% домохозяйств получают дополнительный доход⁶⁴. Вместе с тем существует мнение, что вступление в ВТО не только снизит конкурентоспособность отечественных производителей в краткосрочной перспективе, но также ухудшит привлекательность инвестиционных проектов для российских предпринимателей. Отсутствие развитой институциональной среды не позволит компенсировать данный негативный эффект за счет значительного притока иностранных инвестиций, по крайней мере в ближайшие 5–7 лет. Именно столько времени потребуются для снятия всех существующих институциональных барьеров для зарубежных инвесторов.

На переговорах России удалось достичь своей цели по защите некоторых чувствительных секторов.

1. Одна из главных задач российской делегации состояла в том, чтобы избежать обязательства разрешать создание филиалов иностранных банков в России. Несмотря на то, что все присоединившиеся страны, не относящиеся к группе наименее развитых, взяли на себя обязательство допускать открытие филиалов иностранных банков на своей территории, российская делегация добилась своей цели разрешить создание только дочерних кредитных организаций.

2. Программа развития российского Автопрома требует соблюдения определенных минимальных долей использования российских компонентов и материалов и устанавливает минимальные производственные требования для иностранных инвесторов, стремящихся получить льготный тарифный режим для импортируемых исходных материалов. Данные ограничения в отношении иностранных инвесторов считаются нарушением положений Соглашения ВТО по инвести-

64. Доклад об экономике России. Поддержка роста и снижение рисков / Всемирный банк. Апрель 2012. № 27. С. 39.

ционными мерами, связанными с торговлей (ТРИМС). России удалось оговорить для себя переходный период сроком в 6 лет, после чего она будет обязана отменить данные правила в отношении иностранных инвесторов в секторе автомобилестроения. К этому времени должно увеличиться производство автомобилей российской сборки и комплектующих, так что для России было чрезвычайно важно согласовать этот переходный период. Также предусмотрены длительные переходные периоды по выполнению тарифных обязательств по ряду товаров, причем по некоторым товарам предельные ставки пошлин вступают в силу только через семь или восемь лет после присоединения к ВТО.

3. Для сельского хозяйства предусмотрена, в нарушение правил ВТО, возможность оказания существенной государственной поддержки в размере 9 млрд долл. в течение двух лет с последующим снижением к 2018 г. до уровня в 4,4 млрд долл.

Автор уже довольно подробно анализировал проблемы вступления России в ВТО, когда процесс переговоров еще продолжался⁶⁵. Здесь бы хотелось повторить следующее.

Выжить и реализовать свой мощный потенциал Россия может только как равноправный участник процессов глобализации. В противном случае страна останется просто крупным поставщиком дешевого сырья и транспортно-коммуникационным проводником между Западом и Востоком. Поэтому членство в ВТО должно в первую очередь способствовать повышению международного статуса российских товаров и услуг. Однако для того чтобы это произошло, России необходимо еще урегулировать со своими западными партнерами массу тарифных и других экономических проблем.

Кроме того, по нашему мнению, необходимы:

- срочная разработка и принятие научно обоснованной промышленной (отраслевой) политики России как

65. См., напр: Модернизация и конкурентоспособность российской экономики / Под ред. С.Н. Сильвестрова, И.Р. Курнышевой, И.А. Погосова. СПб.: Алетей, 2010. С. 295–310.

- базы для защиты отечественных производителей и поощрения конкуренции на внутреннем рынке;
- ввод в действие государственной системы поощрения промышленного экспорта (без чего страна столкнется в ВТО с фактическим приоритетом обязательств над выгодами), в том числе в форме госкредитов, гарантий и иных форм стимулирования экспортеров;
 - создание на базе зарубежных аналогов механизмов временной государственной поддержки предприятий и регионов, особо страдающих от резко возросшего импорта;
 - обеспечение в сфере финансовых услуг стимулирующего воздействия разумной иностранной конкуренции (в пределах зарезервированной определенной доли рынка для зарубежных поставщиков услуг) при сохранении «национального финансового суверенитета»;
 - постоянный мониторинг не только отдельных дискриминационных мер со стороны наших внешнеторговых партнеров, но и всех торговых барьеров, создаваемых политикой этих стран, регулярная публикация соответствующих отчетов.

Членство России в ВТО само по себе не решает вопроса выживания страны в условиях глобализации мирового хозяйства. Россия самодостаточная страна, и справляться со своими социально-экономическими проблемами она должна сама.

К сожалению, современная структура российской экономики не способствует ускоренному инновационному развитию, поскольку большинство доминирующих в настоящее время отраслевых секторов изначально имеют низкую инновационную активность (добыча и переработка нефти и газа, сфера услуг, металлургия и т.п.). Тенденции последних лет таковы, что эта неблагоприятная структура экономики замораживается, поскольку не имеется экономических стимулов, которые позволили бы эволюционным путем изменить портфель отраслевых секторов в пользу более высокотехно-

логичных и инновационных. Ситуация усугубляется тем, что, с одной стороны, существует зависимость от импортных поставок научного оборудования, приборов и электронной компонентной базы, стратегических материалов, а с другой стороны, имеет место несанкционированная передача за рубеж конкурентоспособных отечественных технологий (прежде всего двойного назначения).

Инфраструктурные проблемы, растущие тарифы естественных монополий, бюрократические препоны, преодоление которых затратно и по времени, и по деньгам, нехватка средств для внедрения в производство инновационных технологий и отсутствие самих этих технологий – все это снижает качество производимой у нас продукции и не способствует производству принципиально новых товаров. В условиях, когда инвестиции в исследования и разработки (ИР) невелики, надеяться на внедрение инноваций не приходится. В России инвестиции в ИР составляют, по данным Всемирного банка, около 141 долл. на душу населения, в то время как в США примерно 1,1 тыс. долл. Разработку и внедрение технологических инноваций в 2010 г. осуществляло всего 7,9% российских промышленных предприятий. Для сравнения, в Германии этот показатель составляет 69,7%, в Дании – 56,4%, Португалии – 40,7%, Чехии – 36,6%, Латвии – 14,6%. На мировом рынке наукоемкой продукции доля РФ составляет около 0,3%.

Мы согласны с позицией американского экономиста У. Ростоу, отвергающего в своей «теории сдвига» (одной из классических теорий модернизации) концепцию Ф. Листа, согласно которой страны, чья экономика зависит от экспорта сырья, могут замкнуться на экспорте и оказаться неспособными к развитию других отраслей. Доходы от экспорта сырья могут и должны быть направлены в сферу производства и дать толчок ее инновационному развитию. При этом нельзя ориентироваться только на импорт зарубежных технологий. Без планирования и осуществления собственных технологических прорывов проведение модернизации в России, на наш взгляд, невозможно.

Между тем конкуренция между инновационными системами разных стран постоянно усиливается, причем в число конкурентов постоянно входят новые страны. Если раньше СССР конкурировал в научной сфере с США, отчасти Великобританией, Францией, ФРГ и Японией, то сейчас потенциальными конкурентами России являются не только Китай, Индия и страны Юго-Восточной Азии, но и Бразилия, Мексика, Испания, и даже Румыния, Болгария и Турция, а в перспективе – Украина, Белоруссия и Казахстан. Факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем, становятся все более мобильными: ключевых исследователей можно переманить на другое место работы, для лидирующих компаний можно предложить наиболее выгодные условия для размещения бизнеса. Большое значение имеют и условия для проживания исследователей, в частности – природные условия. В таких обстоятельствах для России продолжение существующей недружественной политики по отношению к исследователям и инновационным компаниям может привести к полной потере научного и технологического потенциала.

В целом России не удалось за последние 10 лет проявить себя инвестиционно привлекательной экономикой с благополучным деловым климатом. Вкладываться в модернизацию производства не торопятся ни зарубежные, ни отечественные предприниматели. Об этом свидетельствует, в том числе, продолжающийся (почти уже хронический) отток капитала из страны.

России необходим прорыв на международный рынок наукоемкой продукции, что одновременно защитит ее внутренний рынок и остановит процесс деградации научного, интеллектуального и производственного потенциала. Это по силам только государству, так как ни одна, даже очень крупная, компания не в состоянии самостоятельно выйти на внешний рынок наукоемкой продукции и закрепиться на нем, потому что нужно постоянно обновлять продукцию и нести значительные затраты на сети сервисного обслуживания.

На долю семи высокоразвитых стран приходится 80–90% всей наукоемкой продукции и весь ее экспорт, ориентированный на макротехнологии. В глобальном масштабе насчитывается 50 макротехнологий, под которыми понимается совокупность всех технологических процессов (ИР, подготовка производства, сервисная поддержка проектов) по созданию определенного рода продукции с заданными параметрами, из которых 22 макротехнологии контролируют США, 8–10 – Германия, 7 – Япония и по 3–5 Великобритания и Франция.

Исходя из наличия в России огромных мощностей в области машиностроения и металлообработки (включая предприятия ВПК), сырьевой базы и высококвалифицированных кадров (особенно в сфере науки и образования), а также учитывая геополитические интересы России, можно сформулировать ряд национальных приоритетов России в области макротехнологий. Россия на период до 2025 г. могла бы поставить задачу приоритетного развития по 12–16 макротехнологиям. Причем до 2015 г. основными макротехнологиями могли бы быть 6–7 из них, по которым наш суммарный уровень знаний сегодня приближается к мировому, если не превосходит его (авиация, космос, ядерная энергетика, судостроение, спецметаллургия и энергетическое машиностроение). Если указанные макротехнологии удастся сделать конкурентными, то Россия на рынке наукоемкой продукции способна подняться с 0,3% до 10–12% занимаемой на нем доли, что только за счет экспорта дало бы до 140–180 млрд долл. в год. Ключевыми факторами успеха здесь будут конкурентные качество, цена, соответствующее сервисное обеспечение продукта и услуг. Реализация такого рода политики обеспечит социальный спрос на науку и образование.

Вместе с тем необходимо, на наш взгляд, избавиться от стремления к глобальному лидерству во всех направлениях. Придерживаясь принципов разумного международного сотрудничества и разделения труда, Россия должна выбрать свои ниши на рынке. Здесь можно вспомнить о разделении сфер интересов между США и Японией в области компью-

терной техники. США полностью свернули работы в области матричных структур (системы памяти, жидкокристаллические экраны), отдав это направление Японии. В свою очередь, Япония признала неоспоримое лидерство США в разработке микропроцессоров.

Очень важно сохранить производственную способность отечественных предприятий хотя бы к частичной мобилизации их потенциала для решения задач макроэкономической структурной политики. Надо признать, что в России нет разумной внешнеторговой политики. Не уделяя должного внимания собственному высокотехнологичному производству, страна вынуждена закупать за рубежом новые машины, станки и т.п., предлагая в обмен в основном лишь энергоресурсы.

Для России опасной тенденцией стало хроническое обеднение ассортимента экспорта. В 2001 г. на долю нефти и газа приходилось менее половины российского экспорта, но уже через 10 лет эта доля составила две трети, причем еще 15% приходится на экспорт других ископаемых ресурсов. Доля высокотехнологичной продукции составила в то же самое время лишь 9%, и то это был в основном экспорт вооружений. Выступая с громкими лозунгами об отказе от «нефтяной иглы», власти на самом деле лишь усугубили сырьевую зависимость страны, доведя ее до рекордных показателей. Российским экспортерам не только трудно выйти на рынки, но и удержаться на них, потому что, как правило, на фоне зарубежных производителей они практически неконкурентоспособны. Самое печальное состоит в том, что проигрывают они и по цене, и по качеству. Сегодня Россия имеет очевидное преимущество только в двух секторах — добывающих отраслях и черной металлургии.

Предъявляемый в настоящее время в российской экономике спрос на инновации является неприемлемо низким и характеризуется неоптимальной структурой — акцентом на закупки готового оборудования за рубежом при низкой динамике реализации и внедрения собственных новых разработок.

Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций, в использовании результатов, получаемых в отечественном секторе исследований и разработок. В создавшихся условиях капитализация российского интеллектуального потенциала в значительной мере происходит за пределами страны: предлагаемые сектором исследований и разработок знания часто востребованы за рубежом, тогда как показатели экспорта технологий остаются на весьма низком уровне.

Статистика подтверждает лучшие позиции России в области научных исследований, чем в их дальнейшей реализации в производстве в виде ноу-хау, промышленных образцов и товарных знаков (в 2010 г. разрыв между импортом и экспортом технологий составил 6,4 млрд руб.). Таким образом, в сфере внешней торговли технологиями находит отражение застарелая, ставшая уже хронической болезнь российской экономики: непомерно длинный путь от научных исследований до прикладных разработок и тем более до их внедрения в производство. Показательно само по себе, что в статистике, отражающей процессы внедрения передовых производственных технологий, фигурируют сроки внедрения от трех, шести, девяти, десяти и более лет.

Ставка на импорт зарубежных технологий не отвечает задаче обеспечения научно-технологического суверенитета страны. Без планирования и осуществления собственных технологических прорывов обеспечение национальной безопасности в сфере науки, технологий и образования невозможно. В частности, необходимо ввести во внешнеторговую практику разумный протекционизм: организовать специальные режимы (налоговый, таможенный и т.д.) в отношении ввоза на территорию Российской Федерации и вывоза с нее, а также использования имущества, предназначенного исключительно для проведения исследований и разработок.

Необходимо совершенствовать таможенную политику, чтобы, с одной стороны, стимулировать развитие высокотехнологичных производств на территории России, а с другой —

не создавать излишних барьеров для импорта уникального оборудования, в том числе для научно-исследовательских работ. В одних случаях эффективнее покупать за рубежом готовые лицензии и технологии, в других — создавать собственную прорывную продукцию.

Что касается налогового стимулирования, то оно эффективно тогда, когда помимо мер дифференцированной поддержки (например, малых предприятий, отдельных видов производств новой техники и технологий) есть общая благоприятная среда, снижающая налоговую нагрузку на любые отрасли и предприятия, занимающиеся инновациями. Вместе с тем нельзя ждать от налогового стимулирования ИР решения проблемы создания благоприятного инновационного климата в стране. Налоговое стимулирование — это лишь важный вспомогательный компонент в общей научно-технической и инновационной политике страны.

Как показывает зарубежный опыт, для успешного проведения модернизации необходимы наличие общей воли и понимания целей данного процесса всем обществом, а не только отдельными представителями государственной власти. Вместе с тем и так называемое «ручное управление» нельзя полностью исключать. Россия — специфическая страна со своей во многом уникальной историей развития, в которой человеческий фактор всегда играл существенную роль. Переносить зарубежный опыт на российскую почву следует очень осторожно, поскольку необходимо учитывать как особенности среды, в которой он формировался (западноевропейской, американской и т.д.), так и российскую специфику. Это относится и к имеющимся в правительственных кругах проектам переноса центра тяжести научных исследований для решения задач инновационного развития в образовательные структуры, не обладающие пока необходимой для этого инфраструктурой и, что более важно, научными школами (которые, как известно, составляют основу научно-исследовательской деятельности и формируются десятилетиями). За образец берутся США, где имеется сеть уни-

верситетов, выполняющих львиную долю фундаментальных исследований, а национальные академии являются добровольными общественными организациями, не состоящими на бюджетном финансировании. Наука в Западной Европе (а затем и в США) исторически возникла при университетах как научно-образовательных комплексах. Российская же академия наук была создана по инициативе Петра I именно как *научное учреждение*. И до сих пор здесь, несмотря на все прошлые и настоящие проблемы, сосредоточены наиболее квалифицированные и признанные мировым научным сообществом исследовательские кадры. Представляется, что государственная политика должна быть направлена на повышение роли фундаментальной науки в решении задач модернизации, а академический сектор при этом должен сохранить позиции ведущего научно-исследовательского центра страны. Только при таком положении, на наш взгляд, возможно обеспечение российской конкурентоспособности в научно-технологическом аспекте.

Стратегической задачей государственной научно-технической, образовательной, технологической и промышленной инновационной политики должно являться возвращение России в число ведущих мировых держав, способных проводить прорывные фундаментальные и прикладные исследования по актуальным (приоритетным) направлениям и быстро внедрять их результаты в производство. Эффективный сектор генерации знаний должен обладать способностью гибко реагировать на новые мировые тенденции и потребности национальной экономики и общества, обеспечивать тесное взаимодействие между научно-исследовательской сферой и сектором высшего образования, а также эффективно осуществлять коммерциализацию новых технологических решений.

Реализация такой государственной политики должна идти, на наш взгляд, по следующим важнейшим направлениям:

- формирование государственного заказа на исследования и разработки по наиболее значимым направлениям науки и технологий;

- совершенствование конкурсных механизмов распределения ресурсов;
- координация исследований и разработок, проводимых в академическом, вузовском, отраслевом и корпоративном секторах науки;
- комплексный характер поддержки исследований и разработок, включая инвестиционную составляющую;
- гибкость применяемых инструментов, акцент на поддержку конкретных «точек роста» (вплоть до отдельных исследовательских подразделений и коллективов);
- долгосрочный характер поддержки реализуемых приоритетных исследовательских проектов;
- координация приоритетов научного и технологического развития между компаниями реального сектора, научными и научно-образовательными организациями, развитие кооперационных связей между ними;
- развитие кооперационных связей между научными организациями, формирование исследовательских сетей и партнерств, в том числе с международным участием;
- рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных механизмов, концентрация усилий государства в сферах, характеризующихся недостаточной предпринимательской активностью, преимущественная ориентация на восполнение «провалов рынка».

Глава 9

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики является человеческий капитал — совокупность знаний, умений, мастерства, творческих способностей работников, которые они используют в процессе труда. Человеческий капитал — результат инвестиций человека, фирмы и государства в образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы. Чем выше уровень экономического развития страны, тем больше человеческий капитал и его удельный вес в структуре всего национального богатства.

Необходимо, чтобы человек, фирма и государство были заинтересованы инвестировать в человеческий капитал, и чтобы этот человеческий капитал работал в системе социально-экономических отношений в России. Однако Россия отстает от развитых стран по доле человеческого капитала в национальном богатстве, по доле заработной платы и социальной сферы в ВВП. Для осуществления новой индустриализации необходимо преодолеть это отставание.

На начало XXI в. доля человеческого капитала в национальном богатстве развитых стран составляла более $\frac{3}{4}$, а в России — около 50%⁶⁶. Многие высококвалифицированные специалисты покидают страну и находят более выгодные сферы прило-

66. *Погосов И.А.* Потенциал развития национальной экономики — в кн. «Национальная экономика». Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. П.В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 146.

жения своего труда в Западной Европе и США. Так, в 2010 г. среди граждан, выехавших из России, 39,4% имели высшее профессиональное образование, а 36,4% – среднее профессиональное⁶⁷. Если сравнить со структурой занятых в России по уровню образования, то в 2010 г. доля работников с высшим профессиональным образованием составляла 28,9%, а со средним профессиональным – 27,1%⁶⁸. Сопоставление этих данных свидетельствует о бегстве человеческого капитала из России.

В значительной мере это обусловлено тем, что в настоящее время в России еще не сформировались институты регулирования заработной платы и других форм вознаграждения, которые бы заинтересовывали человека в высококвалифицированном труде, модернизации и инновациях.

При переходе к рынку было ликвидировано централизованное регулирование заработной платы, при котором тарифные ставки и оклады устанавливались государством. Либеральная доктрина, в которой нет места государству в управлении и регулировании системы социально-экономических отношений, нашла отражение в том, что государственное регулирование заработной платы было сведено к законодательному установлению минимума заработной платы и к косвенным мерам – налогообложению, антиинфляционным мерам и т.д.⁶⁹ Конкретные вопросы регулирования заработной платы были переложены на субъекты РФ и хозяйствующие субъекты. Заработная плата на предприятии устанавливается не только с учетом содержания трудовых процессов и требуемой от работников квалифика-

67. Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 311.

68. Там же. С. 66.

69. Минимальный размер оплаты труда составлял в 2011 г. 4330 руб., или 20% средней заработной платы. Это соотношение повысилось по сравнению с 2001 г., когда оно составляло 10%. (Расчитано по: Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 165, 174). В соответствии со ст. 133 Трудового кодекса РФ минимальная заработная плата должна соответствовать региональному прожиточному минимуму, но реально это не выполняется, поскольку минимальная потребительская корзина рассчитывается нерегулярно, а представители профсоюзов и государства в трехсторонних комиссиях не проявляют настойчивости в этом вопросе.

ции, но также и с учетом того, сколько платят конкуренты. Работодатели при установлении ставок заработной платы ориентируются на оплату аналогичных видов работы, расположение в одном природно-географическом поясе (районе), производство аналогичных товаров и услуг.

Институты коллективно-договорного регулирования заработной платы – тарифные соглашения⁷⁰ – недостаточно защищают права наемных работников. Представители профсоюзов и государства нередко лишь формально участвуют в работе трехсторонних комиссий. Это приводит, в частности, к тому, что в тарифных соглашениях и коллективных договорах нередко обходится вопрос о тарифных ставках и окладах, а в структуре заработной платы растет удельный вес переменных элементов (особенно премий), зависящих от доходов предприятия, в значительной мере определяемых рыночной конъюнктурой. Везде, где возможно, работодатели стремятся привязать заработную плату работников к доле в валовой выручке.

По мнению Л.А. Костина, «в последние годы произошло разрушение системы организации заработной платы. Ее величина в денежном выражении все меньше связана с результатами труда и повышается только в связи с ростом цен. В массовых масштабах обесценивается высококвалифицированный труд. На большинстве предприятий и организаций приостановлена работа по нормированию труда, составляющая основу ее правильной оплаты, что ведет к произволу. Действующая система получения доходов ориентирует население не на высококвалифицированный труд, а на занятие теми видами деятельности, которые позволяют быстро получить немалые деньги любыми путями»⁷¹.

70. Генеральное соглашение, территориальное, отраслевое, профессиональное соглашения являются трехсторонними – в них участвуют представители профсоюзов, работодателей и государства (трехсторонние комиссии). Коллективный договор заключается между представителями работников и работодателей на предприятиях, в организациях (статьи 40 – 45 Трудового кодекса РФ).

71. Костин Л.А. Труд был, есть и будет основой развития человека и общества // Человек и труд, 2012. № 4. С. 8.

Таким образом, в российской системе социально-экономических отношений отброшены институты регулирования заработной платы, присущие административно-командной экономике, но еще не получили развития институты регулирования заработной платы, присущие рыночной экономике. Специалисты отмечают тенденцию к экономической и правовой дерегуляции трудовых отношений и принуждению к труду при одновременном демонтаже социальных гарантий с целью снижения издержек по заработной плате и расширения гибкости занятости, в том числе не оформленной трудовыми договорами⁷².

Работодатели стремятся легитимными и нелегитимными способами сэкономить на заработной плате и социальных отчислениях. Легитимными способами такой экономии являются наем по срочному трудовому договору, наем на работу в режиме неполного рабочего времени, лизинг персонала через агентства занятости, зачисление работников в посреднические фирмы и т.п. По существующим оценкам доля предприятий, в которых практикуется наем по срочным трудовым договорам, составил в России в 2010 г. 39,8%, а доля работающих на таких условиях – 5,5% занятых. Договор лизинга персонала применяется на 3,9% российских предприятий⁷³.

Нередко работников, особенно нелегальных мигрантов, нанимают без трудовых договоров. По оценкам экспертов, численность иностранной рабочей силы по отношению к занятому населению РФ составляет более 12%, а по трудовым договорам наняты лишь 0,5%⁷⁴.

Работники вынуждены соглашаться на ущемление своих прав, чтобы получить возможность дополнительного, а нередко

72. Бобков В.Н. 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни // Мир России. 2012, № 2. С. 4.

73. Для сравнения: в Германии в 2009 г. доля предприятий, на которых применялись срочные договоры, составляла 15%, а доля предприятий с договорами лизинга – 2,8% (Смирных Л.И. Нестандартные трудовые договоры и уровень жизни работников // Уровень жизни населения регионов России, 2011, № 12).

74. Бобков В.Н. 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни // Мир России. 2012, № 2. С. 7.

единственного, заработка. В бюджетном секторе заработная плата низкая, а бизнес, за исключением добычи энергоносителей и финансового сектора, также ориентирован на низкую заработную плату⁷⁵. Заниженная, по сравнению со стоимостью рабочей силы, заработная плата не заинтересовывает предпринимателей в модернизации производства.

Доля заработной платы в ВВП имеет тенденцию к снижению (с 24 в 2005 г. до 22% в 2010 г., включая скрытую заработную плату)⁷⁶. Как отмечает Р.С. Гринберг, низкая доля заработной платы в ВВП соответствует капитализму XVII–XIX вв., т.е. доиндустриальному обществу,⁷⁷ когда существовало формальное подчинение труда капиталу, государство выступало как «повивальная бабка» наемного труда и капитала, административные методы управления преобладали над экономическими методами, «кнут» играл большую роль, чем «пряник»⁷⁸.

Низкая доля заработной платы в ВВП не способствует росту совокупного спроса, что, в свою очередь, снижает темпы экономического роста⁷⁹.

С переходом к рыночной экономике, когда работодатели получили широкие права в части выбора и использования подходов к формам и системам организации заработной платы, произошло изменение структуры выплат в части увеличения удельного веса переменных элементов выплат и сокращения основных (тарифных) выплат. Так, по данным Росстата, в

75. Ниже прожиточного минимума в 2009 г. оплачивались 17% работников организаций государственной формы собственности и 9,8% работников организаций негосударственной формы собственности. Зарботная плата свыше 20 000 руб. выплачивалась, соответственно, 23,4 и 33,7% работников (Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 131).

76. Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 32, 117, 125, 159, 164, 176.

77. Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012. С. 218.

78. Савченко П.В. Предмет национальной экономики – в кн. @Национальная экономика@ Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 17–19.

79. Зарботная плата. Денежное обращение. Инфляция. Экономический рост / Под ред. И.А. Погова, П.В. Савченко. М.: ТЕИС, 1999. С. 6.

2009 г. оплата по тарифным ставкам, окладам и сдельным расценкам составляла 47,6% фонда заработной платы, доплаты и надбавки – 7%, премии – 16,8%, оплата по районному регулированию – 10,3%⁸⁰.

Нередко относительно низкий удельный вес оплаты по ставкам и окладам и непомерный рост переменных элементов заработка (прежде всего премий) не имеет должной связи с результативностью труда, что нарушает принцип социальной справедливости.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата выросла за 2000–2010 гг. в 9,4 раза и достигла 20952,2 руб., что составляет 3,7 величины прожиточного минимума⁸¹. Однако доля работников с доходами ниже бюджета прожиточного минимума составила в 2010 г. 12,5%, а доля работников с заработной платой ниже социально приемлемого потребительского бюджета (3 бюджета прожиточного минимума) – 46,4%⁸². Следовательно, заработная плата 58,9% работников не обеспечивает восстановление жизненной энергии, духовное развитие, сохранение здоровья, повышение квалификации, содержание семьи и достойную пенсию⁸³. Это свидетельствует, что значительная часть занятого населения не заинтересована в высококвалифицированном и высокоэффективном труде.

Сложившаяся дифференциация заработной платы по видам экономической деятельности отражает их прибыльность. Самая высокая заработная плата с середины 1990-х годов наблюдается в следующих видах деятельности: в финан-

80. Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 396.

81. Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 165, 176.

82. Бобков В.Н. 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни // Мир России, 2012, № 2. С. 9.

83. Зарплата российских рабочих, доля заработной платы в денежных доходах населения и в ВВП значительно меньше, чем в странах развитой рыночной экономикой (Костин Л.А. Труд был, есть и будет основой развития человека и общества // Человек и труд, 2012, № 4. С. 8). По производительности труда Россия отстает от США в 5–6 раз, а по заработной плате – в 10 раз (Ляшецкий А. Система организации труда и его оплаты требует обновления // Человек и труд, 2011, № 1. С. 29).

совой деятельности (в 2,4 раза превышает среднюю), в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых (в 2,2 раза выше средней) и в производстве кокса и нефтепродуктов (почти в 2 раза выше средней). В то же время заработная плата в тех видах деятельности, которые играют важную роль в формировании человеческого капитала, ниже средней: в образовании – 64%, в здравоохранении – 75%, в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 78% средней заработной платы⁸⁴.

Существует также значительная межрегиональная дифференциация заработной платы. По данным Росстата, среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций в 2010 г. превышала среднероссийскую: в Ненецком и Чукотском автономных округах – в 2,2 раза, в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра – почти в 2 раза, в г. Москве – в 1,8 раза, в Магаданской и Сахалинской областях – в 1,7 раза. В то же время в Республике Дагестан среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций была ниже среднероссийской в 2 раза, а в Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике, Республике Северная Осетия – Алания и Республике Мордовия – в 1,8 раза. Разрыв между высшим и низшим значениями этого показателя составил 4,6 раза⁸⁵.

Самый большой удельный вес работников, заработная плата которых ниже прожиточного минимума, в 2011 г. был в Чеченской Республике (36,6%), в Республике Дагестан (30,6%), в Республике Калмыкия (30,2%), в Алтайском крае (27,0%), в Карачаево-Черкесской Республике (25,9%), в Республике Северная Осетия – Алания (25%). Самый маленький удельный вес низкооплачиваемых – в г. Санкт-Петербурге (2,7%), в Тюменской области (3,8%), в Сахалинской области (4,9%), в Чукотской автономном округе (5,5%), в г. Москве (6,2%)⁸⁶.

84. Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 164.

85. Рассчитано по: Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 410–411.

86. Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 434–435.

Наряду с дифференциацией заработной платы на формирование человеческого капитала влияет неравенство в доходах. Так, коэффициент фондов – соотношение денежных доходов 10%-ных групп наиболее и наименее обеспеченного населения – возрос с 15,2 раз в 2005 г. до 16,5 раз в 2010 г.⁸⁷ Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) за отмеченный период увеличился с 0,409 до 0,421. Чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. В России в 2010 г. на долю 20% наименее обеспеченных приходилось 5,1% доходов, а на долю 20% наиболее обеспеченных – 47,9%⁸⁸.

Все это также подрывает социальную справедливость, которая является одной из основных проблем распределительных отношений.

Одним из важнейших условий повышения эффективности использования человеческого капитала является создание корпоративных моделей оплаты труда, основанных на единстве видов выплат (по размеру и механизму начислений) в структуре доходов работников (тарифной ставки / должностного оклада, доплат и надбавок компенсационного и стимулирующего характера, премий и вознаграждений), принципов установления тарифных ставок/должностных окладов, учета рабочего времени. По мнению специалистов, такие модели должны основываться на сочетании принципов оплаты за содержание работы и за квалификацию⁸⁹. Это будет заинтересовывать работников и в выполнении работы, и в повышении квалификации.

Необходимо также учитывать, что с переходом к рынку значительно повысились доходы топ-менеджеров корпораций, включающие не только заработную плату, но и предпринимательский доход, дивиденды, опционы и т.п. Сложился

87. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 126.

88. Там же. С. 126–127.

89. Гулиева М. Проблемы унификации систем оплаты труда на промышленных предприятиях, входящих в состав холдинговых структур // Человек и труд, 2011, № 1. С. 32–36.

существенный разрыв в уровнях доходов топ-менеджеров и рядовых работников, но он имеет место не только в российских корпорациях⁹⁰. В корпорациях также высоки затраты на социальный пакет высшего и среднего управленческого персонала (командировочные расходы, служебный транспорт, содержание офисов, представительские расходы и т.п.). Однако в России проблема обостряется в силу того, что доходы рядовых работников недостаточны для получения ипотечного кредита, качественных медицинских услуг и т.п.

В целом, по нашим расчетам, на социальный пакет в 2009 г. приходилось 5,4% затрат на рабочую силу⁹¹. Необходимо учитывать, что в России влияние социального пакета на интересы работника выше, чем в США, странах Европы, Японии и Китае⁹². Как показывает российский и зарубежный опыт, прибыль необходимо шире использовать в качестве источника для решения социальных проблем внутри корпорации (льготное кредитование, увеличение социального пакета рядовых работников, предоставление потребительского кредита, содействие в решении жилищного вопроса и т.д.). Формирование этих отношений зависит не только от корпораций, но и от создания на государственном уровне институтов, способствующих развитию социальной ориентации их деятельности.

В результате того, что в России не в полной мере функционируют институты государственного и коллективно-договорного регулирования заработной платы, а уровень заработной платы низок, возрастает роль нелегитимных форм доходов, в том числе коррупционных. По данным Росстата,

90. Например, по результатам исследования Centre for Economic Performance при Лондонской школе экономики, при увеличении рыночной цены акций и дивидендов, выплачиваемых по ним, на 10%, доходы руководителей британских компаний увеличиваются, в среднем, на 3%, а доходы остального персонала — на 0,2%. При этом разница в уровнях оплаты труда глав компаний и рядовых работников возросла с 47 раз в 1998 г. до 128 раз в 2008 г. (Радевич Е. Оплата труда руководителя компании: британский опыт // Человек и труд, 2012, № 3. С. 31).

91. Рассчитано по: Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 394.

92. Сулакишин С.С., Багдасарян В.Э., Колесник И.Ю. Государственное управление в России и труд. Оплата, мотивация, производительность. М.: Науч. эксперт, 2010. С. 47.

удельный вес нелегитимных доходов в ВВП возрос с 11,1% в 2000 г. до 14,3% в 2010 г.⁹³

Коррупция, как ржа разъедает железо, разрушает систему социально-экономических отношений, ее институты, инвестиционное пространство, подрывает роль легитимных форм доходов, препятствует развитию бизнеса и, пожалуй, главное — негативно воздействует на психику и нравственность человека⁹⁴.

Коррупция представляет собой использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему государством институтов в целях личного обогащения⁹⁵. Коррупционер принимает решение, приводящее к получению им или зависимыми от него лицами дополнительного дохода⁹⁶. Взятка — это «бонус» чиновнику и «инвестиция» бизнесмена. Бизнесмен рассчитывает получить прибыль от взятки, как и от любой инвестиции. В результате государство и бизнес в меньшей мере заинтересованы в модернизации⁹⁷, а в большей мере — в реализации коррупционных схем, «распилах» и «откатах», создании фирм в оффшорных зонах и т.п.

В системе социально-экономических отношений взаимосвязаны различные виды коррупции — административная, деловая (решение вопросов бизнеса хозяйствующими субъектами

93. Рассчитано по: Труд и занятость в России. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 401.

94. *Болдырев Ю.* Коррупция — системное свойство постсоветского российского капитализма (научно-публицистические заметки) // Российский экономический журнал, 2011, № 3. С. 34; *Клейнер В.* Антикоррупционная стратегия бизнеса // Вопросы экономики, 2011, № 4. С. 39; Многоликая коррупция: выявление уязвимых мест на уровне секторов экономики и государственного управления / Под ред. Э. Кампоса, С.М. Прадхана. Альпина Паблишерз, 2010. С. 29.

95. *Андрюанов В.Д.* Коррупция как глобальная проблема: история и современность. М.: Экономика, 2011. С. 11.

96. *Клейнер В.* Антикоррупционная стратегия бизнеса // Вопросы экономики, 2011, № 4. С. 33.

97. Российские компании предпочитают приобретать технику и оборудование зарубежных производителей, а не финансировать и организовывать их производство в России. В 2011 г. 47,8% импорта России составляла продукция машиностроения (Основные макроэкономические показатели 2011 г. // Экономист, 2012, № 3. С. 11). Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в целом, низок — 9,3% (2010 г.). Больше всего инновации внедряются в производстве кокса и нефтепродуктов (30,2%), в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (24,3%), в химическом производстве (23,3%), в производстве транспортных средств (19%), в производстве машин и оборудования (14,8%). Однако российские компании тратят на инновации значительно меньше, чем их зарубежные конкуренты (Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 564).

за взятки и т.п.), «пленение государства» (купля-продажа мест в парламенте и других органах власти, плата за принятие законов в пользу взякодателя), бытовая (решение гражданами своих личных вопросов за взятки)⁹⁸, политическая (деятельность в интересах другой страны за плату или другие личные выгоды), внутрикорпоративная коррупция и др.⁹⁹ Взятки берутся как за быстрое принятие законных решений, так и за незаконные действия. Коррупция пронизывает все сегменты системы социально-экономических отношений (экономический, политический, социальный, культурный, нравственный и т.д.), все ветви власти (законодательную, исполнительную и судебную), правоохранительные, таможенные, арбитражные органы, социальную сферу (образование, здравоохранение и т.д.).

Коррупция — латентное явление. О масштабах коррупции судят по результатам социологических опросов предпринимателей и экспертов о частоте и размерах взяток, которые сводят в показатель, называемый индексом восприятия коррупции (ИВК)¹⁰⁰. Место России по этому показателю ухудшилось — с 27-го в конце 1980-х годов до 143-го в 2011 г.¹⁰¹

Согласно российской традиции различались несколько видов коррупции: мздоимство — принятие подношений должностным лицом (без вымогательства), лихоимство — вымогательство взятки, «безгрешные доходы» — махинации с государственными деньгами при закупке товаров для государственных нужд¹⁰².

98. Бытовую коррупцию можно условно поделить на два вида: 1) плата в целях избежания или уменьшения ответственности за правонарушения; 2) плата и подарки за оказание законных услуг, в том числе услуг образования и здравоохранения. Во втором случае государство, фактически, перекладывает на плечи населения часть оплаты труда учителей, врачей и т.д.

99. Андрианов В.Д. Коррупция как глобальная проблема: история и современность. М.: Экономика, 2011. С. 13–23; Клейнер В. Анतिकоррупционная стратегия бизнеса // Вопросы экономики, 2011, № 4. С. 39–40; Болдырев Ю. Коррупция — системное свойство постсоветского российского капитализма (научно-публицистические заметки) // Российский экономический журнал, 2011, № 3. С. 54.

100. Расчет этого показателя осуществляет неправительственная международная организация Transparency International.

101. Андрианов В.Д. Коррупция как глобальная проблема: история и современность. М.: Экономика, 2011. С. 114–115.

102. Эштут С. Безгрешные доходы // Аргументы недели, 22.03.2012. С. 28.

Причина коррупции — отсутствие легитимных форм реализации интереса «экономического человека»¹⁰³. Как отмечает С. Роуз-Аккерман, общества различаются по тому, как и куда они направляют своекорыстный интерес людей, в каких формах этот интерес может быть реализован. Коррупция возникает там, где этот интерес не используется в продуктивных целях, где нет законных форм его реализации¹⁰⁴.

Например, на размер доходов государственных служащих влияют должностной оклад, стаж работы, условия работы, выполнение сложных и важных заданий руководства. Однако при оплате труда не учитывается качество работы чиновников с людьми, оказания госуслуг конкретным клиентам. Здесь открываются возможности получения нелегитимных коррупционных доходов.

Для сокращения коррупции необходимо создать легитимные формы поощрения чиновников. Для этого необходимо, чтобы государственные структуры обслуживали частные интересы на законных основаниях, а те, кто обслуживает, были вознаграждены.

Так, Г.Х. Попов предлагает законное, прозрачное, облагаемое налогом участие чиновников в доле от полученной в результате их решений прибыли¹⁰⁵. На наш взгляд, было бы целесообразно продавать с аукциона разного рода преимущественные права для бизнеса, подобно тому, как продаются права на выбросы во многих странах мира, и выплачивать

103. «Экономический человек» стремится максимизировать функцию полезности и минимизировать издержки. А. Смит отмечал, что собственный интерес, эгоизм — это одинаковое у всех людей постоянное, не исчезающее стремление улучшить свое положение. В соответствии с этим индивид выбирает такое занятие, при котором его продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях (См.: *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962; *Мильт Дж. Ст.* Основы политической экономии. М.: Эксмо, 2007; *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1983; *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982; *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ, 2005.

104. *Роуз-Аккерман С.* Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М.: Логос, 2010. С. 2.

105. *Попов Г.Х.* О коррупции в постиндустриальном обществе // Наука и жизнь, 2010, № 3. С. 51.

чиновникам премии в проценте от выручки; ввести такой порядок на федеральном, региональном и местном уровнях.

Бытовая коррупция также связана с отсутствием легитимных форм вознаграждения. В социальной сфере система оплаты труда построена так, что, например, врачи вынуждены нарушать клятву Гиппократова. То, что недоплачивает им государство, они получают от пациентов в виде мзды — социальной ренты. Аналогичным образом поступают и учителя.

В России доля образования, здравоохранения и социальных услуг в ВВП составляет 6%, в то время как в США — 24,8%, во Франции — 13,8%, в Германии — 11,5%¹⁰⁶.

Модернизация отраслей социальной сферы и достойное вознаграждение, интересующее работников социальной сферы в высокопрофессиональном труде, необходимы для повышения качества человеческого капитала при переходе к новому индустриальному обществу. Предполагается в 2012 г. увеличить среднюю заработную плату работников педагогических учреждений общего образования до средней заработной платы по субъекту РФ, к 2013 г. довести среднюю заработную плату работников дошкольного образования до средней заработной платы работников педагогических учреждений общего образования, а к 2018 г. средняя заработная плата врачей, преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников достигнет 200% средней заработной платы по субъекту РФ¹⁰⁷.

Последствия повышения заработной платы по указанному принципу могут быть неоднозначными. Врачи, учителя, работники детских садов, преподаватели вузов и др. будут стремиться в регионы с высокой средней заработной платой.

Эффективность инвестиций в человеческий капитал зависит не только от регулирования заработной платы, но и

106. *Погосов И.А.* Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики. М., СПб.: Нестор-История, 2012. С. 66.

107. Указ Президента РФ «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» № 597 от 07.05.2012.

от всей совокупности условий воспроизводства человеческого капитала, от уровня и качества жизни.

Рейтинг стран по глобальному инновационному индексу свидетельствует, что основная масса инноваций осуществляется в странах с высоким уровнем и качеством жизни. Россия в 2011 г. занимала 56-е место в мире из 125 стран. Страны с самым высоким индексом инновационной эффективности — это Швейцария, Швеция, Сингапур, Гонконг, Финляндия, Дания, США, Канада, Нидерланды и Великобритания¹⁰⁸.

Для того, чтобы человек был заинтересован в модернизации производства, ему необходимо получить от этого доход в легитимной форме. Однако соответствующие институты в России не развиты. Например, человек, создавший или внедривший изобретение, должен зарегистрировать его на организацию, в которой он работает.

В России вознаграждение получают лишь 5% тех, кто участвует в процессах создания и реализации интеллектуальной собственности. А в развитых странах до половины выплат предприятий своим работникам составляет вознаграждение творческого труда. В результате 1/3 интеллектуальной собственности в России не используется, а еще 1/3 утекает за рубеж — патенты и товарные знаки, зарегистрированные в России, становятся собственностью иностранных компаний¹⁰⁹. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности при ООН (ВОИС), доля заявок России в 2011 г. составила 3,9%, в то время как доля Германии — 11,8%, доля США — 11,3%, доля Франции 9%, доля Швейцарии — почти 7%.

Не удивительно, что российские техника и технологии отстают от развитых стран на 17 — 20 лет, а доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет менее

108. Глобальный инновационный индекс представляет собой соотношение двух субиндексов — исходного инновационного субиндекса и выходного инновационного субиндекса. Первый субиндекс отражает состояние политических институтов, конкуренции, бизнес-среды, человеческого капитала, инфраструктуры, инвестиций и т.п., а второй субиндекс — итоги научных исследований и творческих изысканий (www.gosbook.ru).

109. *Неиштой А.С.* Эволюция смены экономической системы России // Инвестиции в России, 2012, № 4. С. 12.

1% (США — 36%, Японии — 30%)¹¹⁰. Из совокупного дохода от продажи продукции высокотехнологичного бизнеса в мире 40% приходится на США, по 20% — на Германию и Японию, а на Россию — всего 1%¹¹¹. В России низкий удельный вес организаций, осуществляющих технические инновации, — в 8 раз ниже, чем в Германии, в 6–7 раз ниже, чем в Австрии, Люксембурге, Ирландии, Исландии, Дании, Бельгии, Швеции¹¹².

Для повышения эффективности инвестиций в человеческий капитал необходимо сочетать вертикальные и горизонтальные институты системы социально-экономических отношений: с одной стороны, все большее значение приобретают факторы конкурентных подходов к формированию уровней заработной платы работников наемного труда, с другой стороны, не могут быть отброшены подходы на основе государственного контроля соотношений в трудовых доходах работников.

Институты взаимодействия административных и экономических методов, государственного и коллективно-договорного регулирования заработной платы должны быть направлены на то, чтобы обеспечить социальную справедливость в распределении доходов населения, преодоление бедности, легитимные формы доходов работников корпораций, социальной сферы и государственных служащих, заинтересовать их в повышении производительности труда, использовании своего творческого потенциала, развитии интеллектуальной собственности. До тех пор, пока эта проблема не будет решена, человек не станет активным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики.

110. Там же. С. 5, 6.

111. Там же. С. 12.

112. Индикаторы инновационной деятельности. Стат. сб. М.: ГУ ВШЭ, 2009. С. 458

Глава 10

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПОВЫШЕНИЕ
УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
РОССИИ

Одной из основных задач, предусмотренных к решению Стратегией развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, является повышение уровня конкурентоспособности, экспортного потенциала и качества продукции автомобильной промышленности¹¹³. В связи с этим уровень конкурентоспособности автомобилестроения определяется, по мнению автора, уровнем конкурентоспособности продукции хозяйствующих субъектов (предприятий и организаций) автомобильной промышленности. В настоящее время в российском автомобилестроении функционируют около 400 предприятий и организаций, которые формируют порядка 1% валового внутреннего продукта страны, обеспечивая при этом примерно 400 тыс. рабочих мест в компаниях, выпускающих автомобили и их компоненты. Кроме того, отрасль создает примерно 1 млн рабочих мест в смежных и дилерских компаниях¹¹⁴. В связи с вышесказанным уровень конкурентоспособности автомобильной промышленности страны определяется объемами выпуска продукции автомобилестроения, конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках.

113. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года / Утверждена приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 319 от 23 апреля 2010 года. М.: Минпромторг России, 2010. С. 5.

114. Там же. С. 10.

Вместе с тем кризисные явления в автомобильной промышленности России негативно отразились на уровне конкурентоспособности отечественных автомобилей, т. е., по рекомендациям Г.П. Сорокиной и автора, на соотношение их качества и цены¹¹⁵. За последнее время наблюдается постоянный рост цен на автомобили российского производства при повышении уровня показателей их качества (долговечности, проходимости, комфортабельности и т.д.). Так, например, по оценке Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН, средний уровень цены легкового автомобиля ВАЗ-21102 увеличился с 235,5 тыс. руб. (8206 долл. США) в 2004 г. до 298,0 тыс. руб. (9519 долл. США) в 2011 г., или в 1,3 раза¹¹⁶. При этом курс доллара ЦБ РФ (отношение 1 рубля к 1 доллару) возрос за анализируемый период с 1:28,7 до 1:31,3, или в 1,1 раза. А индекс-дефлятор (в процентах к предыдущему году), по оценке ИНП РАН и Д.А. Медведева, снизился с 11,7 до 6, или на 5,7 пункта¹¹⁷.

Однако по вышеуказанным потребительским качествам отечественные автомобили в настоящее время существенно уступают продукции ведущих зарубежных фирм («Рено», «ФИАТ», «Шкода», «Пежо», «Хендэ», «Киа» и др.). Поэтому по критерию «качество—цена» они конкурентоспособны в основном на внутреннем рынке, а также на рынках других стран СНГ и развивающихся стран. Так, на автомобильных рынках Венгрии, Ирака, ЮАР и Китая наблюдается значительный спрос на продукцию Общества с ограниченной ответствен-

115. См.: *Сорокина Г.П.* Конкурентоспособность в автомобильной промышленности. В кн.: *От инноваций и технопарков до конкурентоспособности предприятий* / Под науч. ред. В.И. Кравцовой. М.: ИПЦ «Глобус», 2005. С. 252.; *Небелев В.А.* Влияние конкурентоспособности отечественных АТС на конъюнктуру их национального рынка // *Автомобильная промышленность*. 2009. № 11. С. 2.

116. *Стратегия развития автомобильной промышленности России (анализ альтернатив и обоснование политики)* / Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук. М.: ИНП РАН, 2005. С. 37.

117. См.: *Стратегия развития автомобильной промышленности России (анализ альтернатив и обоснование политики)* / Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук. М.: ИНП РАН, 2005. С. 37; *Медведев Д.А.* Послание Президента Федеральному Собранию // *Российская газета* № 290. 23 декабря 2011 года. С. 3.

стью «Автомобильный завод «ГАЗ»» (г. Нижний Новгород), в частности на малотоннажные автомашины «Газель» и «Соболь». Это обуславливается их низкими ценами по сравнению с другими аналогичными отечественными моделями, несложным техническим обслуживанием и ремонтом отдельных узлов и деталей, возможностями трансформации их в микроавтобусы и санитарные машины. Постепенно наращивается экспортная программа ОАО «КАМАЗ» (г. Набережные Челны) в основном за счет успешных выступлений команд автозавода на ралли «Париж–Дакар–Каир», «Оптик-2000» и других автомобильных марафонах.

Для оценки конкурентных возможностей отечественных автомобилей автором, наряду с легковушкой ВАЗ-21102, анализировались также корейская модель Hyundai Accent, выпускаемая Обществом с ограниченной ответственностью «ТАГАЗ» (Ростовская область), а также подержанная (7 лет эксплуатации) немецкая модель Volkswagen Passat, производимая и в Обществе с ограниченной ответственностью «Фольксваген Груп Рус» (г. Калуга).

С целью достоверной оценки тенденций изменения уровня конкурентоспособности рассматриваемых моделей автомобилей автором определены (с учетом рекомендаций ИНП РАН)¹¹⁸ ее критерии и их значимость. В результате данных исследований были выбраны следующие показатели оценки уровня конкурентоспособности автомобилей и их рейтинга (всего – 100%): базовая цена автомобиля – 50%, стоимость полиса ОСАГО – 2%, снижение уровня цены автомобиля на вторичном рынке через 3 года его эксплуатации – 10%, средний уровень себестоимости одного нормо-часа капитального ремонта автомобиля – 9%, ориентировочные текущие затраты на капитальный ремонт кузова автомобиля исходя из средней стоимости этого ремонта – 13%, уровень себестоимости дополнительного оборудования для приведе-

118. Стратегия развития автомобильной промышленности России (анализ альтернатив и обоснование политики) / Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук. М.: ИНП РАН, 2005. С 35–36.

ния к равноценной комплектации автомобиля – 13%, гарантия завода-изготовителя – 3%.

С целью комплексной экспертной оценки рассматриваемых показателей уровня конкурентоспособности автомобилей использовалась балльная система. Наиболее конкурентоспособные автомобили (по конкретному показателю) получили 1 балл, а другие – соответствующие баллы с отклонением от наилучшего индикатора, так, например, средний уровень цен автомобилей ВАЗ-21102 составил 8377 долл. США, цен автомобилей Hyundai Accent – 11000 долл. США., цен автомобилей Volkswagen Passat – 12000 долл. США. Соответственно, исходя только из ценового фактора, автомобили ВАЗа получили 1 балл, а автомобили Hyundai – 1,31, и автомобили Volkswagen – 1,43 балла.

Следующим этапом был расчет средних баллов, учитывающих влияние качественного фактора, по формуле средней взвешенной, в которой в качестве весов использовалась значимость анализируемых показателей.

В результате роста уровня цен на легковые автомобили Волжского автомобильного завода в настоящее время происходит переход наиболее технически совершенных автомобилей отечественных моделей в новый сегмент национального рынка и, как следствие, прямая конкуренция с зарубежными моделями российской сборки. В этих условиях наиболее адекватной стратегией может быть снижение всех затрат на производство автомобилей отечественных моделей, ускоренная модернизация и замена фактического модельного ряда, повышение качества отечественных моделей автомобилей без существенного увеличения уровня их цен.

Кроме того, потенциальным фактором повышения уровня конкурентоспособности национальной автомобильной промышленности является отказ от ориентации на максимально возможный в данный период времени средний уровень цен на отечественные автомобили и сохранение существенного ценового отставания от основных зарубежных конкурентов. Следует отметить, что возможность прогрес-

сивных сдвигов в ценовой политике развития национальной автомобильной промышленности необходимо увязывать с динамикой уровня инфляции цен на автомобильные транспортные средства посредством индекса-дефлятора.

Определенные меры по повышению уровня конкурентоспособности национальной автомобильной промышленности были приняты в связи с реализацией Программы утилизации автомобилей в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2009 года №1194 «О проведении эксперимента по стимулированию приобретения новых автотранспортных средств взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию, а также по созданию в Российской Федерации системы сбора и утилизации вышедших из эксплуатации автотранспортных средств» и с последующим приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации №459 от 6 сентября 2010 года «О предоставлении в 2010 году за счет средств федерального бюджета субсидий на возмещение потерь в доходах торговых организаций при продаже новых автотранспортных средств российского производства со скидкой физическим лицам, сдавшим вышедшее из эксплуатации автотранспортное средство на утилизацию»¹¹⁹.

Тем не менее сложившиеся российские поставщики автомобилей (ОАО «АВТОВАЗ», предприятия «Группы «ТАЗ»», ОАО «КАМАЗ», АМО «ЗИЛ» и др.) характеризуются наличием изношенной производственно-технологической базы, ограниченными источниками инвестиций и дефицитом современных технологий, недостаточными масштабами выпускаемых моделей автомобилей, низким уровнем применения новых технологических платформ и профессионального управления производством. Так, средний уровень

119. О предоставлении в 2010 г. за счет средств федерального бюджета субсидий на возмещение потерь в доходах торговых организаций при продаже новых автотранспортных средств российского производства со скидкой физическим лицам, сдавшим вышедшее из эксплуатации автотранспортное средство на утилизацию / Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 759 от 6 сентября 2010 г. М.: Минпромторг России, 2010. С. 1.

производства автомобилей на одну технологическую платформу в РФ в настоящее время значительно уступает этому индикатору по ведущим зарубежным компаниям. По данным Министерства промышленности и торговли РФ, средний уровень производства автомобилей на одну технологическую платформу в США, странах Восточной Европы, Испании, Южной Кореи составляет примерно 119 тыс. единиц в год, а в Китае и Бразилии – около 61 тыс. единиц в год, в России этот показатель составляет лишь 27 тыс. единиц в год¹²⁰.

Технологическая отсталость России в области развития производства автомобилей может быть преодолена за счет широкого внедрения инноваций. С этой целью в практику отечественной статистики и стратегического планирования целесообразно ввести индикатор «Инновационность производства». Этот показатель, по рекомендациям В.В. Ивантера и Н.И. Комкова¹²¹, предлагается автором определять (применительно к автомобильному производству) по формуле:

$$I_a^t = \frac{V_{ia}^t}{V_a^t}, \quad (1)$$

где I_a^t – уровень инновационности производства продукции автомобильной промышленности в t -м году планового периода, коэфф.;

V_{ia}^t – объем производства инновационной продукции автомобилестроения в t -м году планового периода, млн руб. (в сопоставимых ценах);

V_a^t – объем валовой добавленной стоимости производства продукции автомобилестроения в t -м году планового периода, млн руб. (в сопоставимых ценах).

В связи с этим формализованная оценка влияния инновационной деятельности по повышению уровня конкуренто-

120. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года / Утверждена приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 319 от 23 апреля 2010 года. М. : Минпромторг России, 2010. С. 20.

121. Ивантер В.В., Комков Н.И. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. 2007. №3. С. 5.

способности автомобильной промышленности может быть выражена следующей формулой:

$$i_a^t = \frac{I_a^t}{C_a^t} = \frac{V_{ia}^t}{V_a^t} \cdot \frac{\bar{P}_a^t}{\bar{K}_a^t}, \quad (2)$$

где i_a^t – количественная оценка влияния инновационной деятельности на повышение уровня конкурентоспособности автомобильной промышленности, коэфф. \times руб./усл. ед.;

I_a^t – уровень инновационности производства продукции автомобильной промышленности в t -м году планового периода, коэфф.;

C_a^t – уровень конкурентоспособности автомобильной промышленности в t -м году планового периода, усл. ед./руб.;

V_{ia}^t – объем производства инновационной продукции автомобилестроения в t -м году планового периода, млн руб.;

\bar{P}_a^t – средний уровень цен продукции автомобилестроения в t -м году планового периода, руб.;

V_a^t – объем валовой добавленной стоимости производства продукции автомобилестроения в t -м году планового периода, млн руб.;

\bar{K}_a^t – средний интегральный показатель качества продукции автомобильной промышленности в t -м году планового периода, усл. ед.

Данные концептуальные положения были частично апробированы автором в ЦЭМИ РАН (2011 г.) на Двенадцатом всероссийском симпозиуме «Стратегическое планирование и развитие предприятий»¹²². Они могут быть также использованы в Министерстве промышленности и торговли РФ и в других заинтересованных организациях при доработке Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года.

122. Невелев В.А. Стратегическое комплексное планирование конкурентоспособности российских автомобилей и конъюнктуры их национального рынка на региональном уровне. В сб.: Стратегическое планирование и развитие предприятий / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 121–123.

Раздел III

Формирование
условий для активации
конкурирующих
сил

Глава 11

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В НОВОЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

В настоящее время устойчивого роста российской экономики не происходит, эффективность производства практически не увеличивается, и это является одной из причин растущей сырьевой ориентации и зависимости экономики от внешней конъюнктуры. В последние годы в структуре промышленного производства и в обороте внешней торговли преобладающее место занимает сырьевой сектор.

По данным Росстата, в 2010 г. 68,4% экспорта приходилось на минеральные продукты. Россия в очень небольших размерах экспортирует промышленную продукцию. С 1990 по 2010 г. во внешнеторговом обороте страны в 3,4 раза (с 18,3 до 5,4%) сократилась доля экспорта продукции машиностроения и металлообработки, т.е. производств, определяющих научно-технический прогресс. Наряду с этим доля продукции этих отраслей в структуре импорта составляла в 2010 г. 44,4%.

Качественное развитие отечественной экономики, как и любой другой экономики мира, обусловлено техническим и технологическим оснащением промышленного производства, определяющего значимость в его структуре высокотехнологического сектора (совокупность электронной, радиотехнической, средств связи, авиационной, ракетно-космической, оборонной отраслей) и машиностроения — основы этого комплекса.

Как видно из данных, приведенных в табл. 13, за последние 20 лет в структуре промышленного производства в 2,6 раза увеличился удельный вес топливно-энергетического комплекса и в 2,1 раза снизилась доля инвестиционного комплекса, представленного в данной таблице машиностроением и металлообработкой.

В 2010 г. на долю машиностроения и металлообработки приходилось 13,1% объема промышленного производства, и это в несколько раз меньше чем в развитых странах.

Таблица 13. Структура промышленного производства России (в% к итогу)

Отрасль промышленности	1990	1995	2000	2005	2008	2010
Объем промышленного производства, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика и топливная промышленность	10,4	25,6	25,4	26,8	25,0	26,9
Черная и цветная металлургия	10,3	13,9	15,8	13,9	13,3	11,9
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,9	7,1	6,2	6,4	7,0	6,7
Машиностроение и металлообработка	28,0	16,0	16,4	13,0	13,8	13,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	5,2	4,6	4,0	3,4	3,3	3,0
Промышленность строительных материалов	3,4	4,3	2,4	3,1	4,1	2,8
Легкая промышленность	11,0	2,2	1,4	0,8	0,7	0,8
Пищевая промышленность	12,1	10,6	11,1	10,9	10,8	11,5
Другие отрасли промышленности	12,7	15,6	17,3	21,7	22,0	23,3

Рассчитано по данным: Российский статистический ежегодник, 2003. С. 341, 344, 356–369, 373, 376, 379, 384, 394; «Россия в цифрах», 2011. С. 209–211.

Экономические расчеты и опыт развитых стран показывают, что сбалансированное развитие экономики может обеспечиваться при условии, когда в структуре промышленного производства доля машиностроения составляет не менее 25–30%. От уровня развития машиностроения зависят все важнейшие показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоемкость и т. д.), производительность труда в других отраслях экономики, а также в значительной степени уровень экологической безопасности производства и обороноспособность государства.

Инвестиции в высокотехнологический комплекс, представленный машиностроением и металлообработкой, из года в год сокращаются. Данные, представленные в табл. 14, показывают, что в общем объеме инвестиций в основной капитал доля инвестиций в машиностроение и металлообработку за 1990–2010 гг. уменьшилась в 3,6 раза — с 8,3% в 1990 г. до 2,3% в 2010 г. При этом следует отметить, что, по данным Росстата, общие инвестиции в основной капитал за указанный период из года в год сокращались и в 2010 г. составляли лишь 58,4% к уровню 1990 г.

Таблица 14. Удельный вес инвестиций в машиностроение и металлообработку (производство машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал)

Годы	Удельный вес, %
1990	8,3
1992	4,9
1995	3,1
1998	3,2
2000	2,9
2005	2,3
2010	2,3

Источник: Статистический ежегодник, 2003 С. 596; Россия в цифрах, 2005. С. 354; Россия в цифрах, 2011, С. 489.

Руководством страны поставлена важнейшая задача диверсифицировать экономику, осуществить новую индустриализацию и снизить сырьевую зависимость — это одна из самых ключевых задач развития в ближайшие десятилетия. В достижении поставленной руководством страны новой индустриализации и преодолении зависимости экономики от экспорта сырьевых товаров важнейшее значение имеет увеличение инвестиций в промышленный комплекс. Рост инвестиций в основной капитал промышленности, увеличение инвестиционной активности всех отраслей реального сектора экономики — один из определяющих факторов инновационного развития и успешной модернизации российской

экономики (табл. 15). Таким образом, можно считать, что наиболее эффективная стратегия посткризисного развития России и достижение устойчивого развития экономики – это интенсификация инвестиционных процессов и улучшение инвестиционной привлекательности страны.

Таблица 15. Инвестиции в основной капитал 2005–2011 гг.

Показатели	2005	2008	2009	2010	2011
Норма накопления (инвестиции в основной капитал в% к ВВП)	16,7	21,0	20,6	20,4	19,8
Инвестиции в основной капитал, млрд руб. (фактически действующие цены)	3611,1	8781,6	7976,0	9152,1	1077,7
Инвестиции в основной капитал, млрд руб. (в% к предыдущему году, в сопоставимых ценах)	110,9	109,0	84,3	106,0	108,3

Источник: Инвестиции в России, 2010. Стат. сборник. М., Росстат, 2011, www.gks.ru

В 2011 г. инвестиции в основной капитал увеличились на 8,3% и составили 10,8 трлн руб., при этом в 2010 и 2011 г. темпы роста инвестиций были больше, чем темпы роста экономики (в 2011 г. ВВП вырос на 4,3%). Значительный объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) и в 2011 г. направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: транспорта и связи (28,9% от общего объема инвестиций), в том числе трубопроводного транспорта (12,0%), железнодорожного транспорта (4,9%); добычи полезных ископаемых (17,0%); обрабатывающих производств (15,2%); производства, передачи и распределения электроэнергии, газа и воды (11,9%); операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (8,0%). Вложения в топливно-энергетический комплекс выросли на 16%. Инвестиции в обрабатывающую промышленность увеличились только на 6,3%, в сельское хозяйство – на 4,3%¹²³.

Минэкономразвития снижает прогноз роста инвестиций в 2012 г. до 7,3%. Для обеспечения устойчивых темпов роста экономики темпы роста инвестиций в основной капитал

123. Об итогах инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации, www.gks.ru.

должны быть положительными в реальном исчислении, т.е. за вычетом инфляции. И если инфляция в 2012 г. в соответствии с расчетами Центробанка и МЭР ожидается около 6%, то темпы роста инвестиций должны быть, по крайней мере, не ниже этого уровня. Если же они ниже, то это указывает на стагнацию экономики и продолжение снижения инвестиционной активности в отечественной экономике России.

МЭР прогнозирует увеличение инвестиций в обрабатывающие производства, где после кризиса 2008–2009 гг. был достаточно большой запас производственных мощностей, но к концу 2011 г. мощности почти полностью загружены¹²⁴. Если спрос будет расти, предприятия должны будут увеличить инвестиции для расширения производства. Следует отметить, что в общем объеме инвестиций доля государственных вложений, по данным Минэкономразвития, составила около 40%, и более 35% бюджетных ассигнований, направленных на реализацию инвестиционных проектов, в 2011 г. приходится на производственный комплекс¹²⁵.

Наряду с этим объемы и темпы роста инвестиций в отечественную экономику явно недостаточны для реализации поставленных масштабных задач новой индустриализации и структурной перестройки экономики России. Норма накопления (отношение объема инвестиций к ВВП), как показывают приведенные в табл. 14 данные, остается на относительно низком уровне – 20–21%.

Как свидетельствует международный опыт, страны, которым пришлось осуществлять модернизацию и структурную перестройку своей экономики, чтобы сделать ее конкурентоспособной, в течение длительного времени демонстрировали очень высокую инвестиционную активность. В послевоенной Европе норма накопления вплоть до 1970-х годов составляла 25%, в Японии в тот же период она достигала 30%. В ходе индустриализации в СССР, а также в проводящем модерни-

124. www.economy.gov.ru

125. Танас О. Минэкономики может снизить прогноз роста инвестиций в российскую экономику // Ведомости, 12.03.2012.

зацию экономики современном Китае норма накопления превышала $\frac{1}{4}$, достигая 40% ВВП¹²⁶. По проведенным до кризиса оценкам, чтобы исправить положение с обновлением основных фондов и серьезно заняться реструктуризацией промышленности, необходим уровень накопления не менее 40% ВВП¹²⁷.

Выступая на съезде «Деловой России» в декабре 2011 г., В.В. Путин заявил, что в экономику страны в ближайшие три года должно быть вложено 43 трлн руб., а норма инвестиций в основной капитал – вырасти до 25% ВВП¹²⁸. Эти параметры заложены в базовый прогноз Минэкономразвития. По нему в 2012–2014 гг. инвестиции ускоряют рост до 7,1–7,8% в год и в совокупности составят 42,2 трлн руб. Рост инвестиций будет происходить прежде всего за счет несырьевых секторов, надеется министерство: замедление инфляции и сохранение высоких цен на нефть будут способствовать росту доходов населения, вырастет потребление товаров и услуг. При этом значительная часть этого спроса удовлетворяется за счет импорта, но министерство рассчитывает на рост конкурентоспособности отечественных товаров. В базовом прогнозе Минэкономразвития доля импорта в структуре источников покрытия роста внутреннего спроса снижена с 71,8% в 2010 г. до 33,7% в 2014 г. При этом государство не будет создателем инвестиционного бума – объем госинвестиций в сравнении с докризисным периодом сокращается почти на четверть: с 3,7–3,8% ВВП до 2,9% ВВП в 2014 г.

Задача поддержания и повышения инвестиционной активности как фактора экономического роста, предания устойчивости позитивным сдвигам в динамике и структуре инвестиций в основной капитал должно обеспечиваться рынком и механизмом регулирующего воздействия государства на инвестиционный процесс. Это воздействие может выра-

126. Сысоев А.В. Амортизационная политика как фактор инвестиционного развития экономики // Проблемы прогнозирования, 2006. № 3.

127. Инвестиционный климат России. Экспертный институт // Вопросы экономики 2006, № 5.

128. Письменная Е. Вторая попытка ВВП // Ведомости, 22.12.2011.

жаться как в прямом участии государства в финансировании инвестиционных проектов, так и в стимулировании инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, что предполагает применение различных механизмов экономического регулирования – налогового, бюджетного, таможенно-тарифного и др.

При этом государственное вмешательство в инвестиционные процессы в условиях рыночной экономики всегда ограничено, оно необходимо и целесообразно только для того, чтобы переломить неблагоприятные тенденции, инвестиционную непривлекательность регионов и отраслей, пассивность хозяйствующих субъектов в сфере инвестиционной деятельности.

Объем и структура инвестиций во многом определяет состояние основных фондов во всех секторах экономики. Для кардинального совершенствования и развития промышленного комплекса, т.е. новой индустриализации, необходимы, в первую очередь, обновление и расширение основных фондов предприятий, моральный и физический износ которых в России очень значителен.

Следует отметить, что в последние годы меньшая часть инвестиций была направлена на обновление устаревших фондов, а большая – на расширение основных фондов по отдельным быстрорастущим секторам экономики (сотовая связь, пищевая промышленность отдельные отрасли легкой промышленности, развитие торговли, банковского дела и др.).

На начало 2011 г., по данным Росстата, полная учетная стоимость основных фондов в Российской Федерации составила 93,2 трлн руб., остаточная балансовая – 49,3 трлн руб. Наибольший удельный вес в составе основных фондов экономики России занимают основные фонды транспорта и связи (27,8%), операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (23,5%), добычи полезных ископаемых (9,7%). В обрабатывающих производствах на указанный период было сосредоточено 8,6% основных фондов экономики России. На активную их часть (машины, оборудование,

транспортные средства, инструменты и производственный инвентарь) приходится немного более $\frac{1}{3}$. Из общего объема инвестиций к началу 2011 г. 54,2% составили инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, 34,3% – в машины, оборудование, транспортные средства, 4,7% – в жилища. От общего объема инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства 18,6% составили инвестиции на приобретение импортных машин, оборудования, транспортных средств¹²⁹.

В промышленности высока степень износа основных фондов, которая в обрабатывающих производствах к началу 2011 г. составила 42,2%, в том числе машин и оборудования – 50,3%. Наиболее сильно изношены основные фонды в организациях по производству транспортных средств и оборудования, по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Очень высока степень износа в организациях по производству машин и оборудования, транспортных средств, по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

На предприятиях обрабатывающих производств (без субъектов малого предпринимательства) полностью изношено 12,8% основных фондов, в том числе машин и оборудования 17,7%. Выше, чем в среднем по экономике, удельный вес полностью изношенных машин и оборудования – в организациях по производству транспортных средств и оборудования, по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Коэффициент обновления основных фондов, рассчитанный по полной учетной стоимости, в 2010 г. в коммерческих организациях обрабатывающих производств (без субъектов малого предпринимательства) составил 12,6%, в том числе зданий и сооружений – 11,2%, машин и оборудования – 13,3%. О недостаточности объемов ввода основных фондов

129. О состоянии и обновлении основных фондов в обрабатывающих производствах Росстат 2011. www.gks.ru.

для обеспечения их обновления свидетельствует также соотношение показателей ввода и износа основных фондов.

Объем ввода в действие всех основных фондов в коммерческих организациях обрабатывающих производств (без субъектов малого предпринимательства) в 2010 г. лишь в 1,9 раз превышал объем начисленного за этот год износа, в том числе машин, оборудования – в 1,5 раза.

С учетом разницы в ценах, стоимость годового ввода новых машин, оборудования и транспортных средств лишь более или менее компенсирует их годовой износ. При этом она явно недостаточна для преодоления наблюдающейся длительной тенденции старения машин, оборудования. По отношению к общей сумме износа, накопленного к концу 2010 г., объем ввода новых основных фондов в организациях обрабатывающих производств в 2010 г. составил всего 29,9%, в том числе машин, оборудования – 26,5%.

Низкие объемы ликвидации устаревших основных фондов влияют на возрастную структуру имеющихся основных фондов. По данным обследования инвестиционной активности организаций, проведенного Росстатом в 2010 г., средний возраст зданий в организациях обрабатывающих производств к концу 2010 г. составил 26 лет, сооружений – 21 год, машин и оборудования – 14 лет и транспортных средств – 9 лет. Доля зданий и сооружений в возрасте свыше 30 лет составляла соответственно 35 и 24%; доля машин, оборудования и транспортных средств в возрасте свыше 20 лет – соответственно 16 и 4%. Средний возраст машин и оборудования в организациях, осуществляющих деятельность в сфере производства машин и оборудования, транспортных средств, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, превышает средний уровень по всем обследованным организациям.

Отсутствие возможности своевременной замены основных фондов ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования. Во многих случаях они ликвидируются только при практической невозможности их

дальнейшей эксплуатации вследствие физической изношенности. В 2010 г., по данным Росстата, 68% машин и оборудования ликвидировалось вследствие физической изношенности и только 10% – из-за экономической неэффективности эксплуатации.

По данным проводимого ежегодно Росстатом обследования, основной целью инвестирования в основной капитал в 2011 г., как и в предыдущие годы, являлась замена изношенной техники и оборудования, на это указали 59% респондентов (в 2010 г. – 67%). Инвестиции с целью повышения эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) осуществляли 39–47% организаций. Цели, связанные с увеличением производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции, преследовали 32% организаций, а с расширением номенклатуры выпускаемой продукции – 30%.

Объективная необходимость поддержания и повышения инвестиционной активности как фактора экономического роста сдерживается многими факторами. К числу наиболее значимых относится явно недостаточное финансирование и кредитование инвестиционной деятельности.

Как показывают приведенные данные (табл. 16), в 2010–2011 гг. в структуре источников финансирования инвестиций предприятий в основной капитал снизилась доля финансирования за счет привлеченных средств (бюджетных средств, кредитов банков, лизингового финансирования, средств вышестоящих организаций и других источников) и, соответственно, увеличилась доля собственных средств. Эта тенденция отражает изменение механизма финансирования инвестиций, который в предыдущие 3 года в определенной степени был ориентирован на рационализацию потоков инвестиционных ресурсов. За счет привлеченных средств в Российской Федерации в 2011 г. профинансировано 57,3% (в 2009 г. – 63,7%). Следует подчеркнуть, что это данные в целом по всей экономике.

Таблица 16. Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования за 2007–2011 гг. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал – всего	100%	100%	100%	100%	100%
в том числе по источникам финансирования: собственные средства	40,4	39,5	36,3	41,0	42,7
из них:					
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления)	19,4	18,5	14,8	17,1	17,2
амортизация	17,6	17,3	18,7	20,5	21,6
привлеченные средства	59,6	60,5	63,7	59,0	57,3
в том числе:					
кредиты банков	10,4	11,8	9,4	9,0	7,7
бюджетные средства	21,5	20,9	21,5	19,5	18,8
средства вышестоящих организаций	11,3	13,8	15,4	17,5	20,2
средства, полученные на долевое участие в строительстве (организаций и населения)	3,7	3,5	2,3	2,2	1,9
средства от выпуска корпоративных облигаций	0,1	0,1	0,1	0,01	0,00
средства от эмиссии акций	1,8	0,8	0,9	1,1	1,0

Источник: Инвестиции в России, 2010. Стат. сборник. М., Росстат, 2011. www.gks.ru.

По значительному числу отраслей реального сектора экономики преобладающими в общем объеме инвестирования в основной капитал являются собственные средства. Соотношение собственных и привлеченных средств в Российской Федерации довольно существенно дифференцируется по отраслям экономики и промышленности. В 2010 г. в добыче топливно-энергетических ископаемых собственные средства составляли 61,7% расходов на инвестиции в основной капитал, в обрабатывающих производствах 61,1%, в том числе в производстве машин и оборудования – 60,5%, металлургическом производстве – 70,1%.

Высокий удельный вес самофинансирования в общем объеме источников финансирования основного капитала способствует консервации имеющихся диспропорций в отраслевой структуре инвестиций, существенно снижает ресурсную

базу модернизации производства. Такая структура источников финансирования не может обеспечить качественный рост в инвестиционной сфере, не соответствует мировому опыту. Долгосрочное банковское кредитование, лизинговое финансирование, эмиссия ценных бумаг, т.е. привлечение внешних источников, имеет определяющее значение в практике финансирования основного капитала отраслей реального сектора в странах с развитой рыночной экономикой.

В России, по данным Росстата, доля банковских кредитов в структуре источников инвестиций предприятий в основной капитал остается относительно небольшой — и в последние три года снижается. Глобальный финансовый кризис и его последствия сказались на торможении наметившейся в 2005–2007 г.г. повышательной тенденции инвестиционных процессов в российской экономике: доля банковских кредитов в структуре источников инвестиций в 2011 г. существенно уменьшилась до 7,7% (в 2010 г. — 9%). В развитых странах аналогичный показатель в несколько раз выше в ЕС — в среднем — 42–45%, США — 40%, Япония — 65%.

В отечественной практике, по-прежнему, основная часть кредитов реальному сектору экономики носит краткосрочный характер и направлена в большей степени на пополнение оборотных средств предприятий. Банковские кредиты направляются, в основном, на улучшение финансового состояния предприятий, пополнение ликвидности, снижение и реструктуризацию кредиторской задолженности и в значительно меньшей степени на увеличение объемов производства и инвестиций.

Важной составляющей ресурсной базы банковской системы являются собственные средства (капитал) банка, предназначенные обеспечить стабильность и надежность его работы. Другой функцией капитала банка является обеспечение проведения активных операций. Недостаточно капитализированная банковская система не может генерировать «длинные» деньги. Доминирование краткосрочных ссуд в кредитах и займах, предоставляемых российской банковской системой, во многом обусловлено недостаточной капитали-

зацией, не позволяющей банкам аккумулировать достаточные и долгосрочные ресурсы для финансирования крупных инвестиционных проектов. Капитализация российской банковской системы не соответствует масштабам экономики страны, по отношению к ВВП она значительно ниже, чем в странах ЕЭС. По данным Ассоциации российских банков (АРБ), в Российской Федерации, на конец 2011 г., отношение капитала банковской системы к ВВП составляло 10%, во Франции – 14%, Испании – 21%, Бельгии – 22%.

Необходимо отметить, что проблема недостатка капитала в российской банковской системе обостряется. В то же время, по мнению аналитиков Standard & Poor's, возможности отечественных банков мобилизовать дополнительный капитал в ближайшей перспективе ограничены. Современная ситуация на рынках капитала в связи с долговым кризисом в Европе ухудшилась, и даже крупнейшие российские банки не могут привлекать внешние заимствования. Размеры вложения акционеров в увеличение капитала банков существенно различаются и определяются финансовыми возможностями самих акционеров. Наиболее реальный вариант решения проблемы – это дальнейшее участие государства в капитализации отечественной банковской системы.

В 2011 г. капитал банковской системы вырос всего на 10,8%. ЦБ РФ ожидал, что увеличение требований по минимальному размеру собственного капитала малых банков приведет к значительному росту капитала по системе в целом. Как результат, достаточность собственных средств уменьшилась в 2011 г. с 18,1 до 14,7%¹³⁰. Это, в свою очередь, становится препятствием к активному развитию кредитования в 2012 г. и последующих годах.

Одной из действенных мер по увеличению капитализации банков было бы освобождение капитализируемой прибыли кредитных организаций от уплаты налогов. Потери

130. Повышение роли банков в обеспечении экономического роста России. Ассоциация российских банков. 2012.

бюджета, связанные с отменой налога на капитализируемую прибыль банков, будут компенсированы увеличением налоговых поступлений (НДС, налогов на имущество, импортных пошлин) от повышения деловой активности за счет кредитования. Следует отметить, что существующее в отечественной и мировой практике льготное налогообложение ориентировано на решение первоочередных проблем развития отдельных секторов экономики, поэтому введение данного налогового послабления на формирование капитала банков является своевременной мерой.

В 2009 г. капитал банковской системы вырос на 21%, однако этот рост произошел в основном за счет субординированных кредитов, сумма которых составила более 1 трлн руб., при этом данные кредиты выдавались небольшому количеству банков в основном с государственным участием. В 2010 г. выдача субординированных кредитов Внешэкономбанком (ВЭБ) прекращена. Целесообразно возобновление выдачи субординированных кредитов со стороны ВЭБа. В последние годы неоднократно ставился вопрос об инвестировании части международных резервов страны в национальную экономику. Одним из направлений реализации этого должно стать увеличение уставного капитала ВЭБа и затем субординированное кредитование от его имени коммерческих банков и последующая выдача ими ссуд и приобретение ценных бумаг с их стороны (в том числе и в рамках программ государственно-частного партнерства).

По оценкам ЦМАКП, в 2011 г. более 70% российских банков, исходя из небольшого размера капитала и существующих нормативов риска на одного заемщика, не в состоянии выдать ни одного кредита больше \$10 млн. Средняя величина активов банков в РФ на начало 2011 г, по данным АРБ, составляла 0,7 млрд долл., а, например, в Чехии – 5,6 млрд долл., в Польше – 5,4 млрд долл., в Великобритании – 36,4 млрд долл. Все это ограничивает участие банков в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов. По показателю абсолютного выражения активов мы находимся позади таких небольших государств, как Австрия и Люксембург. Отношение

кредитов к ВВП в российском банковском секторе находится на уровне ниже Чехии и Казахстана.

Средний срок, на который в 2011 г. предоставлялся инвестиционный кредит ограниченному кругу предприятий, составлял 3-4 года, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой крупные компании могут получить заемные ресурсы на 10 и более лет. Российская экономика испытывает острый недостаток в таких долгосрочных кредитах, учитывая высокую потребность в обновлении основных фондов, как уже отмечалось, средний возраст функционирования машин и оборудования в обрабатывающей промышленности – 14 лет, при этом старыми обычно считаются машины и оборудование, чей возраст превышает 10 лет. Изменение этой ситуации особенно важно, когда поставлена кардинальная задача достижения новой индустриализации, модернизации и технологического обновлению всех отраслей экономики, необходимого уровня их конкурентоспособности.

Следует отметить, что в настоящее время Банк России осуществляет кредитное рефинансирование, т.е. выдает кредиты коммерческим банкам только сроком до одного года. Очень важным является предложение Ассоциации региональных банков об изменении в статье 46 закона «О Центральном Банке РФ», которая предоставляла бы возможность Банку России выдавать кредиты банкам в зависимости от объема и срока погашения их кредитных портфелей до трех лет. Увеличение срока кредитования с одного года до трех лет позволит банкам кредитовать долгосрочные инвестиционные проекты, необходимые нашей экономике.

По итогам 2011 г. кредитная активность российских банков увеличилась (корпоративные кредиты выросли на 26%, просроченная задолженность по ним – 10,6%), но в условиях удорожания собственной ресурсной базы, неудовлетворительного финансового положения многих заемщиков банки проводят консервативную кредитную политику, выражающуюся в ужесточении условий кредитования. Действующие условия кредитования в российских банках, прежде всего сроки и

уровень процентных ставок, не позволяют преобладающему количеству предприятий использовать кредиты на инвестиционные цели, 12–14%-ный уровень ставок по корпоративным кредитам является «запретительным» для экономики.

Если рассматривать причины высоких процентных ставок, то главной причиной является возросшая стоимость фондирования, т.е. пассивов банков, затем это значительное увеличение рисков, которые являются результатом высокой доли «плохих» кредитов в банковских портфелях и, соответственно, сформированных по ним резервов. Фактически происходит перекладывание рисков «плохих» заемщиков на плечи «хороших», что влечет сокращение объемов и темпов кредитования.

Наряду с этим следует отметить, что и у банков имеются значительные проблемы со стороны заемщиков — наиболее надежные крупные компании-заемщики перекредитованы, другие — часть предприятий среднего бизнеса ждут оживления внутреннего спроса и пока не стремятся получать новые кредиты; третьи — убыточные или предприятия, находящиеся в предбанкротном состоянии, предприятия, которых банки и не будут кредитовать.

В России очень высоки правовые риски, связанные с взысканием просроченной задолженности и обеспечением кредитов, а также с организацией синдикаций и проектного финансирования. Вступление России в ВТО не несет прямых угроз финансовому сектору и станет вызовом, прежде всего, для отечественной промышленности и сельского хозяйства. Вместе с тем в перспективе отечественные организации-заемщики российских банков столкнутся с жесткой конкуренцией со стороны зарубежных поставщиков импортной продукции, в результате возможно значительное сокращение клиентской базы российских кредитных организаций и, как следствие, снижение их устойчивости. Для сохранения конкурентоспособности российских банков необходимо укреплять их ресурсную базу, а также существенно улучшить правовые условия, в которых они работают.

Среди проблем, препятствующих увеличению объемов долгосрочного банковского кредитования, доминирует проблема дефицита долгосрочных ресурсов в структуре пассивов, и это не дает возможности абсолютному большинству российских банков выдавать кредиты на длительные сроки реальному сектору экономики.

В странах с развитой банковской системой значительная часть пассивов образуется из средств пенсионных фондов и страховых компаний. В России ресурсов этих финансовых организаций недостаточно, чтобы обеспечить стабильную долю долгосрочной ресурсной базы банков. Пенсионные накопления в России составляют около 3% ВВП. Даже в восточноевропейских странах, таких как Чехия, Польша, — это 20-30% ВВП, в США эта цифра превышает 100% ВВП. Следует констатировать, что в нашей стране не создана система генерирования долгосрочных внутренних денежных ресурсов. Проблема «длинных денег» подлежит серьезному обсуждению и решению.

Поэтому основным источником долгосрочных ресурсов, так называемых «длинных» денег, должна стать диверсификация пассивов банковской системы на основе укрепления внутренних ресурсов, большую долю в которой составляют средства клиентов, в частности вклады физических лиц (на конец 2011 г. более 25% пассивов). Срочные депозиты физических лиц со сроком более 1 года на конец 2011 г., по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ)¹³¹, составляли более 60,8% всех вкладов, а депозиты со сроком свыше 3 лет только 10,5%, и банки не могут учитывать их как долгосрочные ресурсы, так как вкладчик в соответствии с законодательством вправе их изъять раньше срока. Обсуждается несколько предложений, как законодательно создать долгосрочные ресурсы на базе депозитов, среди этих предложений введение существенных дисконтов при досрочном изъятии вклада, вместо досрочного закрытия выдавать вкладчику кредит. Предлагается и введение безотзывных вкладов, и это поддерживается Банком России, законопроект о введении таких вкладов был разработан еще в 2007 г.

131. asv.ru

Представляется, что более целесообразно предложение Минэкономразвития о введении безотзывного депозитного сертификата, который в качестве ценной бумаги является для банков более эффективным инструментом. Такие сертификаты давно используются в западной практике и могут быть реализованы на вторичном рынке. Для банка это не вызовет никаких проблем, так как данный сертификат не может быть предъявлен ему к досрочному погашению. Наряду с этим для более активного привлечения средств клиентов во вклады предлагается повысить сумму страхового возмещения. Одним из обсуждаемых в Министерстве экономического развития предложений является предложение страховать долгосрочные депозиты на большие суммы, чем действующие 700 тыс. руб. При этом на вклады сроком более одного года предлагается ввести страхование долгосрочного депозита в полном объеме без ограничения по его размеру. Такая практика будет выгодна как вкладчикам, так и коммерческим банкам.

Наряду с направлениями укрепления и увеличения ресурсной базы банковской системы существуют и другие механизмы привлечения долгосрочных кредитов в экономику, одним из которых должно стать широкое использование синдицированного кредитования. Развитие этого вида кредитования в странах с развитой рыночной экономикой имеет давнюю историю. В современных условиях в этих странах до 80% крупных кредитов выдается на условиях синдицирования. Эта форма кредитования выгодна как для заемщиков, так и для банков. Заемщик получает доступ к кредитным ресурсам в значительных объемах, ему не нужно вести переговоры со всеми участниками синдиката — достаточно договориться с банком-организатором. Синдикации, по сравнению с двусторонним кредитом, позволяют привлекать больший объем ресурсов одновременно, сочетая преимущества публичного финансирования с индивидуальными параметрами кредита, создается или укрепляется кредитная история компании. Объектом синдицирования могут быть инвестиционные кредиты, торговые кредиты, проектное финансирование, лизинг-

говые сделки, кредитные линии и т.д. В отечественной практике этот широко применяемый в других странах вид кредитования используется ограниченно.

Развитию синдикаций в отечественной практике препятствуют многие обстоятельства. В качестве экономических проблем при организации синдицированного кредита следует отметить необходимость согласования подходов банков-участников синдицированного кредита к оценке заемщика. Если в отношении крупного заемщика прийти к консенсусу достаточно просто, то в отношении многих средних предприятий это сделать сложно, а в ряде случаев практически невозможно получить конфиденциальную информацию о заемщике. Трудности существуют и при определении условий кредитования. Источники кредитных ресурсов, процентные ставки, срочность имеющихся ресурсов у всех банков разные.

Несовершенна и существующая законодательная и нормативная база, регулирующая предоставление российскими банками синдицированных кредитов. В частности, банк не имеет права продать свою долю в синдицированном кредите сторонним инвесторам через производный инструмент. В то время синдикация как раз интересна тем, что можно не только распределять риски по нескольким кредитным организациям, но и продать в любой момент частично или полностью свою долю в сделке. Кроме того, существует законодательное противоречие и в механизме реализации залога.

Для развития практики синдицированного кредитования в России необходимо улучшение законодательной базы, принятие специального федерального закона, в котором будут регламентированы виды синдицированного кредитования, состав, права и обязанности участников синдикатов, условия и параметры оформления договоров, другие положения, законодательно обосновывающие практику этого вида кредитования. Принятие этого закона может интенсифицировать развитие синдицированного кредитования, что позволит отечественным банкам более активно участвовать в финансировании инвестиций в основной капитал.

Глава 12

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОРОДСКОГО ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА: ВЗАИМОСВЯЗАННОСТЬ ПРОБЛЕМ

Рост и модернизация российской экономики непосредственно связаны с развитием инновационных процессов. Инновационная же деятельность невозможна без инвестиций в промышленность, создание новых научно-промышленных инновационных центров. Важным условием является создание промышленной базы инновационной экономики. На сегодня, с одной стороны, мы так и не смогли создать полноценные механизмы для коммерциализации создаваемых знаний и технологий. С другой – в нашей стране существует огромный разрыв между создаваемым новым знанием и уровнем развития промышленного производства. При этом некоторые отрасли, которые могли бы стать областью приложения новых знаний и технологий, в нашей стране отсутствуют полностью. Новая индустриализация означает не только замену устаревших основных фондов в традиционных отраслях промышленности, но и строительство новых отраслей с высокой производительностью труда и высокой добавленной стоимостью на основе современных технологий, конкурентоспособных на мировом рынке. Российская экономика, как и экономики стран СНГ, нуждается в масштабной модернизации, и уже одно это предопределяет устойчивый и растущий спрос на товары промышленного назначения.

Создание новых, высокопроизводительных рабочих мест в отраслях, имеющих наибольший мультипликативный эффект, обеспечит максимальный эффект и от использования ограниченных человеческих, финансовых и природных ресурсов, среди которых городская земля является важнейшим фактором.

Одним из ключевых направлений развития индустриализации экономики является использование уже функционирующих объектов промышленности на сложившихся земельно-имущественных комплексах как объекта инновационных разработок путем создания новых, конкурентоспособных производств. Многие промышленные предприятия в современной российской экономике убыточные, но при этом продолжают занимать огромные городские территории (земельные участки). Поэтому модернизация прежних предприятий и размещение новых сопряжено с решением актуальной для городов России проблемой повышения эффективности использования городских земель. Для ее решения городские земельные ресурсы должны быть привлекательны для инвесторов, готовых вкладывать денежные средства в развитие инвестиционно-инновационного потенциала городов.

Рассмотрим особенности городских земельных ресурсов, отношения, возникающие между субъектами земельно-имущественных отношений в городах при их использовании, а также роль данных ресурсов в создании конкурентной промышленности.

Особенности городского земельно-имущественного комплекса

Переход к конкурентной промышленности в России невозможен без вовлечения в оборот городских земельных участков, так как в новых условиях необходим новый механизм перераспределения земель в целях рационального и эффективного их использования в городском хозяйстве.

Одним из ключевых понятий системного подхода в решении земельных проблем в городах, на наш взгляд, является земельно-имущественный комплекс, представляющий

собой единую систему природных (земельных) ресурсов и вещественных элементов национального богатства. Для развития инновационно-активной экономики важно как повышение эффективности использования объектов земельно-имущественного комплекса, так и совершенствование его структуры.

Формирование цивилизованных рыночных отношений предполагает переход земельно-имущественного комплекса на качественно новый этап развития, а именно — превращение земли в реальный высокодоходный производственный стратегический ресурс, важнейший источник извлечения прибыли для предпринимателей, регулярного поступления средств в региональные и муниципальные бюджеты путем обоснованного применения различных механизмов государственного управления и регулирования.

А. Маршалл писал: «Иногда заселение целого города или округа планируется в виде инвестиций за счет и на риск одного лица или одной компании. Купив землю и затратив большие средства на развитие территории, они готовы были на длительное ожидание поступлений чистого дохода от их инвестиций в надежде, что их земля обретет высокую стоимость. И эта надежда осуществлялась¹³²».

Неоднозначное отношение к собственникам на землю всегда было и остается предметом дискуссий ученых и политиков во всем мире. Поэтому восстановление частной собственности на землю в России после многих десятилетий монополии государства не могло не вызвать ожесточенных споров различных политических сил по этому вопросу, поскольку частная собственность непосредственно связана с получением ренты.

Теория природной (земельной) ренты до сих пор слабо учитывается и используется в российской экономической практике. Для городов — это вообще новая и очень сложная проблема, возникшая в начале 90-х годов в мегаполисах типа

132. Маршалл А. Принципы экономической науки. М: Прогресс, 1993. С. 137.

Москвы, где концентрация крупного капитала на лучших (по местоположению и обустройству), но ограниченных землях начала приносить существенный дополнительный доход рентного характера. Естественно, возник вопрос, кому должен принадлежать этот доход и как его перераспределять с помощью налоговой системы.

Одной из основных задач государственного регулирования в области земельных отношений стала следующая: найти рациональные подходы к учету, изъятию, перераспределению рентного дохода, направленные не только на решение фискальных задач, но и на стимулирование хозяйственной деятельности и на соблюдение интересов городского населения.

Земля превратилась в России в ресурс, использование которого приносит большие доходы, обострились проблемы, связанные с возможностью перераспределять земли и извлекать высокую ренту. Каждая заинтересованная сторона желает монополизировать его использование и извлекать сверхвыгоды. Доходность становится основным критерием выбора вариантов развития земельных отношений.

Уровень развития земельно-имущественных отношений во многом определяет степень устойчивости городских систем, их стабильности в рыночных условиях. От состояния земельно-имущественного комплекса существенно зависят возможности перехода этих систем в фазу развития. Земельно-имущественные отношения (при наличии определенных условий) могут стать мощным фактором воздействия на экономический рост и социальные преобразования (прежде всего – в крупных городах). Развитые земельно-имущественные отношения, обеспеченные надежной нормативно-правовой базой, повышают инвестиционный потенциал предприятий, регионов и страны в целом. Вместе с тем возможно и отрицательное, дестабилизирующее воздействие на городские системы, которое появляется в случае неэффективного использования земельно-имущественного комплекса, слабого вовлечения земельных ресурсов в хозяйственный оборот. Результат – серьезные социальные потря-

сения, кризис доверия со стороны населения, инвесторов, накопление экономических рисков.

На наш взгляд, цель дальнейших преобразований в земельно-имущественных отношениях — достижение такого соотношения различных форм землепользования, степени развития рынка земли и иной недвижимости, которые будут способствовать развитию города и защите населения, эффективному использованию ресурсов с учетом не только текущих, но и долгосрочных интересов различных субъектов земельно-имущественных отношений.

Формирование рациональной стратегии развития города, активизация инвестиционной политики, согласование направлений решения насущных социально-экономических проблем с интересами жителей невозможны без классификации потенциальных эффектов от использования городского земельно-имущественного комплекса.

Возможные экономические эффекты для городской системы в целом:

- рациональное использование ресурсов;
- развитие рынка, позволяющего концентрировать капитал на территории, осуществлять его перелив в доходные отрасли, наращивать городские доходы;
- структурные сдвиги в экономике за счет перераспределения земли в пользу эффективно работающих предпринимателей с учетом долгосрочных интересов развития города;
- создание привлекательного инвестиционного имиджа города; активизация предпринимательской деятельности и инвестиций;
- совершенствование налогообложения за счет адекватной рыночной оценки земельных участков и недвижимости в целом; пополнение городского бюджета.

Позитивные результаты активизации земельного оборота для предпринимателей также вырисовываются достаточно четко. Прежде всего — это развитие предпринимательской активности за счет получения участков, более выгодных

по местоположению, по обеспеченности инфраструктурой (при защите прав собственности), а также получение полноты прав на единый объект недвижимости и использование земли в качестве полноценного материального рыночного актива. Кроме того, повышается капитализация предприятий, появляется возможность получения средств от выпуска и реализации дополнительных акций, создаются условия для привлечения инвестиций путем залога земельного участка и другой недвижимости. Возможны и такие эффекты, как получение дохода от продажи излишков земли или от сдачи в аренду; защита от непредсказуемого повышения арендной платы и произвола властей при заключении договора аренды; удовлетворение личных амбиций и др.

Для населения обеспечиваются: стабильность и безопасность жизни; ее высокое качество; решение экологических проблем за счет вывода предприятий, загрязняющих окружающую среду, в безопасные зоны; финансирование социальных программ за счет дополнительных доходов городского бюджета.

Использование промышленных территорий в городах России (на примере Москвы)

Так как территории городов ограничены, имеют исторически сложившуюся застройку, то неудивительно, что в результате развития рыночных отношений обозначился комплекс земельно-имущественных проблем, затрагивающий интересы инвесторов, городских властей и предпринимателей, жителей городов в целом, в том числе:

- отсутствие выкупа земли большинством приватизированных предприятий;
- пустующие территории промышленных комплексов;
- противоречия между инвесторами и населением в рамках городского строительства;
- незавершенность процесса разделения земли между федеральной и городской собственностью;
- отсутствие развитой земельной ипотеки как механизма привлечения инвестиций.

Не секрет, что до последнего времени во многих городах лучшие земли заняты промышленными зонами, тогда как жилые районы находятся в отдаленных от центра местах. Это приводит к ухудшению экологической ситуации, удорожанию городской инфраструктуры, выражается в проблемах транспортной усталости работающего населения. Такая система землепользования сложилась, в том числе, и в результате того, что отсутствовала взаимосвязь платы за земельные ресурсы с реальной ценностью земель, их пригодностью для более эффективного использования.

В начале перестроечных процессов и развития рыночных отношений казалось, что, заставив пользователя и собственника платить за землю на основе ее действительной стоимости, можно сделать город удобным и пригодным для жизни. Для развития же современной промышленности в рыночных условиях земельный участок должен служить основой инвестиционной привлекательности. Однако, как показала практика, отсутствие государственного регулирования в этой области может не только не разрешить назревшие проблемы, но и усугубить ситуацию.

На настоящий момент уровень развития рыночных отношений в России, земельных отношений так низок, система управления земельными ресурсами так неэффективна, что предприятия не могут цивилизованным образом использовать самый ценный актив, что есть у них, — земельный участок. Большинству предприятий не хватает средств для выкупа земельного участка, на котором они расположены, земельная ипотека не развита, рынок ценных бумаг под залог земли не сформирован. Более того, именно земельный фактор зачастую приводит к рискам для самих предприятий: интерес, который нередко проявляют инвесторы к промышленным предприятиям, может нанести городу значительный ущерб, так как на деле он связан не с развитием производства, а со зданиями и земельными участками. Последние имеют более ценную инвестиционную привлекательность, чем само производство. Результатом покупки может стать закрытие предприятия

или сокращение производства. Так, в Москве в начале 2000-х годов происходили массовые рейдерские захваты промышленных предприятий с целью отобрать у них территорию и здания. Например, по данным Управления экономической безопасности г. Москвы, по состоянию на середину 2005 г. таким способом было ликвидировано 20 предприятий легкой промышленности, 5 – пищевой, 15 – машиностроительных. Потеря рабочих мест для Москвы – 11 тысяч¹³³.

Объем московского рынка недружественных поглощений оценивался в это время как 5 млрд долл. США в год. Предприятия в большинстве своем поглощались ради принадлежащих им зданий и земель, что являлось следствием астрономических цен на столичную недвижимость. Часто поглощение бизнеса в Москве практически неизбежно приводило к его завершению, перепрофилированию предприятия, увольнению персонала и т.д.

Многие крупные российские города, в том числе и Москва, это – крупные промышленные, научно-технические и культурные центры страны. Как следствие, без регулирования со стороны государства они могут превратиться в города, где развиты лишь торговля и сфера услуг. Речь идет о том, как сохранить в городах необходимые предприятия и рабочие места. При этом предполагается сохранение участков земли для развития новой индустриализации, нужной городу, а не устаревших производств. Для этого в системе постановочных задач оптимального использования городских территорий, кроме социальных, экологических и финансовых задач, на наш взгляд, одно из основных мест должна занимать задача инновационного развития промышленности городов. Развитие промышленности в городах должно происходить в увязке с оптимизацией территориального использования земли. Рассмотрим это на примере Москвы.

133. Пятелев Е. Современное состояние промышленности Москвы и направления ее развития // Вопросы экономики. 2005 г. №9. С. 91.

Безусловно, промышленность вносит существенный вклад в экономику города Москвы. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по городу Москве, доля промышленности города Москвы в структуре ВРП за 2009 г. составила 18,1% в целом и 13,4% — по обрабатывающим производствам.

По данным Управления Федеральной налоговой службы по городу Москве, по итогам 2010 г. московская промышленность обеспечила более 11% от общегородских поступлений налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации. К сфере промышленного производства относятся 1143 предприятия, расположенных на территории города Москвы, без учета малых и микропредприятий. В 2010 г. удалось преодолеть спад производства, обусловленный влиянием финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг.

По данным Мосгорстата, индекс промышленного производства организаций производственной сферы в 2010 г. по отношению к 2009 г. составил 101,5%, в том числе по обрабатывающим производствам — 100,9%.

Значительно улучшился показатель выработки на одного работающего, темп роста которого за 2010 г. по организациям обрабатывающих производств составил 125,1% (отношение объема отгруженных товаров организаций производственной сферы по чистым видам деятельности к средней численности).

Однако ситуацию с развитием промышленного производства в городе Москве нельзя считать благополучной: инвестиции в основной капитал обрабатывающих производств, недостаточные и в докризисный период, последовательно снижались в период 2008–2010 гг. Удельный вес прямых иностранных инвестиций в обрабатывающие производства в общем объеме прямых иностранных инвестиций резко снизился с 15,3% в 2005 году до 6,1% в 2010 г.

Уровень рентабельности предприятий обрабатывающих производств в% к выручке от продажи товаров, продукции,

работ, услуг снизился с 21,8% в 2007 г. до 9,2% в 2010 г. Выросло также число убыточных предприятий.

Доля продаж инновационной продукции московских предприятий обрабатывающих производств находится на чрезвычайно низком уровне (в 2009 г. – 1,2%) как по причине снижения инновационной активности организаций, так и по причине снижения инвестиций в инновационный сектор.

На низком уровне находится и такой показатель, как эффективность использования предприятиями территории. Средняя выручка по предприятиям обрабатывающей промышленности, исключая производства нефтепродуктов, за 2009 г. составляет 25 тыс. руб. на кв. м. При этом около трети предприятий ОПК имеют выручку на 1 кв. м. менее 10 тыс. руб.

При наличии ряда конкурентных преимуществ для обеспечения развития промышленности (высокая привлекательность для прямых иностранных инвестиций, высокая покупательная способность населения и пр.) у города Москвы один из самых низких среди мировых столиц показатель благоприятности деловой среды, следствием чего являются упущенные возможности для экономического роста.

Среди законодательных, финансовых, кадровых, земельно-имущественных и технологических факторов, препятствующих повышению конкурентоспособности промышленности города Москвы, и неэффективное использование земельных ресурсов; высокие ставки арендной платы за землю.

Это связано, в том числе, и с *неэффективным территориальным распределением объектов промышленности.*

В пределах города Москвы расположены 209 промышленных зон, которые занимают 7,7 тыс. га, что составляет примерно 16% территории города Москвы. Территории промышленных зон заняты объектами промышленности и науки (научно-производственные, научно-исследовательские институты, опытные производства, конструкторские бюро) составляют около 4,1 тыс. га (52%). Из них участки, занятые

под объекты производственно-делового назначения, — около 520 ед. (3 тыс. га) и науки — 330 ед. (1,1 тыс. га).

На территориях промышленных зон расположено большое количество непромышленных объектов, в том числе объекты стройкомплекса (стройиндустрии и строительномонтажных организаций), энергетические (теплоэлектроцентрали), коммунальные (мусоросжигательные заводы, склады, оптовые базы) и транспортные объекты (депо, автопарки, автохозяйства) и т.д. В среднем они составляют почти ½ всей территории промышленных зон.

Около 92% занятых промышленными предприятиями земельных участков находятся в государственной собственности, в том числе 19% — в собственности Российской Федерации и 72,7% — в собственности города Москвы. Объекты промышленности и науки располагаются как в промышленных зонах, так и за их пределами.

При оптимизации использования территорий промышленных зон возникают следующие сложности:

- все земельные участки обременены правами третьих лиц;
- затруднены процессы согласования и получения разрешений на строительство, оформления градостроительных планов земельных участков, согласования проектной документации, получения разрешений в различных инстанциях, в том числе в Роспотребнадзоре, Государственной противопожарной службе, Объединении административно-технических инспекций города Москвы, Государственной инспекции безопасности дорожного движения, ОАО «Мосэнерго», ГУП «Мосводоканал», ГУП «Мосводосток» и др.;
- при внесении изменений в договор аренды в целях использования земельного участка для проектирования и строительства в бюджет города Москвы взимается плата в размере до 50% от кадастровой стоимости земельного участка;
- отсутствуют стимулы и правовые механизмы регулирования процесса отказа от излишних занимаемых

и не используемых в производственной деятельности земельных участков.

Соответственно приоритетами в развитии города является увеличение конкурентоспособности экономики за счет повышения ресурсоэффективности действующих производств, создания и развития высокотехнологичных предприятий и роста эффективности использования промышленных территорий. Достижение указанной цели предусматривает оптимизацию структуры промышленного производства для устойчивого и сбалансированного развития экономики города Москвы, наполняемости бюджета города Москвы, создания условий для реализации профессионального потенциала жителей города Москвы на предприятиях промышленности, использования конкурентных преимуществ города Москвы как одного из ведущих научных, образовательных и промышленных центров Российской Федерации.

Необходим комплексный подход:

- оптимизация территориального размещения объектов промышленности и науки;
- стимулирование создания и развития перспективных промышленных производств;
- стимулирование промышленной кооперации и притока инвестиций в создание и развитие производств;
- информационная и нормативно-методическая поддержка;
- стимулирование повышения ресурсоэффективности предприятий и проведения мероприятий, направленных на обеспечение промышленной (техногенной) безопасности и антитеррористической защищенности объектов промышленности;
- развитие системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров промышленности.

Оптимизация территориального размещения объектов промышленности и науки должна содержать: обследование и анализ эффективности использования территорий промышленных зон и территорий крупных организаций

промышленности и науки, расположенных вне территорий промышленных зон; определение перспективной отраслевой специализации промышленных зон; проведение работ по выявлению территориальных резервов для размещения новых производств. При этом необходимо проведение работ с неэффективными собственниками по высвобождению промышленных территорий, перебазирование неэффективных и/или экологически вредных производств, рекультивация земель в рамках законодательства Российской Федерации и города Москвы. Действия городских властей должны включать следующие моменты: разработка программ развития промышленных зон и/или территорий инновационного развития; организационно-техническое сопровождение хода реализации программ развития промышленных зон; подготовка предложений и проектов по размещению новых промышленных объектов и объектов инфраструктуры на освобождаемых территориях; реорганизация выявленных территориальных резервов; инфраструктурная подготовка земельных участков, обследование новых — присоединенных к городу Москве — территорий на предмет наличия площадок, пригодных для развития промышленного производства; подготовка специализированных требований, предпроектных предложений, технико-экономических обоснований развития территорий, пригодных для создания производств. Следующий шаг — создание промышленных и инновационных площадок (проведение комплекса землеустроительных работ, постановка сформированного земельного участка на государственный кадастровый учет, регистрация прав на земельный участок, проведение к земельному участку энергетической, инженерной, транспортной, телекоммуникационной инфраструктуры) в том числе с использованием механизма государственно-частного партнерства; предоставление субсидий на компенсацию части затрат на создание промышленных и технологических парков; предоставление субсидий на компенсацию затрат на инфраструктурную подготовку земельных участков; совершенствование федерального зако-

нодательства, законов города Москвы и иных правовых актов города Москвы в части земельных отношений.

При решении задачи оптимизации территориального размещения объектов необходимо учитывать современные тенденции в данной области, связанные с наличием множества интересов субъектов экономических отношений. Инвесторы стремятся вкладывать не в промышленность, а в более высокорентабельные сегменты экономики, среди которых строительство и сдача в аренду бизнес-центров наиболее привлекательна. Власти города обеспокоены сложившейся ситуацией в промышленности и в захвате промышленных территорий вследствие так называемых «недружественных поглощений». В то же время нельзя не учитывать интересы инвесторов – развитие высокоприбыльных сегментов городской экономики благотворно влияет на бюджет города, а следовательно, на его развитие.

До кризиса 2008 г. наиболее привлекательным инвестиционным рынком с точки зрения прибыльности и рисков являлся московский рынок недвижимости, что во многом объяснялось растущим спросом на жилье и офисные площади. В частности, спрос на офисные площади создавался прежде всего в силу ежегодного возникновения в Москве 180–200 крупных предприятий и представительств мировых компаний. Тенденция востребованности офисных помещений выражалась в возрастающей потребности в «рабочих офисах», расположенных в местах удобных транспортных развязок вне центра города, в целях снижения представительских расходов. Емкость московского рынка офисных площадей, соответствующих международным стандартам, составляла 12–13 млн кв. м. При этом спрос существенно превышал предложение – практически все объекты реализовались на стадии строительства. Сейчас темпы строительства намного меньше, но тенденция роста все тех же объектов налицо.

Таким образом, при ограниченности как земельных, так и инвестиционных ресурсов и стратегической значимости развития производств инновационного типа для экономиче-

ского развития страны, продолжение реформ должно исходить из необходимости совершенствования основ управления как земельным, так и инновационно-промышленным потенциалом городов. Системный подход к рассматриваемым отношениям предполагает их взаимосвязь и взаимообусловленность.

В этих целях предлагается использовать ряд регуляторов в части земельных отношений. Во-первых, льготы по земельным платежам, стимулирующие необходимые городу инновационные процессы. Далее — налаживание цивилизованного земельного оборота, оценка земельных ресурсов, совершенствование на этой основе налогооблагаемой базы приводят к возрастанию земельных платежей; это вынуждает предприятия интенсифицировать производство, избавляться от лишней земли, эффективней использовать ограниченный земельный ресурс. В этих условиях открывающиеся возможности привлечения инвестиций для освоения потенциально очень ценных, но занятых промышленными зонами территорий, город должен взять под свой контроль и выработать оптимальный вариант сочетания интересов всех сторон, заинтересованных в приобретении территорий.

Решить проблему формирования инновационно-развитой экономики города без комплексной программы развития территории города невозможно.

Глава 13

НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В развитых странах мира сегодня активизируется переход к инновационной экономике, когда создаваемые и внедряемые новшества определяют положение страны на рынках наукоемкой продукции. В результате количество осуществляемых современными компаниями инноваций постоянно растет, определяя конкурентоспособность всех субъектов инновационной деятельности.

Проведенное в 2002–2006 гг. обследование¹³⁴ ведущих стран Европы показало, что доля организаций, осуществлявших технологические инновации, в этих странах достаточно велика. Она составляет более 65% в Германии, 50% – в Швеции, 53% – в Великобритании, 40,9% – в Португалии, 36,3% – в Италии и 32,6% – во Франции. Доля производства, т.е. удельный вес товаров (работ и услуг), инновационно-активных предприятий составляет: 89,3% в Германии, 74,5% – в Швеции, 73,4% – в Великобритании, 68,4% – во Франции, 67,6% – в Португалии,

134. См.: Научно-технологическое развитие Российской Федерации: состояние и перспективы / Монография под ред. Л.Э.Миндели. М: Ин-т проблем развития науки РАН, 2010; Клеева Л.П. Необходимое и достаточное условия эффективного функционирования организаций сферы науки и научного обслуживания. М: Вердана, 2001; Клеева Л.П., Доктионов Ю.А. О механизмах приватизации в науке // Проблемы прогнозирования. 1994. № 2.

64,8% — в Италии. Всего же на рынках этих стран доля новых для рынка инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме промышленного производства составляет: в Швеции — 14,6%, в Германии — 10,9%, в Великобритании и Франции — 10,2%, в Италии — 9,3%, в Португалии — 6,8%.

Если сравнить эти данные со статистикой по России, картина получается явно не в нашу пользу. Так, в 2008 г. в России доля организаций, осуществлявших технологические инновации, составляла 8,0%; удельный вес товаров (работ и услуг) таких организаций, — 31,2%, доля новых для рынка инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме промышленного производства — 0,4%. Для более полной характеристики отечественного инновационного процесса добавим, что среди представленных в данной статистике инновационно-активных предприятий существенную часть составляют те из них, которые внедряют новшества, являющиеся таковыми только для данной компании. А другие фирмы, и тем более за рубежом, от них уже давно могли отказаться по причине морального устаревания. Среди инновационно активных отечественных предприятий широко распространен импорт технологий, что часто оказывается переводом в Россию устаревших технологий.

При этом нет никаких оснований считать, что отечественная наука не в состоянии получать новые результаты, способные инициировать развитие новых технологий. Даже несмотря на то что в течение всего периода радикальных реформ российская наука недофинансировалась, теряла свой престиж в обществе и своих ученых, вынужденных отправиться во внутреннюю (в другие сектора экономики) и внешнюю (за рубеж) миграцию.

В указанный период многие отечественные научные достижения и научные заделы за бесценок или даже бесплатно были получены зарубежными компаниями. Это происходило в разных формах: заключение неравноправных договоров, в результате деятельности зарубежных фондов, через эмиграцию ученых. И сегодня достижения отечественных

ученых активно скупаются иностранными компаниями, становятся основой зарубежных инноваций и приносят своим хозяевам (а не создателям) существенную интеллектуальную и экономическую ренту.

Несоответствие такого положения интересам России и отечественных компаний и даже его абсурдность давно стали очевидны в обществе. И, тем не менее, реальных эффективных шагов по его изменению пока не делается. Постараемся проанализировать причины происходящего и возможные шаги по улучшению ситуации.

Инновации по степени их новизны обычно условно разделяются на четыре типа:

- радикальные (стратегические инновации, обеспечивающие прорыв в теории и практике);
- модифицирующие (улучшающие отдельные элементы существующих систем);
- условные (представляющие собой новое сочетание прежних элементов);
- комбинированные (объединяющие черты всех перечисленных выше типов).

Эти четыре типа инноваций обеспечиваются предваряющими их исследованиями и разработками. Наиболее радикальные, стратегические инновации, обычно требуют прохождения всего инновационного цикла: фундаментальных и прикладных исследований, разработок, внедрения новшества и масштабирования, т. е. завоевания рынков. Инновации остальных типов могут не требовать новых достижений фундаментальной науки, но часто для них необходимы прикладные исследования и всегда требуются разработки (доведение новшества до производства) и внедрение, а также, кроме определенных случаев, и масштабирование (т.е. завоевание рынка). Отметим еще раз, что наиболее радикальные стратегические новшества базируются на достижениях фундаментальной науки.

Теперь проанализируем состояние сфер нашей экономики, обеспечивающих в ней инновационный цикл, с точки

зрения потребностей поддержки отечественного процесса создания и внедрения новшеств. Научно-инновационный цикл обычно включает в себя фундаментальную и прикладную науку, разработки и внедрение новшеств, создаваемых на первых трех стадиях. Из приведенной выше классификации инноваций видно, что некоторые из них могут требовать только прикладных исследований, разработок и внедрения или даже только разработок и внедрения. При этом радикальные новшества требуют прохождения новшеством всего цикла.

Данные относительно российской экономики свидетельствуют о том, что в ходе радикальных экономических реформ в ней были разорваны стадии инновационного цикла. С 1991 по 2008 г. общее количество организаций, выполняющих исследования и разработки, уменьшилось на 25%. Хотя количество научно-исследовательских организаций практически не изменилось, число конструкторских бюро уменьшилось в 2,2 раза, количество проектных и проектно-изыскательных организаций уменьшилось в 13,5 раза, а количество ведущих НИР промышленных организаций сократилось на 67%.

Таким образом, в стране, несмотря на все радикальное сокращение финансирования в 1990-х годах, еще осталась работающая фундаментальная наука, получающая значимые научных результаты. Что подтверждает и активный интерес к ее достижениям из-за рубежа. Иными словами, в стране пока еще есть предпосылки формирования даже радикальных стратегических инноваций.

Однако большинство научных достижений сами по себе не могут стать инновациями. Сначала нужно выявить способы применения новых знаний при решении практических проблем. Для этого необходим прикладной сектор науки, а он сократился более чем в два раза. Но и этого недостаточно. Полученное новшество необходимо довести до вида, в котором оно может реально внедряться в производство (например, должен быть создан опытный образец). Нужны разработки, производимые проектными и проектно-изыскательскими организациями. А эта стадия НИОКР, как

это видно из приведенных цифр, в стране была практически уничтожена (если в 1995 г. таких организаций было 559, то в 2008 г. — всего 42).

Иными словами, достижения отечественной фундаментальной науки (и оставшейся части прикладной) не могут быть доведены до внедрения в силу явно недостаточного наличия в стране организаций, обеспечивающих сам процесс доведения их до внедрения.

Широко рекламируемые сегодня венчурные фонды могут использоваться только на стадии внедрения новшества, а посевных фондов, ориентированных на довнедренческие стадии, пока недостаточно. Причем мировая статистика показывает, что количество посевных фондов должно существенно превышать число венчурных, поскольку, по статистике, только 1 проект из десяти на посевной стадии доходит до венчурной стадии (в свою очередь, 1 проект из десяти на этой стадии доходит до стадии завоевания рынка).

Еще одна причина того, что отечественные новшества не внедряются в российскую экономику, связана с такой особенностью российской экономики, как ее общая невосприимчивость к инновациям. Положение российской компании на российском экономическом рынке, в отличие от развитых стран, определяется не ее способностью предлагать новую продукцию, внедрять новые технологии для улучшения качества товара или услуги и снижения затрат. Оно связано, во-первых, со способностью руководства компании заручиться поддержкой органов власти того или иного уровня. Во-вторых, с возможностями доступа компании к дефицитным ресурсам, делающим ее положение монопольным, что отнюдь не стимулирует инновации. И, в-третьих, с тяжелым финансовым положением компаний, не занимающих монопольного положения, отсутствием у них средств на инновационную деятельность. Иными словами, отечественные научные достижения не внедряются не потому, что в стране наука плохая (хотя ее престиж и роль в обществе, действительно, недопустимо снизились), а потому, что практически отсут-

ствуют организации, призванные довести ее результаты до состояния, необходимого для внедрения, и потому, что производство не заинтересовано в инновациях.

Данный анализ причин торможения научно-инновационных процессов в российской экономике подводит к выводу о том, что в стране необходимо восстановить полноценный инновационный цикл, в том числе воссоздать прикладную науку и сектора разработок, обеспечить иные основы формирования конкурентных преимуществ, создавая на этой основе заинтересованность отечественных компаний в инновациях. С этой точки зрения рассмотрим последние новации в научно-инновационной сфере страны.

В последние годы предлагается уже несколько проектов создания параллельных существующим структурам развития фундаментальной науки: Курчатовский институт как альтернатива РАН, формирование «на ровном месте» «кремниевой долины» в Сколково и т.п. Создается впечатление, что если заново создать научный центр, привлечь в него ученых с мировыми именами, российских и зарубежных, а также эмигрировавших из России в ходе радикальных реформ, и отечественная наука поднимется на новый уровень и станет источником инноваций. А не все так просто!

Чтобы это понять, зададимся вопросом, что определяет результативность деятельности отдельно взятой научно-технической организации. Почему одни организации способны удерживаться на передовых рубежах, а другие – нет? Это не может быть техническим оснащением, поскольку сегодня при наличии желания и средств можно получить доступ к любой передовой технике. Дело и не в более высокой квалификации работников, так как много примеров, когда и эта высокая квалификация не смогла обеспечить эффективной работы. Скорее всего, это и не уровень финансового оснащения, ведь существует достаточно много способов привлечения средств для развития представляющих интерес научных исследований (хотя бы и за счет отхода от основной тематики).

Значит, ресурсное обеспечение не определяет уровень достижений, хотя оно очень важно. А уровень проводимых исследований определяется имеющейся в организации **научной средой**. Под научной средой понимается определенный набор качеств и характеристик, имманентно присущих данной научной организации и определяющих уровень проводимых в ней исследований и разработок.

К таким качествам следует в первую очередь отнести сложившуюся культуру проведения научных исследований:

- исторически сложившиеся в ней способы и особенности ведения исследований и разработок;
- научные школы и особенности проведения научных исследований в каждой из них;
- механизмы взаимодействия разных научных школ;
- принципы обучения и воспитания научных работников, учеников, создания научных школ;
- принципы проведения научных дискуссий и сами эти научные дискуссии;
- сложившийся необходимый уровень научных исследований («планка»), способы обсуждения и проверки результатов;
- функционирование системы вовлечения молодых работников в исследования высокого научно-технологического уровня, поддержка молодых ученых;
- методы подготовки научных кадров;
- способы привлечения работников к обсуждению перспектив развития научных исследований и самой организации.

К этому списку можно добавить и многое другое: все то, что определяет уровень проводимых исследований. И любой перечень будет отличаться неполнотой, хотя в каждом конкретном случае понятно, что может скрываться под определяющей уровень исследований научной средой.

Ключевыми для этих характеристик являются формирование и работа научных школ. Научная среда представляет собой результат длительного, даже исторического процесса

собственного непрерывного формирования. При этом, если этот процесс прервется, если какое-то время в организации не будет работников, способных впитывать, поддерживать **на достаточно высоком уровне** и развивать ее научную среду, последняя может очень быстро потерять свой уровень, определяющий возможности получения значимых научных результатов, или будет вовсе уничтожена. Именно поэтому проходивший в период радикальных экономических реформ в России процесс внутренней и внешней «утечки мозгов» оказался столь критическим для отечественных организаций научно-инновационной сферы.

Таким образом, эффективное функционирование вновь создаваемых сегодня субъектов научно-инновационной деятельности невозможно без их опоры на **научную среду достаточно высокого уровня**, создание которой возможно только в рамках крупных научных организаций, способных обеспечить ее длительное непрерывное формирование через развитие научных школ, что не под силу мелким организациям. Если обратиться к приведенному выше перечню основных характеристик, определяющих научную среду в организации, то видно, что формирование большинства из них требует **длительной работы больших коллективов**.

Казалось бы, этот вывод можно было бы опровергнуть, приведя в пример бурный рост малого научно-инновационного предпринимательства в конце 1980-х годов. В период перестройки возникло много работающих в научно-технической сфере кооперативов, научно-технических центров, центров НТТМ, малых предприятий, работающих как самостоятельно, так и при научных организациях. И эффективность работы в них была довольно высокой, что необходимо признать даже с учетом того, что условия их работы были гораздо благоприятнее, чем традиционных научных организаций.

Однако эти организации, доказавшие свою возможность работать эффективно, как правило, создавались вокруг крупных научных организаций. Некоторые из них учреждались научными организациями (или их подразделениями), другие

создавались коллективами или отдельными работниками материнской организации. Способы их создания были различны. Также были различны и формы их взаимодействия с материнской научной организацией: от передачи заказов на создание научно-технической продукции, аренды (явной или неявной) оборудования до передачи нематериальных активов.

Но самое главное заключалось в том, что эти малые предприятия находились под влиянием материнской организации и, фактически, использовали в своей работе ее научную среду, которая и была источником и гарантом высокого уровня их научно-технической и внедренческой деятельности. Именно крупная научная организация определяла уровень исследований и разработок, ниже которого работники малых научно-технических форм также не могли спускаться в силу того, что их квалификация была сформирована материнской организацией, с работниками которой они все еще поддерживали формальные и неформальные связи. Крупная организация обеспечивала уровень работ и малых научно-внедренческих фирм.

Из всего сказанного следует, что в настоящее время необходимый уровень результативности создаваемых новых форм в научно-инновационной сфере может обеспечиваться только за счет соответствующего уровня научной среды. Такая научная среда достаточно высокого уровня может формироваться и поддерживаться только в крупных и имеющих собственную историю научно-технического развития научных организациях.

Полученный вывод не только выявляет источник неэффективности усилий по развитию венчурных компаний: то, что их работа не опирается на научную среду высокого уровня. Он также позволяет спрогнозировать низкую результативность (не говоря уже об эффективности) формирования «на ровном месте» новых структур, параллельных существующим. В новую «кремниевую долину» можно свести лучших ученых мира, но ее работа будет неэффективна, поскольку в **новых организациях научная среда высокого уровня**

будет создаваться годами и десятилетиями: столько времени, сколько нужно, чтобы сформировать научные школы.

Можно привести эффективные примеры создания новых крупных организаций в советское время, оно они базировались совсем на другом подходе. Например, научные школы в аэромеханике и смежных дисциплинах были вывезены в Подмоскowie, в поселок Стаханово, где было создано несколько крупных институтов (ЦАГИ, ЛИИ, НИИП), учебные заведения (факультет аэромеханики и летательной техники МФТИ, подшефные школы, Жуковский авиационный техникум). С самого начала создание этих организаций сопровождалось многосторонним содействием развитию научных школ. В результате Жуковский долгое время был мировым центром авиационной науки.

Все сказанное относится и к проектам переместить отечественную науку в исследовательские центры на базе вузов. В развитии вузовской науки за последние два десятилетия выявляются две тенденции. Первая – практическое отсутствие финансирования вузовской науки, в результате которого наука в вузах не только резко снизила свою результативность, но и потеряла многие научные школы и, в результате, уровень своей научной среды. Вторая – развитие негосударственных вузов, одним из условий аккредитации которых выступает ведение научно-исследовательской работы.

Включение НИР в аккредитационные показатели резко увеличило отчетность по их объему в вузах (если, как уже отмечалось, общее число организаций, ведущих исследования и разработки с 1991 по 2008 г. снизилось на 25%, то число вузов среди них увеличилось на 12%). Потеря научной среды снизила их уровень и результативность. Разумеется, есть ряд вузов, сумевших в сложных условиях радикальных экономических реформ сохранить свои научные школы. Другая их часть широко использует в учебном и исследовательском процессе работников фундаментальной науки.

Если бы создание исследовательских центров основывалось только на вузах, сохранивших научные школы и науч-

ную среду значимого уровня, если бы «кремниевые долины» создавались на базе развитых научных школ (по аналогии с комплексом в г. Жуковском), а не приглашением ученых, новые инициативы имели бы шанс на успех. Но о таких требованиях пока нигде не говорится.

Иными словами, эффективные меры по активизации научно-инновационного развития отечественной экономики должны базироваться на:

- изменении положения российских компаний с целью достижения их заинтересованности в инновациях;
- восстановлении разрушенной цельности научно-инновационного цикла, в первую очередь в части прикладной науки и разработок;
- всяческом стимулировании развития отечественных научных школ и создании новых исследовательских, учебно-исследовательских и прочих центров только на базе развитой научной среды, сформировавшейся в крупных научных организациях, имеющих историю собственного эффективного развития.

И только решение означенных вопросов позволит преодолеть тенденции последних двух десятилетий по превращению России в отсталую сырьевую страну, не играющую заметной роли на рынках наукоемкой продукции.

Глава 14

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК КАТАЛИЗАТОР ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ

В прошлом веке индустриализация широко использовалась государствами для мобилизации ресурсов как в кризисных ситуациях, так и даже в качестве ускорения динамики роста экономики за лидерством в мировом хозяйстве.

Россия была в их числе. Организационной задачей индустриализации тогда было превращение СССР из преимущественно аграрной страны поставщика на мировой рынок топлива и продовольствия в ведущую индустриальную (промышленную) державу. Хотя основной промышленный капитал страны создавался позднее, под индустриализацией в России подразумевают именно первые пятилетки.

В ходе довоенных пятилеток был обеспечен стремительный рост производственных мощностей. Было развернуто строительство около 1500 объектов, воздвигнуты гигантские промышленные сооружения, которые и в настоящее время действуют в народном хозяйстве, создавалось 50 отраслей, но первым в плане предусматривалось развитие электроэнергетики как ключевой в то время отрасли для функционирования всего хозяйства страны.

В последнее время первая российская индустриализация являлась предметом дискуссий, но ясно одно — индуст-

стриализация обеспечила экономическую независимость и безопасность страны. России удалось ликвидировать отсталость за 13 лет.

Источники средств индустриализации были predeterminedены тогда экономической отсталостью. Первоначальное накопление осуществлялось путем низких закупочных цен на зерно и экспорта по более высоким и сверхналога в виде переплаты на промтовары и дешевой рабочей силы из деревни.

В числе источников индустриализации страны значительную долю представляли иностранные инвестиции. Тема эта пока мало изучена и фрагментарно прослеживается лишь в отдельных публикациях. Но, тем не менее, приступая к разработке планов возрождения, высшее руководство выдвинуло тезис: «Привлечение иностранных капиталов должно стать основной задачей экономического возрождения и развития России». Сегодня это звучит как никогда актуально.

Результаты индустриализации, достижения новых пятилеток определили основные направления хозяйственной деятельности страны на многие годы: создание новой промышленности; развитие энергетической базы; восприимчивость к овладению новой техникой; подготовка специализированных специалистов.

Ведь в те годы в страну активно привлекался капитал, на стройках работали тысячи иностранных специалистов. Из-за границы были приглашены инженеры, многие известные компании, такие как Siemens-Schuckertwerke AG и General Electric, привлекались к работам и осуществляли поставки современного оборудования, значительная часть моделей техники, производившейся в те годы на советских заводах, представляла собой копии либо модификации зарубежных аналогов (например, трактор Fordson, собиравшийся в Волгограде).

В конце XX в. Россия снова в трудном положении. В 90-е годы новая государственность в стране взяла курс на проведение радикальных рыночных реформ и в связи с этим на ускорение интеграции в мировую экономику.

В этот период геополитическое положение России в мире стало намного слабее, чем бывшего СССР, чьим преемником она выступила во внешнеэкономических связях. Позиции России значительно изменились с появлением новых государств на базе бывших союзных республик, отодвинувших Россию от Западной Европы и создавших между ними разделительную полосу. Такое же положение сложилось и на юге. Россия лишилась прямого соприкосновения с традиционными соседями — Турцией, Ираном и Афганистаном. Страна потеряла половину морских портов на Балтийском и Черном морях, значительную часть морского флота (почти весь танкерный флот). Железнодорожные и шоссейные дороги и трубопроводы России на запад и юг стали проходить по территориям иностранных государств. Важным фактором является и то, что теперь у России более протяженная граница, чем была у СССР. Несмотря на то, что Российская Федерация унаследовала около 60% экономического потенциала СССР, переплетающиеся экономический и политический кризисы, вызванные распадом союза, а также неадекватная внешняя и внутренняя экономическая политика не позволили сохранить его.

В стране не было единой стратегической экономической доктрины развития в условиях рынка. Приходилось ориентироваться на западные модели, которые были специально подготовлены для стран с переходной экономикой. Первой из них, которую активно стали реализовывать, являлась так называемая «шоковая терапия». Предполагалось, что с ее помощью произойдет быстрое достижение макроэкономической стабилизации.

С осени 1992 г. в стране развернулась «малая» приватизация. Каждый гражданин получал приватизационный чек (ваучер), который мог вложить в акции приватизированных предприятий и различных инвестиционных фондов.

Насколько хаотичным и тяжелым для нашей экономики оказался этот период, можно судить по выступлению в 1998 г. американского экономиста «специалиста» по России

Джеффри Сакса. «Главное, — писал он, — это колоссальный разрыв между риторикой реформаторов и их реальными действиями... И, как мне кажется, российское руководство превзошло самые фантастические представления марксистов о капитализме: они сочли, что дело государства — служить узкому кругу капиталистов, перекачивая в их карманы как можно больше денег и поскорее. Это не шоковая терапия. Это злостная, предумышленная, хорошо продуманная акция, имеющая своей целью широкомасштабное перераспределение богатств в интересах узкого круга людей».

В крайне тяжелых финансовых условиях постепенно стала формироваться государственная инвестиционная политика. Начать пришлось практически заново, с исследования реального места страны в мировой экономике и на международном инвестиционном рынке. Политическая нестабильность, частая смена правительственных кабинетов (более пяти за 4 года), растущая коррупция и криминал оставляли нам мало шансов на то, чтобы стать равноправными и надежными партнерами в широком формате сотрудничества. Первая реальная инвестиционная программа Правительства была принята в 1996 г. и предусматривала доведение притока иностранных инвестиций до 20 млрд долл. в 2000 г. Считалось, что реально, без инфляционных последствий, Россия может осваивать в 1,5 раза больше, однако программа оказалась невыполнимой.

Годы шли, а потребности в иностранном капитале все возрастали. По официальным источникам, к настоящему периоду задача ставится в получении от внешних источников **от 70 до 100 млрд долл.** Это свидетельствует о том, что в настоящее время наша страна окончательно сформировалась как страна-импортер финансов.

В этих условия чрезвычайно необходима устойчивая стратегическая государственная инвестиционная политика, которую следует эффективно использовать как катализатор экономической активности. При современном постоянно прогрессирующем уровне интеграции мировой хозяйственной деятельности инвестиционная активность и, соответ-

ственно, экономический рост во многих странах, причем не только развивающихся, но и развитых, поддерживается и усиливается участием иностранного капитала. Опыт эффективного использования иностранного капитала на этом фоне весьма неутешителен. О нем нельзя не упомянуть.

Весьма активная роль иностранного капитала в подъеме экономики отчетливо видна и в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии. При его непосредственном участии (общий объем прямых иностранных инвестиций в эти относительно небольшие страны к концу 80-х годов превысил 20 млрд долл.), они ускоренно прошли ставшие уже классическими этапы современной индустриализации:

- развитие импортозамещающих отраслей (60-е годы);
- создание экспортного потенциала (70-е годы);
- развитие наукоемких отраслей (80-е годы и начало 90-х).

В результате по производству некоторых видов продукции, включая наукоемкие, новые индустриальные страны вышли на передовые рубежи в мировом хозяйстве.

Рекордной величины в последнее время достигли иностранные инвестиции в Индонезии. В 1990 г. они составили 8,7 млрд долл., т.е. оказались почти вдвое больше, чем в 1989 г. На долю иностранных вложений приходится около 22% всех инвестиций в индонезийскую экономику.

Иностранному капиталу во многом обязана в своем развитии и Бразилия. Здесь к началу 1990 г. сумма прямых инвестиций составила порядка 30 млрд долл., причем на долю совместных и иностранных предприятий приходилось около 30% промышленного производства и, главным образом, в важнейших его отраслях — машиностроении, металлургии, химии и нефтехимии.

С привлечением иностранных инвестиций в Бразилии и в новых индустриальных странах Азии в первую очередь решались задачи развития импортозамещающих производств и последовательного наращивания экспортного потенциала. При этом государства стремились не к получению ино-

странных кредитов и займов, которые обычно становятся кабальными для развивающихся стран, а к привлечению прямых иностранных инвестиций для создания современных промышленных производств на взаимовыгодных условиях. Одновременно экономическое сотрудничество с зарубежными корпорациями организовывалось по возможности так, чтобы использовать уже сложившиеся их фирменные каналы и рынки сбыта их продукции.

Как видно из приведенных примеров, разные страны при всей их дифференциации по возможностям и условиям экономического развития в отношениях с иностранным капиталом действительно обнаруживают много общего. И главное здесь в том, что иностранные инвестиции в экономику той или иной страны становятся своего рода катализатором ускоренного экономического и социального развития. При этом было бы неоправданно сводить все дело к созданию на основе иностранных инвестиций какого-то нового производства, хотя это, разумеется, тоже очень важно. Но еще важнее роль таких инвестиций как фактора, активизирующего включение в хозяйственный процесс ранее плохо использовавшегося природного, производственного, трудового потенциала. Иностранный капитал органично соединялся с национальными усилиями.

В настоящий период этот опыт важен, но нет времени на его изучение в России. Формирование инвестиционной политики в стране необходимо ускорить ввиду реальных угроз нашей экономической безопасности.

В целом политическая, экономическая и идеологическая обстановка в российском обществе остро выдвинула вопрос о новой индустриализации России.

Одним из важнейших доводов необходимости коренных преобразований является тот факт, что в последние периоды после распада СССР западные страны ушли далеко вперед в росте промышленного производства, высоких технологий, прежде всего в ключевых отраслях, от которых зависит развитие целого комплекса сложных смежных отраслей.

Наше российское благополучие в настоящее время зависит от 3-5 видов сырья и энергоресурсов, таких как нефть, газ, лес, металл, агрохимическое производство. Проекты в сфере высокотехнологических отраслей не обеспечивают значительный вклад в ВВП в силу низкой конкурентоспособности их продукции. Все объекты промышленного производства страны создают лишь 3% ВВП. Доля инновационной продукции в РФ в промышленном производстве сохраняется на уровне 5,5% (США – 70%, Китай – 34%).

Таким образом, можно считать, что технико-экономическая отсталость станет хронической и перейдет в историческую.

Наступил период, когда без подъема базовой промышленности, определяющей экономическое развитие страны, без индустриализации невозможно улучшить проблемы социальной сферы, образования, здравоохранения и т.д.

Условия, при которых начнется индустриализация сегодня, завтра могут ухудшаться.

От исполнительной власти зависит выработка четкой концепции новой индустриализации, определяющей цель, методы и сроки ее реализации. Государству предстоит предусмотреть ряд мер политического, организационного и идеологического характера, что возвысило бы индустриализацию в статус наилучших идей.

Программа индустриального развития не должна быть планом-прогнозом, а иметь конкретные сроки восстановления, например, приоритетных отраслей промышленности, о которых заявил В. Путин в конце прошлого года. Премьер предложил тогда Европе создавать стратегические промышленные альянсы в сферах авто-, авиа- и судостроения, логистики, в атомной и космической отраслях, а также в фармацевтике. «Мы намерены последовательно модернизировать наши заводы, – говорил он. – Широко используя при этом европейские технологии, которые в наибольшей степени соответствуют нашей производственной культуре и традициям». Если подобные инициативы и правда будут реализо-

ваны, то Евросоюз получает возможность реализовать вместе с Россией «экономику полного цикла», открывать новые рынки, получить кадровые ресурсы и возможности размещения своих и совместных с РФ производств, что могло бы иметь уже не только экономические, но и геополитические перспективы усиления позиций как обеих сторон, так и их альянса на мировой арене.

В любом случае без сотрудничества с мировым хозяйством в программе индустриализации не обойтись. Главное, чтобы это было действительно взаимовыгодным партнерством.

В привлечении иностранных ресурсов часто складываются перекосы. Одно время мы увлекались компенсационными сделками. Затем стали модными совместные предприятия. Некоторые видели в увеличении их числа залог решения всех проблем. Между тем при выборе оптимального решения надо иметь в виду, что существуют разные формы сотрудничества с иностранными партнерами и привлечения иностранных ресурсов.

Среди них можно назвать:

- международную кооперацию производства, сопровождающуюся передачей технологии, а иногда и созданием совместной собственности;
- получение иностранного оборудования на основе лизинга;
- получение кредитов на компенсационной основе;
- привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий с различной долей иностранного участия, в том числе путем продажи иностранным инвестором акций;
- создание предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;
- сотрудничество с иностранными компаниями в развитии производства на базе договора (контракта) без создания юридического лица;

- привлечение иностранного капитала на основе концессий или договора о разделе продукции;
- создание свободных экономических зон, направленных на более активное привлечение иностранных капиталов на определенной территории;
- развитие индустриальных парков — специальных территорий, где можно быстро и недорого начать любой бизнес.

Все приведенные формы привлечения иностранных инвестиций носят долгосрочный стратегический характер. Они способны при правильной постановке дела помочь России в решении проблем структурных отраслевых и межотраслевых изменений экономики страны с меньшими инвестиционными (особенно инвалютными) затратами, в значительно более короткие сроки, чем это удалось бы сделать, опираясь только на финансовые ресурсы страны (в целом ряде случаев такая возможность в ближайшее время практически исключена). Они могут содействовать ускорению сокращения технологического разрыва с ведущими индустриальными странами.

Усматривая в этих формах сотрудничества позитивный шанс решения стратегических задач по стабилизации и подъему российской экономики, необходимо подчеркнуть, что все они подвержены воздействию инфляции политической неустойчивости и экономической дезорганизации в большей мере, чем одномоментные торговые, биржевые и иные текущие операции.

Сотрудничество в 1–4-й формах не связано с привлечением иностранного капитала в предпринимательской форме. Международная кооперация может быть вообще не связана с привлечением финансовых средств из-за рубежа, но она часто позволяет привлечь зарубежную технологию, а иногда и поставки некоторых видов оборудования, которые потом будут оплачены поставками комплектующих. Кооперация позволяет российским компаниям сохранить полностью свой контроль над предприятиями и в то же время быть эффективным способом выхода на мировой рынок. Только в отдель-

ных случаях кооперация может сопровождаться созданием совместной собственности, например при передаче иностранному партнерству пакета акций в качестве оплаты за передачу лицензий и «ноу-хау» на новую технологию, при создании совместного производства и т.д.

Разные формы кредита (просто получение, компенсационные сделки, лизинг) означают ввоз финансовых средств в ссудной форме и предполагают, что они должны быть возвращены с уплатой определенного процента. Однако собственность на производство, освоенное с помощью кредита, остается в руках российского владельца. В случае твердой уверенности, что, получив кредит, он может освоить рентабельное производство и поставлять свою продукцию на внешний рынок, эта форма привлечения зарубежных финансовых ресурсов может оказаться для российского предпринимателя предпочтительнее.

Формы, связанные с непосредственным привлечением иностранного капитала (формы 5–9) позволяют сопрягать российские трудовые и природные ресурсы, производственный и научно-технический потенциал, а также, кроме 6-й формы, и российский капитал с капиталом иностранного партнера в весьма эффективной форме, так как иностранные инвестиции требуют не полной оплаты, а оплаты лишь прибыли на капитал, которая к тому же может быть «отоварена» конкретным продуктом (предприятия, промысла и т.д.), получаемым зарубежным партнером в покрытие прибыли на произведенные им инвестиции.

Однако если при получении кредита оплата завершается при погашении всей его суммы и процентов, то выплата прибыли иностранному инвестору, которую или часть из которой, он может вывозить из страны, осуществляется постоянно, пока функционирует это предприятие. В сфере добычи полезных ископаемых предприятие с иностранными инвестициями или иностранный инвестор, получивший концессию, получают право самостоятельно распоряжаться добытыми природными ресурсами.

Все это надо учитывать при принятии решения о выборе той или иной формы привлечения иностранного капитала и проведении соответствующей государственной политики. Вместе с тем следует учитывать, что цели привлечения иностранных инвестиций в различных формах и возможности их использования не одинаковы на отдельных уровнях хозяйствования. Поэтому при сопоставлении различных вариантов привлечения иностранных средств необходимо прежде всего учитывать цели и интересы субъектов хозяйствования.

Есть общие цели, которые с помощью привлечения иностранного капитала решаются и на уровне отдельного предприятия, и на уровне региона или страны в целом.

Это – совершенствование технического уровня и расширение масштабов производства, повышение конкурентоспособности с целью выхода на внешний рынок. Однако на уровне отдельного предприятия, региона или страны пути решения этих задач различны.

В пределах предприятия (объединения, концерна, ассоциации) привлечение дополнительных технологических, материальных и финансовых ресурсов необходимо для решения конкретной задачи – внедрения новой зарубежной технологии в виде лицензии и «ноу-хау», приобретения нового импортного оборудования, привлечения зарубежного опыта управления с целью повышения качества продукции и совершенствования методов выхода на рынок, расширения выпуска тех видов продукции, в которых нуждается рынок, в том числе и мировой. Привлечение материальных ресурсов из-за рубежа требуется и для внедрения собственных технических разработок, использование которых сдерживается из-за отсутствия необходимого оборудования.

Если же речь идет о регионе или стране в целом, то круг целей, которые могут быть достигнуты на базе привлечения иностранного капитала, значительно расширяется.

Речь может идти не только о модернизации действующих предприятий, но и:

- о создании совершенно новых предприятий для структурной перестройки, для производства продукции, которая сейчас не выпускается или выпускается в недостаточном количестве для нужд внутреннего рынка;
- о создании новых экспортоориентированных и импортозамещающих производств;
- о создании новых хозяйственных единиц для развития конкуренции;
- об ускоренном освоении новых месторождений полезных ископаемых как для внутреннего рынка, так для расширения экспортного потенциала;
- об ускоренном развитии менее развитых территорий;
- о создании структур с иностранным участием для использования зарубежного опыта в области консалтинга, маркетинга, подготовки кадров.

С учетом этих целей и должен расширяться вопрос о выборе форм привлечения иностранных инвестиций, при этом не все формы могут использоваться на разных уровнях. На уровне отдельного предприятия (независимо от формы его собственности) нет возможности использовать такие формы привлечения иностранных инвестиций, как, например, концессия или создание свободной экономической зоны.

В то же время, когда речь идет о необходимости привлечения иностранного капитала в крупных масштабах на уровне региона или страны в целом, только международная кооперация не поможет. Поэтому на каждом уровне хозяйствования можно сопоставлять те варианты привлечения иностранного капитала, которые приемлемы для данного уровня.

Для содействия притоку иностранных инвестиций принято также решение о создании Фонда прямых специализированных инвестиций. Структура фонда, механизм управления должны соответствовать принципам соинвестирования ключевых проектов. Ключевыми проектами, в которые будут соинвестироваться средства из этого фонда, станут проекты в пяти отраслях, объявленных приоритетными для развития

экономики. Кроме того, будут соинвестироваться проекты в нескольких базовых отраслях, обеспечивающих определенную доходность.

Надеемся, что время несомненно покажет их жизнеспособность и принесет новые формы сотрудничества.

Таким образом, приступая к индустриализации в современном формате глобализации мировой экономики и взаимного сотрудничества стран, можно надеяться, что она пройдет в действительно крупных масштабах и сыграет историческую роль в долгосрочной благоприятной перспективе нашей страны и в интересах других стран.

Глава 15

БАЛТИЙСКАЯ СТРАТЕГИЯ ЕС:
ПОИСК МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА

Балтийский макрорегион (БМР) позитивно выделяется на фоне европейского и мирового хозяйства высоким уровнем развития институциональной среды и макроэкономической политики, а его ключевыми преимуществами на микроуровне являются широкая открытость экономики, качественные стратегии ведения бизнеса и высокоразвитое взаимодействие кластеров. Во многом благодаря технологическому и институциональному лидерству группы передовых северных стран макрорегион преодолел первую волну глобального кризиса (сопровождавшуюся коллапсом мировой торговли и финансовых рынков) со значительно меньшими потерями, чем другие ареалы мира. Однако задача дальнейшего сохранения конкурентной прочности и полноценной реализации инновационного потенциала ставит перед БМР ряд новых серьезных вызовов.

С конца 2010 г. (который с макроэкономической точки зрения считают первым посткризисным годом для мировой экономики) происходило постепенное изменение фокуса проводимого в БМР экономического курса: национальные правительства сворачивают антикризисные меры, планомерно отказываясь от ранее принятой политики расширения

бюджетной помощи и кредитной эмиссии. Такой переход, разумеется, весьма и весьма непросто: слишком медленное его осуществление чревато усилением напряженности на финансовых рынках из-за растущего уровня задолженности и грядущей инфляции, и, наоборот, чрезмерно быстрое изменение курса способно подорвать наметившуюся тенденцию восстановления спроса и производства.

За этой текущей дилеммой просматривается более фундаментальная проблема: *как в современных условиях добиться долгосрочной устойчивости экономического роста?* Перед странами БМР встает задача поиска качественно нового подхода, способного вернуть экономику на путь роста; причем необходимо найти такое ее решение, которое позволит избежать создания предпосылок кризисного перегрева. В указанной связи Кристиан Кетельс в своем очередном докладе о состоянии развития БМР призвал лидеров региона предпринять ряд следующих практических шагов¹³⁵.

Во-первых, *возобновить дискуссию о продвижении транснациональной кооперации*, так как без ее дальнейшего развития задача повышения конкурентоспособности серьезно усложняется для всех экономик БМР — как передовых, так и отстающих. В докризисные годы скандинавские страны и Германия охотно шли на расширение сотрудничества со своими быстрорастущими восточными соседями. Однако сегодня, когда страны с переходной экономикой наиболее серьезно пострадали от кризиса, такое стремление заметно ослабло: передовые государства БМР не спешат оказывать помощь менее развитым соседям, прежде всего в тех случаях, когда проблемы последних вызваны системными изъянами в политике властей.

Во-вторых, *оптимизировать политику экономического роста и наращивания конкурентоспособности*. Кризис существенно ускорил реструктуризацию мировой экономики, что сопровождалось объективным ослаблением сравнитель-

135. State of the Region Report. Baltic Development Forum (BDF): 2010.

ных конкурентных преимуществ скандинавских государств и Германии. Для стран Балтии, Польши и России кризис стал прямым предупреждением (для каждой – по-своему) о необходимости перехода к новому, более сбалансированному и системному курсу на повышение конкурентоспособности. Считается, что и развитые, и транзитные экономики БМР располагают достаточными потенциальными возможностями для успешного ответа на эти вызовы. Поэтому главную угрозу представляют для них не столько сами внешние риски, связанные с давлением иностранных конкурентов, сколько неготовность национальных властей к целенаправленным внутренним переменам.

В-третьих, *усовершенствовать институциональные основы транснациональной кооперации*. Балтийский макрорегион нуждается в четком представлении не только о будущих проблемах интеграции, но и об эффективных методах их практического решения. Значительные достижения на этом пути уже имеются, о чем свидетельствует большое многообразие существующих взаимосвязей между институтами, сетевыми структурами и сетевыми проектами. Теперь, по мысли Кетельса, национальным лидерам региона важно упорядочить накопленный опыт в развитии кооперации и сделать следующий решительный шаг в сторону ее углубления. Очевидно, что этот шаг будет связан с продвижением в регионе *кластерно-сетевой модели интеграции* как наиболее адекватной для XXI в.

К концу первого десятилетия XXI в. в БМР достаточно четко проявилась следующая тенденция: определенное несоответствие части уже существующих институтов трансбалтийской кооперации¹³⁶ новым конкурентным вызовам и приоритетам развития макрорегиона. Вместе с тем, здесь постоянно появляется множество новых учреждений и институтов,

136. См. подробнее о трансбалтийских институтах: *Малыгин В.Е.* Институциональные основы развития интеграционных процессов в Балтийском макрорегионе // Конкурентные отношения и механизмы государственной конкурентной политики / Под ред. д.э.н. И.Р. Курнышевой; научн. ред. д.э.н., проф. А.Е. Городецкий. М: ИЭ РАН, 2011. С. 249–257.

вступающих во взаимовыгодную кооперацию. Поэтому перед регионом остро стоит задача упорядочения и систематизации деятельности множества сетевых организаций с целью укрепления его инновационного потенциала и ускорения процесса образования здесь единого регионального рынка.

Одним из главных институтов, предназначенных решать названную задачу, стала *Балтийская Стратегия ЕС (The EU Strategy for the Baltic Sea Region)*, принятая Евросоюзом и одобренная в ноябре 2009 г. Европарламентом. В ней впервые официально признана идентичность Балтийского макрорегиона, и она стала по сути дела первым важнейшим документом ЕС, комплексно представляющим проблемы *повышения конкурентоспособности целого европейского ареала*. По замыслу Еврокомиссии, Стратегия должна стать узловым координирующим проектом развития БМР на перспективу, способным свести воедино различные инициативы и планы действий, нацеленные на его адаптацию к вызовам глобализации. Ожидается, что принятие и успешная реализация общеевропейских программ и регламентов не только придаст интеграционным процессам в Балтийском макрорегионе значительно большую целенаправленность, упорядоченность и динамизм, но и позволит обеспечить качественно новый уровень их инновационной составляющей¹³⁷.

Особенности Плана действий Балтийской Стратегии ЕС

Одна из ключевых задач Балтийской Стратегии ЕС касается решения ряда конкретных проблем развития экономической системы БМР. Предпринимавшиеся прежде попытки Еврокомиссии сделать это в формате двусторонних отношений с отдельными странами региона нередко оказывались несостоятельными именно из-за недостаточно эффективной координации действий. Поэтому на этот раз, принимая Стратегию, определяющую роль посредника в ее реализации Еврокомиссия взяла на себя. Она намерена формировать

137. Смородинская Н.В. Балтийское направление евроинтеграции и перспективы участия в ней России // Сборник докладов международной научной конференции «Россия в многополярной конфигурации» / Под ред. С.П. Глинкиной. М., ИЭ РАН, 2011.

широкое представление о перспективах развития БМР и осуществлять координацию деятельности руководителей многочисленных проектов и программ из разных стран региона¹³⁸. В реализации Стратегии также будут участвовать Норвегия и Россия, заявившие о своем интересе к ряду проектов.

С момента принятия Стратегии и соответствующего *Плана действий (Action Plan)*, Еврокомиссия занялась отработкой *системы его оперативного управления*, включая назначение координаторов приоритетных направлений, руководителей программ и проектов. В состав оперативных органов вошли представители всех участвующих стран на уровне ведомств, муниципалитетов, делового сообщества и НКО. Сегодня они активно занимаются запуском проектов, решая вопросы создания партнерств, согласования совместных задач, поиска финансирования.

Принципиальная особенность Плана действий заключается в том, что для его реализации не предусмотрено создания дополнительных бюрократических институтов и линий финансирования. Средства на мероприятия Плана действий поступают из сумм, уже выделенных Еврокомиссией для БМР в рамках Программы регионального развития ЕС на 2007–2013 гг. и других программ ЕС. Примечательно также, что План действий *подлежит постоянной корректировке* с учетом опыта, накопленного участниками за предшествующий период. Активное участие в его выполнении принимают Европейский инвестиционный банк (ЕИВ) и другие международные финансовые институты¹³⁹. Начиная с 2010 г., ход реализации Плана оценивается в отчетных докладах Еврокомиссии Европейскому совету и обсуждается в открытом режиме на соответствующих ежегодных форумах.

Однако главная инновационная особенность Плана действий состоит в следующем: по технологии реализации

138. *Hahn, Johannes*. A look at the EU Strategy for the Baltic Sea // *Baltic Rim Economies*, Bimonthly Review, 2010, №5.

139. *Lindholm, Anders*. The EU Strategy for the Baltic Sea Region. Update from European Commission / In: *State of the Region Report*. BDF, 2010.

Стратегии он восходит к идеям новой европейской политики синергизма, преследуя цель *обеспечения синергии между сегментированными участками экономической деятельности в регионе*¹⁴⁰. В частности, он опирается на **проектно-сетевой подход** к решению конкретных проблем, взаимоувязывая все мероприятия Стратегии во времени и пространстве.

Процессы экономической консолидации и интеграции в Балтийском макрорегионе рассматриваются аналитиками как главный фактор повышения его конкурентной силы и устойчивости развития перед лицом новых глобальных вызовов. Дальнейшее продвижение этих процессов тормозится наличием серьезных дисбалансов в уровнях развития и производственной структуре входящих в регион территорий. Серьезной помехой считается слабо поддающийся сокращению разрыв между группой передовых скандинавских стран и их восточными соседями, еще не до конца завершившими рыночную трансформацию. Решение проблемы, связанное с ускоренным устранением этих дисбалансов, нашло отражение в концепции Балтийской Стратегии ЕС. И лидеры макрорегиона, и руководство Еврокомиссии рассматривают Стратегию как *интегральный совместный проект развития экономик стран БМР*, способный сблизить их сообщества, скоординировать стратегии деловых кругов и синхронизировать национальные экономические курсы.

Задача синхронизации национальных экономических курсов в масштабах отдельного макрорегиона является исторически беспрецедентной. Она требует поиска нестандартных подходов, освоения принципиально новой горизонтально-сетевой системы управления Стратегией и ее программными мероприятиями. Поэтому региону предстоит не просто разработать и реализовать оптимальный План действий для реа-

140. Политика синергизма, предусматривающая проектный подход к развитию, была, в частности, описана в исследовании Майкла Эмерсона, посвященном формированию новых моделей интеграции на евроазиатском пространстве (*Emerson, Michel et al. Synergies vs. Spheres of Influence in the Pan-European Space: Report prepared for the Policy Planning Staff of the Federal Foreign Office of Germany. Brussels: Centre for European Policy Studies, 2009*).

лизации Стратегии, перед ним стоит сложнейшая проблема активного использования при этом *сетевых управленческих технологий*, нацеленных на синхронизацию действий участников и коллективное управление совместными проектами.

В Планах действий выделены четыре стержневых тематических блока, разбитых на пятнадцать приоритетных направлений (*Priority Areas*), которые, в свою очередь, распадаются на восемьдесят крупных транснациональных флагманских проектов (*flagman projects*) – в области энергетики, транспорта, охраны окружающей среды, инноваций, научных исследований, общественной безопасности, туризма и др.

Тематические блоки Плана соответствуют фундаментальным целевым задачам, поставленным в Стратегии (табл. 17). Она призвана сделать Балтийский макрорегион экологически устойчивым (*тема 1*), экономически преуспевающим (*тема 2*), доступным и привлекательным для зарубежных инвесторов, мировых талантов и туристов (*тема 3*), а также безопасным и спокойным для проживающего здесь населения (*тема 4*).

Таблица 17. Тематические блоки и приоритетные программные направления плана действий Балтийской стратегии ЕС

Тема I. Экологическая устойчивость	Тема II. Экономическое благо- состояние	Тема III. Привлекательность региона извне	Тема IV. Безопасность внутри региона
Охрана природных зон Сокращение применения опасных веществ Создание образцового экологически чистого региона Сокращение выбросов в море биогенных веществ	Устранение внутренних и внешних торговых барьеров Создание динамичной бизнес-среды Реализация инновационного и научного потенциала Содействие малому предпринимательству Устойчивое развитие сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства	Расширение доступа к рынкам энергоносителей Развитие транспортной и энергетической инфраструктуры Развитие экотуризма, образования и здравоохранения	Предотвращение трансграничной преступности Достижение мирового лидерства по морской безопасности Предотвращение происшествий на суше и на море

Источник: BDF: State of the Region Report, 2010.

Иными словами, План действий реализует преимущества коллективного управления сетевыми проектами. Теперь все одиннадцать входящих в БМР стран могут планировать свою деятельность и расставлять приоритеты, зная, что их соседи также вкладывают в развитие региона свои силы и средства на скоординированной, взаимодополняющей основе.

В отношении *темы 1 (связанной с экологией)* План исходит из принципа совместного отказа стран БМР от практики использования Балтийского моря исключительно как объекта эксплуатации (параметры загрязнения моря достигли критического уровня) и предлагает региональному сообществу «научиться жить» с этим морем, значительно сократив нынешнее негативное воздействие на окружающую среду¹⁴¹. План намечает в числе прочих совершенно новые проекты, предусматривающие меры в отношении таких источников загрязнения морского бассейна, как неконтролируемый сброс сточных сельскохозяйственных вод (*проект «BalticDeal»*) и загрязнение акватории морским флотом (*проекты по экологически чистому судоходству*).

Проблема расшивки «узких мест» в транспортной системе (*приоритет 11 темы 3*) будет решаться путем создания трансграничных «зеленых коридоров», что сделает систему грузоперевозок более эффективной и надежной, позволит завершить крупные инфраструктурные проекты (например, *VIA Baltica*) и повысить качество портовых сооружений.

Поддержка предприятий малого и среднего бизнеса (*приоритет 8 темы 2*) нацелена прежде всего на оказание помощи в завоевании ниш на глобальных рынках тем фирмам, которые заняты в инновационной сфере. Так, например, цель проекта *JOSEFIN* (в котором участвуют Латвия, Эстония, Германия, Литва, Норвегия, Польша и Швеция) — содействие

141. *McGlade, Jacqueline*. The main environmental challenge of the 2010's in the Baltic Sea region // *Baltic Rim Economies, Bimonthly Review* № 5, 2010.

в получении финансирования тем инновационным фирмам, которые выходят на внешние рынки.

В качестве *типовых примеров флагманских проектов* (всего их 80), содержащихся в Плане действий, можно привести следующие:

- Программа BSR Stars (*Звезды Балтийского макрорегиона*), развивающая кластерно-сетевые технологии инновационного роста и выступающая логическим продолжением проекта BSR-InnoNet (координаторы – шведское госагентство по инновациям VINNOVA и Миннауки Литвы);
- Проектная инициатива «Устранение оставшихся рыночных барьеров путем сотрудничества национальных ведомств» (координатор – Министерство экономики Польши);
- Проектная инициатива «Создание в БМР фонда финансирования инновационной деятельности и научных исследований» (координатор – регион Skåne, Швеция);
- Проект «Перспективы развития транспортных сетей БМР до 2030 года» – предусматривает создание информационной базы потенциальных потребностей в грузоперевозках внутри и за пределами БМР как основы для планирования развития его транспортной инфраструктуры.

Сетевые технологии и синергия флагманских проектов Стратегии

Технологии транснациональной кооперации и коллективного управления проектами, заложенные в План действий Балтийской Стратегии ЕС, достаточно разнообразны. Их общим преимуществом является возможность *достижения синергии* между различными сегментами экономической активности или деятельностью различных акторов (властей, бизнеса, науки, университетов и др.), что в случае успеха должно обеспечить странам БМР не только новые источники роста, но и эффекты усиления интеграции.

Рассмотрим варианты применения таких технологий на примере нескольких флагманских проектов Стратегии.

Флагманский проект SPIN – *Достижение устойчивого роста через внедрение экоинноваций малым и средним бизнесом* (*Sustainable production through innovation in SMEs*)

Проект запущен в январе 2009 г. по линии трансбалтийской проектной инициативы *BaltMet 21* и имеет в рамках этой сети статус «маякового проекта». С принятием Балтийской Стратегии он получил параллельный статус флагманского проекта (в составе восьмого приоритетного направления Плана действий) и был признан первоочередным по срокам реализации (*fast track*). В реализации проекта участвуют стейкхолдеры семи стран (Финляндия, Эстония, Литва, Польша, Дания, Швеция, Германия), а координацию осуществляет Министерство экологии Германии. Финансирование поступает из фондов Программы регионального развития ЕС на 2007–2013 гг., выделенных для Балтийского макрорегиона.

Проект призван создать в регионе механизмы для самоподдерживающегося роста производства, основанного на взаимоувязанном решении бизнесом экономических и экологических проблем. В частности, он должен содействовать повышению доходов и снижению экологических затрат компаний за счет активного использования ими уже имеющихся на рынке экоинноваций, разработанных малыми и средними фирмами. *Координирующая функция* проекта заключается в том, чтобы наладить сетевую кооперацию более двухсот организаций, чья деятельность так или иначе связана с внедрением или использованием эко-инноваций. Ожидается, что эта трансбалтийская сеть учреждений, ведомств и институтов будет продвигать в масштабах макрорегиона как саму идею устойчивого, экологичного роста, так и технологии ее воплощения в жизнь.

Следуя принципу «частные прибыли – общественное благо», проект должен свести между собой (*matchmaking*) существующий спрос на экологически чистые технологии

(определяемые директивами ЕС или диктуемые рынком) и предложение этих технологий, имеющееся на рынках БМР. Тем самым он должен содействовать *решению двуединой задачи* — повышения устойчивости роста на базе его экологичности и формирования новых возможностей делового партнерства между производителями и потребителями экотехнологий. При содействии малым и средним предприятиям в ориентации на потребности рынка и директивы ЕС проект мобилизует экотехнологии, уже доказавшие свою эффективность на практике. В частности, таким предприятиям будут предлагаться для внедрения те экоинновации, сведения о которых будут поступать в базу данных проекта от соответствующих фирм-производителей. При этом страны — участницы проекта договорились создавать *консультативные сети поддержки* экоинноваций с целью предоставления заинтересованным компаниям информации о новых технологиях и оказания помощи в их применении.

Результаты проекта аккумулируются в *Стратегии Балтийского макрорегиона по совершенствованию процесса внедрения инноваций*, что и позволяет наращивать конкурентоспособность региональной экономики. Важнейшим результатом являются данные о конкретных потребностях малого и среднего бизнеса в различных странах региона, а также анализ факторов как содействующих, так и препятствующих внедрению экотехнологий.

Флагманский проект ВЕМІР — План интеграции энергетических рынков Балтийского макрорегиона (Baltic Energy Market Interconnection Plan)

Важнейшей целевой установкой энергетической политики ЕС является интеграция отдельных энергетических рынков стран-членов в единый общеевропейский рынок энергоносителей. Технологии решения этой задачи будут отрабатываться, прежде всего, на опыте Балтийского макрорегиона. Потому Еврокомиссия создала Группу высокого уровня по объединению балтийских энергосистем (*Baltic Interconnections*), которая разработала в июле 2009 г. *План*

интеграции энергетических рынков Балтийского макрорегиона (BEMIP). Реализация плана получила оформление в виде одноименного флагманского проекта Балтийской Стратегии ЕС, нацеленного на создание в макрорегионе единого, бесперебойно функционирующего рынка энергоносителей

В проекте участвуют девять стран макрорегиона (Финляндия, Эстония, Латвия, Литва, Польша, Германия, Дания, Швеция, а также Норвегия в качестве наблюдателя), и он призван синхронизировать на основе сетевой кооперации мероприятия их национальных энергетических программ. Этот процесс будет осуществляться под руководством Министерств энергетики Дании и Латвии, выступающих координаторами проекта. К числу его первоочередных функциональных приоритетов (каждый из которых представляет собой отдельный сетевой проект) относятся следующие: развитие трансбалтийского рынка электроэнергии и газа, объединение национальных электроэнергетических систем (первые объединенные энергосистемы планируется ввести в эксплуатацию в 2014 г.), создание электростанций нового поколения, а также диверсификация маршрутов транспортировки природного газа и нефти.

План действий Хельсинкской комиссии по спасению Балтийского моря (HELCOM Baltic Sea Action Plan)

Экосистема Балтийского моря, включая морской и прилегающие речные бассейны, страдает от непосильных загрязнений¹⁴². Задача исправления этой ситуации затрагивает интересы абсолютного большинства представителей регионального сообщества, т.к. касается не только сферы производства, транспорта, услуг, туризма, но и важнейших сфер жизнедеятельности человека (включая вопросы водоснабжения всех прилегающих к побережью территорий). Поэтому соответствующий международный проект, инициированный в 2007 г. Хельсинкской комиссией в виде *Плана*

142. Granit, Jakob J., Walline, Megan J. Collective Action in Baltic Sea: Options for Strengthening Implementation of the Environmental Pillar of the EU Strategy for the Baltic Sea Region. Stockholm, SIWI, 2011.

действий по спасению Балтийского моря (HELCOM Baltic Sea Action Plan), предполагает широкую межотраслевую и многоуровневую кооперацию с участием представителей всех социальных слоев.

Проект имеет уникальный дизайн, основанный на инновационной технологии сетевых социальных взаимодействий. Во-первых, он реализует принцип открытости: участником может стать любое юридическое или физическое лицо, включая властные структуры всех уровней, бизнес, науку, НКО и отдельных граждан. Во-вторых, проект опирается на *систему добровольных индивидуальных обязательств участников о намерении действовать (system of stakeholders' individual commitments to act)*: каждый присоединившийся участник (стейкхолдер) может сделать публичное заявление (подписать декларацию) о внесении своего посильного вклада в общее дело. Вкладом в проект может служить любая прямая или косвенная «инвестиция» (актив, компетенция, продукт, услуга, технология и др.), приносящая добавленную стоимость в те сферы, которые связаны с решением общей проблемы улучшения экосистемы Балтийского моря.

Саммит участников проекта, состоявшийся в феврале 2010 г. в Хельсинки, в целях реализации Плана действий принял специальное заявление, подписанное беспрецедентным числом высших должностных лиц, государственных и общественных деятелей, а также деловых лидеров стран макрорегиона (включая российского премьера В.В. Путина). В итоге было собрано свыше 130 добровольных деклараций об обязательствах действовать («*Baltic Sea Declarations*»), подписанных главами правительств, частных компаний и других структур. В частности, свои обязательства принять меры для внедрения инноваций, улучшающих экосистему Балтийского моря, дали такие компании, как Siemens, IBM, Bain & Company Nordic, Swedish Shipowners' Association¹⁴³.

143. D bkowska, Barbara. Around the Green Baltic // Economic Forum in Krynica, March 16, 2010.

Массовый интерес к совместной проблеме ведет к образованию сети многочисленных стейкхолдеров, добровольные обязательства которых позволяют начать развертывание крупномасштабного проекта без традиционных поисков первоначального финансирования или создания дополнительных бюрократических структур. При этом кооперация, возникающая между участниками сети, позволяет им параллельно создавать разнообразные новые партнерства, инициировать на двусторонней и многосторонней основе множество сопряженных взаимовыгодных проектов, которые одновременно работают как на общее дело, так и на индивидуальные интересы каждого игрока.

В сравнении с традиционными инвестиционными проектами сетевые коллективные проекты, основанные на технологии добровольных индивидуальных обязательств, имеют целый ряд экономических преимуществ¹⁴⁴:

- позволяют принципиально сократить бюрократические процедуры при управлении проектом;
- оптимизируют затраты на реализацию проекта (включая бюджетные отчисления) для всех участвующих сторон¹⁴⁵;
- генерируют новые деловые соглашения, участники которых прямо или косвенно используют свои компетенции в интересах продвижения исходного коллективного проекта, т.е. формируют ситуацию, которая оказывается выигрышной для всех («win-win game»);
- создают координирующую платформу, соединяющую представителей различных институциональных сек-

144. SIWI: Managing and Developing the Water Resources Assets in Kaliningrad Oblast in Support of Economic Growth and Environmental Sustainability. Stockholm: Stockholm International Water Institute. Working paper №17, June 2011.

145. Как признает Еврокомиссия, проектно-сетевой подход к решению проблемы загрязнения Балтийского моря поможет добиться оптимизации использования фондов ЕС в целях дальнейшего динамичного развития соответствующей региональной инфраструктуры. Так, на реализацию проекта Балтийской Стратегии по улучшению в регионе окружающей среды Еврокомиссией было направлено 9,8 млрд евро, из них 3,1 млрд – на обработку сточных вод (State of the Region Report, 2009).

торов экономики (власть, бизнес, наука, НКО), что позволяет взаимодополняющим образом комбинировать их ресурсы и возможности в интересах развития данной территории;

- формируют особый механизм коллективного управления проектом, основанный на системе взаимной заинтересованности участников в высоком качестве своего вклада в общий проект («*system of interdependences*»).

Сетевые технологии Стратегии в контексте нового формата евроинтеграции

По признанию директора Балтийского Форума развития Ханса Браска, значение Балтийской Стратегии ЕС определяется отнюдь не только масштабностью намеченных преобразований в регионе, но и тем, что она ставит ряд ключевых вопросов, касающихся *углубления интеграции*. Можно ли сократить число приоритетных инвестиционных проектов путем сосредоточения усилий на тех сферах деятельности, где транснациональная сетевая кооперация дает максимальную экономическую отдачу? Какие конкретные форматы следует придать Стратегии, чтобы участие в ее реализации стало выгодным для европейских производителей и, в частности, для регионального делового сообщества¹⁴⁶?

Попытка ответить на эти вопросы сделана в специальном докладе Балтийского Форума развития «К обеспечению экологичного роста в Балтийском макрорегионе: рекомендации по развитию кооперации» (июнь 2010 г.)¹⁴⁷. Доклад посвящен вопросам подъема конкурентоспособности макрорегиона с помощью таких технологий транснациональной сетевой кооперации, которые помогут ему продвигаться к модели *экологичного и низкозатратного экономического роста*, что

146. Brask, Hans. The EU Strategy – keep focus on green and smart growth in the Baltic Sea Region // Baltic Rim Economies, Bimonthly Review № 5, 2010.

147. Going for Green Growth in the Baltic Sea Region: Policy Recommendations for Regional Co-operation. BDF, June 2010. Доклад подготовлен консалтинговой компанией *Copenhagen Economics* по запросу Балтийского Форума развития и при активном взаимодействии руководства Форума с заинтересованными деловыми, политическими и научными кругами.

позволит обходиться без дополнительного расходования бюджетных средств. Предложения Доклада были обсуждены на очередном саммите Форума (Вильнюс, июнь 2010 г.) в контексте взаимоувязки Плана действий Балтийской Стратегии с положениями пост-Лиссабонской стратегии ЕС «Европа-2020», выдвигающей приоритеты экологического и низкозатратного роста в масштабах всей Европы. По сравнению с Лиссабонским договором, действовавшим в 2000–2010 гг., «Европа-2020» опирается на значительно более гибкие интеграционные технологии, поощряющие не столько *конвергенцию национальных моделей развития, сколько координацию национальных курсов*¹⁴⁸. По мысли руководства Форума, *Балтийская Стратегия должна стать региональной моделью концепции «Европа-2020»*, поскольку БМР является реальным претендентом на роль модельного макрорегиона в деле освоения Европой перспективных рынков будущего¹⁴⁹.

Лидеры БМР предлагают сосредоточить ход реализации Балтийской Стратегии на *четырёх стратегических приоритетах, где углубление трансграничной сетевой кооперации может дать макрорегиону наибольшие выигрывать*. Имеются в виду следующие проектные направления¹⁵⁰.

1. *Развитие инноваций*. Разрозненные национальные научные центры стран БМР должны объединить усилия для создания критической массы ученых и компетенций,

148. В качестве экономической стратегии ЕС на текущее десятилетие *Европа 2020* пытается соединить традиционный подход к евроинтеграции, связанный со сближением макроэкономических параметров развития стран-членов через проведение ими соответствующих внутренних реформ, с задачей совместного развития общего рынка ЕС на базе гибкой кооперации. По признанию Президента Еврокомиссии Ж.М. Баррозо, в 2000 г., в период разработки Лиссабонского договора, руководство ЕС еще не вполне осознавало потребность в углублении интеграции, а сегодня это понимание пришло. (*Berdychowski, Zygmunt*. Economic Forum in Krynica, Poland – 20 years of rethinking the world and boosting the region // *Baltic Rim Economies, Bimonthly Review* №5, 2010).

149. *Brask, Hans*. The EU Strategy – keep focus on green and smart growth in the Baltic Sea Region// *Baltic Rim Economies, Bimonthly Review* № 5, 2010.

150. Going for Green Growth in the Baltic Sea Region. Policy Recommendations for Regional Co-operation/ BDF, 1 June 2010, www.bdforum.org; *Brask, Hans*. The EU Strategy – keep focus on green and smart growth in the Baltic Sea Region// *Baltic Rim Economies, Bimonthly Review* № 5, 2010.

что повысит их конкурентные позиции в деле привлечения средств на цели финансирования исследований. Поскольку БМР и его компании обладают конкурентными преимуществами в таких областях как *энергетика, науки о жизни, создание экологически чистых технологий*, то именно эти сферы и должны стать главными приоритетами при реализации Балтийской Стратегии с точки зрения концентрации научных кадров, инвестиций и развития трансграничной кооперации. В частности, меры по облегчению свободного передвижения талантливых людей, предоставление студенческих грантов и покрытие издержек обучения выезжающим за границу студентам позволят региону ускорить обмен знаниями, создать «общий пул» компетенций, что обеспечит конкурентные преимущества БМР на европейском и мировом рынках.

2. *Энергообеспечение и климат.* В предстоящие годы энергетическая политика станет главным мотором развития европейской и региональной интеграции, причем БМР располагает благоприятными предпосылками для того, чтобы занять здесь передовую, выигрышную позицию. Грамотные меры в сфере энергетики улучшат возможности экологичного роста. В поисках своей специализации региональные компании должны ориентироваться на вариант самых низких энергозатрат, что позволит добиться сбережения энергии, оптимизировав ее использование в масштабах региона. Кроме того, региональная кооперация даст свои выигрыши в регулировании рынков электроэнергии и газа.

3. *Формирование стабильной и экологичной транспортной системы.* В силу географического положения Балтийского макрорегиона местные предприятия имеют удаленные рынки снабжения и сбыта, что повышает их транспортные затраты на грузоперевозки и сопровождается повышенными выбросами углеводородов. Согласно прогнозам, объем грузопотоков будет лишь возрастать, что потребует решений, согласованных со стандартами экологичного роста. В результате перед регионом встает задача повышения эффективности и гибко-

сти транспортной системы, включая создание т. наз. «зеленых коридоров».

4. *Формирование единого рынка Интернет-услуг.* Страны БМР с их узкими национальными рынками кровно заинтересованы в дальнейшем развитии свободы перемещений на внутренних рынках ЕС. Одним из приоритетов ЕС должно стать (и уже становится) создание хорошо организованного внутреннего рынка цифровых услуг. Располагая в этой сфере мощным заделом, регион сможет получить конкурентные преимущества при ее дальнейшем развитии в масштабах Европы. Расширение рынка цифровых услуг, сопровождаемое соответствующим контролем за соблюдением существующего законодательства в этой области, обеспечит региону более прочные позиции в конкуренции с другими глобальными лидерами.

По мнению руководства Форума, вышеуказанные направления кооперации имеют *три важных преимущества.* Во-первых, они вполне реализуемы на практике: все, что предстоит сделать, четко сформулировано — и дело только за политической волей это осуществить. Во-вторых, они не только не потребуют дополнительных бюджетных затрат, но, напротив, вполне способны обеспечить экономию частных и государственных средств, тем самым содействуя перспективе консолидации бюджетной политики стран-членов ЕС. В-третьих, они не станут помехой на пути углубления евроинтеграции, а, наоборот, придадут ей определенное ускорение¹⁵¹.

В итоговом выводе Доклада подчеркивается, что *Балтийская Стратегия ЕС обретет очевидную дополнительную эффективность, если ее программы и проекты будут скоординированы с приоритетами стратегии «Европа-2020».* Прежде всего, пилотное освоение макрорегионом новейших направлений общеевропейского развития значительно продвинет ход трансбалтийской кооперации, позволяя настроить проекты Балтийской Стратегии на камертон

151. Going for Green Growth Report, 2010.

массового частнопредпринимательского интереса (говоря проще, шире вовлечь в эти проекты частный капитал). Кроме того, БМР сможет качественно улучшить диалог властей с бизнес-сообществом. Наконец, интеграция Стратегии в формат «Европы-2020» позволит региону удерживать четкий курс на стимулирование экономического роста и создание новых общественных благ¹⁵².

Следует отметить, что стремление руководства Форума укрупнить систему ориентиров Балтийской Стратегии с учетом последних общеевропейских установок может преследовать еще одну цель, связанную с укреплением координирующей роли самого Форума. Хотя первые два года (2010–2011 гг.) реализации Стратегии действительно вывели трансбалтийское сотрудничество на качественно новый уровень, пока обеспечить намеченную синхронизацию национальных экономических курсов в должной мере не удалось. Многие политические рычаги усиления кооперации в БМР остаются недоиспользованными. Самое главное, *лидеры макрорегиона еще не нашли оптимального сочетания между регулируемыми воздействиями методом снизу (bottom-up) и руководством методом сверху (top-down)*. В Докладе о состоянии развития Балтийского макрорегиона за 2011 г. подчеркивается, что для успешной реализации Стратегии одной лишь горизонтальной координации связей будет недостаточно — необходимо также грамотное нисходящее управление процессами¹⁵³.

Завершая изложение, отметим следующее. Инновационная система включает различные группы игроков, каждой из которых свойственны специфические интересы, компетенции и ограничения. Поэтому поиск новых подходов к стимулированию инновационной активности необходимо начинать с формирования эффективной системы мотивации этих игроков, нацеливающей их на регулярный обмен

152. Brask, 2010.

153. State of the Region Report, 2011.

информацией, конструктивное взаимодействие и достижение синергетического эффекта. С этой точки зрения опыт Балтийского макрорегиона по формированию инновационной среды чрезвычайно актуален для современной России, и в частности для оптимизации Стратегии-2020. По целому ряду причин именно БМР может оказаться для России наиболее перспективным стратегическим партнером с точки зрения влияния кооперации на ускорение процессов модернизации. Крайне важное значение имеет то обстоятельство, что в совместных программных документах Балтийского макрорегиона официально признано, что кооперация с Россией способна сыграть принципиальную роль для укрепления его конкурентных позиций и технологического лидерства в глобальной экономике.

Глава 16

РОЛЬ И ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОЙ
КООПЕРАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Отличие современного подхода к развитию инноваций и инновационным процессам заключается в том, что инновации в экономике знаний базируются не столько на новых комбинациях ресурсов и изобретениях, сколько на эффективном использовании потока знаний, полученных в результате прогресса науки и технологий.

По традиции, восходящей к Й. Шумпетеру, обычно считалось, что большей способностью к инновационной деятельности обладают крупные фирмы (корпорации), которые имеют значительные возможности финансировать требующие больших затрат исследования и разработки из собственных и заемных источников, могут использовать эффект масштаба производства, диверсифицируют риски, формируя определенные портфели инновационных проектов. Однако эти достоинства нивелируются громоздкой и недостаточно эффективной системой управления. Современная практика инновационного развития предполагает формирование межфирменной кооперации¹⁵⁴.

154. Различные формы кооперации становятся доминантной формой организации инновационной деятельности в индустриально развитых странах. Так, примерно две трети успешных инноваций в США связаны с какими-нибудь формами кооперации между компаниями, а также между компаниями и государственным сектором (правительственные агентства, федеральные лаборатории) и университетами. Инновации становятся результатом все более сложных взаимодействий между фирмами, при этом возрастает роль федерального финансирования. (Кравченко Н.А. К проблеме измерения и оценки национальных инновационных

По мнению специалистов, к главным факторам, побуждающим в настоящее время компании к кооперации в инновационной сфере, относятся¹⁵⁵:

- возрастающая комплексность технологической базы, требующая все большей компетентности и дополнительных знаний в сопряженных технологических областях;
- ускорение технологических циклов;
- увеличение стоимости и риска инноваций.

Сложность, комплексность и междисциплинарный характер современных научных исследований также создают предпосылки для образования новых форм интеграции ресурсов не только на стадиях разработки инновационной продукции, но и на стадии поисковых и фундаментальных исследований.

Организационные структуры развиваются по мере развития самой теории управления¹⁵⁶. Современный этап развития отличается процессом формирования нового направления в системе управления — управления различными формами межфирменной кооперации, основанного на реализации, с одной стороны, преимуществ пространственных структур, с другой — на реализации модели инновационного развития «Тройная спираль», т.е. модели пересечения сфер

систем // Эко. № 1. 2010. С. 66). В попытках уловить нарастание сложности и множественности взаимодействий рождается концепция «тройная спираль» — государство, бизнес, университеты. По мнению специалистов, эффективность сетевой организации любой деятельности состоит в том, что ее результат нелинейно повышается при росте масштаба сети, каждый узел сети при этом получает дополнительный эффект от простого увеличения количества узлов. (Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России. 2008). institutions.com/innovations

155. Голыченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006. С. 249– 250.
156. Методологическая основа управления базируется на теоретических принципах следующих школ (в порядке появления): классическая школа управления Ф. Тейлора; административная школа управления А. Файоля; Г. Эмерсона, Г. Форда; психологическая школа Э. Мэйо; эмпирическая школа управления Н. Кондратьева, Дж. Кейнса; школа научного управления Н. Винера; школа ситуационного управления Р. Моклера и П. Друкера; школа стратегического управления И. Ансоффа. В этих школах использовался как функциональный, так и институциональный аспект управления.

университетов¹⁵⁷, государства и бизнеса. Объяснение преимуществ кооперации базируется на нескольких основных теориях¹⁵⁸.

Уместно затронуть вопрос о границах инновационной кооперации. Основные экономические границы инновационного сотрудничества, затрагивающего весь инновационный цикл (от научных исследований и изобретательства до производства нового продукта и передачи его потребителям), задаются уровнем конкуренции, «встраиванием» инновационной деятельности в достижение частных коммерческих целей хозяйствующих субъектов, «ценой» инновационного развития¹⁵⁹, социальные границы диктуются необходимостью разнообразия инновационных парадигм для национального развития. В значительной степени рамки кооперации в инновационной сфере очерчиваются государственной стратегией и тактикой в инновационной сфере, ролью государственных институтов.

Одной из форм кооперации являются кластеры. По мнению М. Кастельса, предприимчивость новаторов увязана с существованием технологических кластеров¹⁶⁰. Из примеров, приведенных М. Кастельсом, следуют следующие выводы. Развитие информационно-технологической революции способствовало формированию инновационной среды,

-
157. Роль государства является ведущей в индустриальной экономике, но в экономике, основанной на знаниях, ведущая роль принадлежит академическим институтам и университетам.
158. Эволюционная экономика (Schumpeter, 1934; Chandler, 1992; Nelson, 1993); теория отраслевых рынков (Richardson, 1971; Blois, 1972; Teece, 1980; Eccles, 1981; Katz, 1986; Vonortas, 1994); теория агентских отношений (Jensen, Meckling, 1976; Barney, Ouchi, 1986); экономика транзакционных издержек (Williamson, 1975); теория ресурсной зависимости (Evan, 1966; Jacobs, 1974; Benson, 1975; Pfeffer, Salancik, 1978; Aldrich, 1979; Reve, 1992; Hill, 1990; Grandori, 1991; Scharpf, 1993 и др.); институциональная экономика (Mason, 1939; Bain, 1956; Williamson, 1985; Thorelli, 1986; Powell, 1987; Barney, Ouchi, 1984; Grossman, Schapiro, 1987; McGuire, 1988; Davis 1991, Martin, 1994 и др.); социология организаций (Granovetter, 1985; Boisot, 1986; Hamilton, Zeile, Kim, 1990; Ring, 1993); теория социальных сетей (Lomi, Grandori, 1993; Burt, 1978; Gerrlach, 1992; Benassi, 1993).
159. Белолитецкий В.Г. Проблемы и противоречия инновационного развития бизнеса // Философия хозяйства. № 2. 2008. С. 9–34.
160. Castells M. The rise of the network society // The Informational age: economy, society and culture. Volume 1. BLACKWELL Publishers Ltd UK. 1996.

где открытия и практические применения взаимодействовали и испытывались в повторяющемся процессе проб и ошибок и обучении на практике. Эта среда требовала и требует по сегодняшний день пространственной концепции исследовательских центров, институтов высшего образования, передовых технологических компаний, сети вспомогательных поставщиков товаров и услуг и предпринимательских сетей, венчурного капитала для финансирования новичков.

В табл. 18 представлены различные подходы к определению кластера.

Таблица 18. Определение понятия кластер

Автор	Определение
Майкл Портер	Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ, в условиях становления постиндустриальной экономики*
Д.А. Ялов	Сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов в процессе создания прибавочной стоимости**
В.П. Третьяк	Термин «сеть» относится к группе средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей – дополняя друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями***
Т.В. Цихан	Кластер – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка****
Р.Х. Хасанов	Кластер – территориально локализованная, обособленная в отрасли группа предприятий, сочетающая формальную самостоятельность и внутреннюю конкуренцию с кооперацией, наличием единого центра и системы сервисных услуг, цель функционирования которой заключается в реализации наиболее эффективным способом ключевых компетенций территории присутствия и достижения синергетических эффектов от взаимосвязанного и взаимодействующего функционирования*****

* Портер М. Международная конкуренция. М: Международные отношения, 1993; ** Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html; *** Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html; **** Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития //Теория и практика управления. М., 2003. № 5; ***** Хасанов Р.Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов. pmjobs.net/frt/7.doc.

Авторы представленного выше материала считают кластеризацию одним из региональных экономических инструментов, и с этой точкой зрения можно согласиться.

С. Розенфельд в своей работе¹⁶¹ подчеркивает, что кластеры должны обладать активными каналами для бизнес-транзакций, диалога и коммуникаций, в том числе в сфере инновационной деятельности. «Без активных каналов даже критическая масса родственных фирм не является локальной производственной или социальной системой и, таким образом, не функционирует как кластер». Это определение раскрывает два главных критерия для установления границ региональных кластеров.

Во-первых, региональные кластеры — это ограниченные географические области с относительно большим числом фирм и работников, сконцентрированных в пределах небольшого числа родственных промышленных секторов, обладающих определенной специализацией.

Во-вторых, хотя фирмы регионального кластера могут кооперироваться с фирмами, исследовательскими институтами и организациями из других регионов, они являются частью локальной сети, зачастую имеющих форму производственной системы. Такие системы имеют тенденцию инкорпорировать субконтрактеров, но также могут включать горизонтальную кооперацию между фирмами одного производственно цикла. Использование общих технологий, базы знаний и источников сырья может также соединить фирмы региона. Размер географической области, составляющей региональный кластер, зависит от того, где расположены фирмы одной локальной производственной системы. Зачастую локальный кластер покрывает локальный рынок труда или область, в пределах которой люди могут ездить на работу каждый день.

Опыт функционирования региональных европейских кластеров показывает, что конкурентные преимущества фирм

161. Rosenfeld S.A. Dringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies 5, 1. 1997. P. 3–23.

данных кластеров реализуются за счет активного использования различного рода инноваций – от технологических до оригинальных бизнес-решений, тем не менее основной акцент смещен не на генерацию, а скорее на активную диффузию инноваций. Именно территориальная близость и множественность каналов обмена информацией позволяют инновациям диффундировать в пределах регионального кластера с наиболее высокой скоростью.

Следует отметить, что специалисты выделяют три уровня передачи инноваций¹⁶²:

- передача только материальной составляющей инновации и минимальной части ее информационной составляющей, что позволяет использовать инновацию, но не дает сведений о ее внутреннем устройстве или научных принципах, на которых основано ее функционирование;
- передача вместе с материальной составляющей инновации технологических и/или организационных принципов ее работы, позволяющая воссоздать указанную материальную составляющую либо копированием, либо внесением в ее структуру необходимых изменений с целью адаптации;
- передача информационной составляющей инновации, которая не только позволяет разработать данную инновацию, но и познать технологические и/или организационные принципы, лежащие в ее основе.

Несмотря на множество возможностей близкого общения между людьми и передачу инноваций на третьем уровне, основная часть диффузии инноваций в региональном кластере от одного экономического агента к другому происходит на первом уровне.

Тошихико Мукояма¹⁶³ разработал модель, описывающую зависимость между равномерностью распределения

162. Яковлев М.А. Диффузия инноваций как фактор экономического развития // Современные аспекты экономики, 2004. № 16 (67). С. 44–54.

163. *Toshibiko Mukoyama. A Theory of Technology Diffusion. Concordia University and CIREQ, Apr. 2003.*

уровня квалификации рабочей силы, скоростью диффузии инноваций, их частотой и значимостью. Согласно результатам его исследований, более неравномерное распределение уровня квалификации рабочей силы ускоряет процесс диффузии инноваций в начале, но замедляет его на следующих этапах, снижает частоту инноваций, но повышает их значимость. При этом, во-первых, для внедрения новой, более сложной технологии необходим более высокий уровень квалификации, знаний, умений и навыков потенциальных реципиентов; во-вторых, со временем необходимый для внедрения уровень квалификации снижается благодаря совершенствованию самой инновационной технологии и повышению ее надежности. Таким образом, степень однородности социальной системы, в которой происходит диффузия инноваций, является важным фактором, влияющим на скорость данного процесса¹⁶⁴.

На формирование кластера в регионе, на наш взгляд, оказывают влияние следующие условия:

-
164. В исследовании Центра стратегических разработок «Северо-Запад» на основе ряда статистических показателей составляется индекс инновационности регионов России. Все показатели разделены на показатели условий и результатов инновационной деятельности. В результате проведенного анализа были выявлены две группы факторов, обуславливающих развитие региональной инновационной системы – внутренние и внешние. В ходе исследования проведена кластеризация регионов с выделением следующих групп: «столицы», инновационные лидеры, технологические лидеры, процессинговые центры, старопромышленные регионы, Крайний Юг и Север. Сделаны выводы о том, что необходимым условием масштабируемости инновационного процесса являются: наличие в регионе всей цепочки добавленной стоимости (или ключевых деятельности) кластера; наличие действующего регионального законодательства, касающегося поддержки инновационной деятельности (законы об инновационной деятельности, программы поддержки и развития инновационной деятельности) // *Желтова (Мовилы) В.* Научно-технологический форсайт РФ: региональный аспект (некоторые выводы исследования). СПб, Ш Российский Венчурный Форум, 10.10.2007. Классификация субъектов РФ по уровню инновационного потенциала и возможности активизации его использования была проведена в ИЭ РАН. Типизация регионов была осуществлена как формальными методами, так и с помощью метода экспертных оценок. Анализ проведенных расчетов показал, что с достаточной степенью обоснованности можно выделить только одну группу из одиннадцати регионов: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Самарская, Нижегородская, Калужская, Свердловская, Новосибирская, Томская, Челябинская, Воронежская области. // Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. А.Г. Гранберга, С.Д. Валентея. ИЭ РАН. М.: Наука, 2006.

- институциональные условия, в т. ч. «институциональная плотность»¹⁶⁵;
- интеллектуальные условия;
- технологические условия;
- инфраструктура;
- инвестиционные условия.

Создание инновационного кластера предполагает целенаправленное формирование его ядра: 1) научных учреждений, проводящих совместные исследования и объединенных специально организованными каналами обмена информацией, что позволяет увеличить мощность потока инновационного знания в сравнении с его естественным для данного региона уровнем; 2) инновационно-ориентированных предприятий, обеспечивающих заказ на инновационную продукцию и непосредственно участвующих в ее разработке посредством формулировки конкретных требований, инвестирования финансовых, материально-технических и иных ресурсов.

Взаимодействие между партнерами кластера осуществляется через инновационные проекты, выполняемые систематически (параллельно и/или последовательно).

Следует отметить, что создание и развитие инновационных кластеров неразрывно связано с созданием и развитием инновационной инфраструктуры, которая обеспечивает ядро кластера необходимыми ресурсами и услугами и включает:

- научно-техническое обеспечение — предприятия, действующие на рынке технологий, информационных ресурсов и услуг;
- рынок природно-ресурсного обеспечения — первоисточник материально-сырьевых ресурсов для производственной составляющей кластера;

165. Термин «институциональная плотность» может иметь две интерпретации: 1) множество официальных организаций с высоким уровнем взаимодействия, которые поддерживают инновационную деятельность фирм различными способами; 2) множество социальных институтов, которые способствуют плотному, неофициальному сотрудничеству людей в фирмах и организациях. Как показывает практика, высокий уровень институциональной плотности ведет к развитию инновационных кластеров.

- информационную систему, целью которой является обеспечение внутренней коммуникации между всеми партнерами инновационного кластера;
- подсистему коммерциализации инноваций (предприятия, которые функционируют в области маркетинга, рекламы и сбыта);
- подсистему финансирования инноваций (банки, инвестиционные и страховые компании, венчурные фирмы, фонды и др.).

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на рынки. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ¹⁶⁶. В России кластерный подход все чаще используется при разработке региональных стратегий развития. Например, в Санкт-Петербурге с 2000 г. выполняется совместный российско-финский проект «Долгосрочная стратегия развития экономики Санкт-Петербурга». Теоретической базой исследования является модель «ромба» Майкла Портера. На ее основе был проведен анализ в отраслях городской экономики, выявлены их взаимосвязи, определены конкуренты, а также причины, препятствующие инновационной деятельности фирм региона, оценены успехи фирм региона в области создания необходимых им сетей¹⁶⁷. При этом учитывались такие факторы, как существующая структура неплатежей, дебиторская и кредиторская задолженности, износ основных фондов, наличие трудовых ресурсов, возможность привлечения инвестиций и др.

В итоге была создана модель основных городских кластеров. Сегодня в Санкт-Петербурге их насчитывается 9 в

166. Кластерную политику проводят во многих развитых и развивающихся странах. Например, правительство Франции в 2005 г. приняло программу развития 60 кластеров на три года стоимостью 1,5 млрд евро. В Великобритании £15 млн потратили только на фонд, который будет финансировать создание инновационных кластеров. (Газета «Коммерсант» № 51 от 24.03.2006.)

167. Кокконен Э., Сарно А., Сарно И. Субъектность и инновационные сети Санкт-Петербурга // Инновации. № 8. 2008.

таких сферах деятельности, как: энергетическое машиностроение, судостроение и судоремонт, пищевая промышленность, транспорт, туризм, деревообработка, программное обеспечение и информационные технологии, оптическое приборостроение, металлургия. Причем судостроение и судоремонт, а также деревообработка были отнесены к потенциальному типу кластеров ввиду неэффективной институциональной инфраструктуры, а также отсутствия целенаправленной государственной политики по их формированию¹⁶⁸.

Анализ данных опроса менеджеров позволил экспертам выявить основные причины, препятствующие инновационной деятельности фирм Санкт-Петербурга¹⁶⁹ (табл. 19).

Таблица 19. Причины, препятствующие инновационной деятельности в фирмах региона (2006 г.)

Причины препятствий	Средний ранг значимости
1. Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	3,85
2. Недостаток собственных денежных средств	3,77
3. Высокая стоимость нововведений	3,28
4. Длительные сроки окупаемости нововведений	3,09
5. Недостаток квалифицированного персонала	2,86
6. Высокий экономический риск	2,81
7. Низкая платежеспособность потребителей	2,77
8. Низкий спрос на инновационную продукцию (услуги)	2,67
9. Незрелость рынка технологий	2,58
10. Недостаточность нормативной базы	2,35
11. Незрелость инновационной инфраструктуры	2,31
12. Неопределенность сроков инновационного процесса	2,21
13. Недостаток информации о новых рынках сбыта	2,03
14. Недостаток возможностей для кооперирования	1,99
15. Недостаток информации о новых технологиях	1,85
16. Низкий инновационный потенциал организации	1,78
17. Невосприимчивость организации к нововведениям	1,77

Примечание. Максимально возможный ранг – 5, минимально возможный ранг – 1.

168. nisse.ru/business/article/article_986.html?effort=5

169. В выборке была представлена 71 фирма пяти отраслей: судостроение, приборостроение, авиация и космонавтика, информационные технологии и микроэлектроника // Инновации. № 8. 2008. С. 29.

По мнению экспертов, меньше всего вопросов возникает относительно ресурсной составляющей региона. В нормальной ситуации чем больше ресурсов, чем они разнообразнее, тем у субъекта хозяйствования больше шансов¹⁷⁰. Данные табл. 19 показывают, что первые 4 причины относятся в основном к федеральному, а отчасти к региональному правительству, в какой-то мере то же можно сказать в отношении пунктов 6–8 и 12. То есть без компетентного вмешательства этих правительств, без масштабных федеральных вложений ни о каком инновационном развитии не может быть и речи. Решение проблемы «неразвитость инновационной инфраструктуры» и функционально связанных с ней проблем: «неразвитость рынка технологий», «недостаточность нормативной базы», «недостаточность информации о новых рынках сбыта», «недостаток возможностей для кооперирования», «недостаток информации о новых технологиях» связано с решением федерального правительства о создании национальной инновационной системы, о поддержке формирования региональных инновационных систем¹⁷¹.

Как показывает мировая практика, наибольшие успехи показывают инновационные кластеры с высокой степенью участия научных центров и университетских комплексов, с высокой долей инновационной продукции, выпускающие товары с долгосрочными конкурентными преимуществами за счет использования результатов научных исследований, осуществляющие подготовку высококвалифицированных кадров в своих интересах.

Инновационный кластер включает в себя всю инновационную цепочку от генерации научных знаний и форми-

170. Правда, как показывает российская практика, возможен и обратный эффект избыточной ресурсной составляющей, если в дефиците оказываются интеллектуальные возможности субъектов хозяйствования и неразвита сфера отношений (реальные связи, установленные фирмами с их инфраструктурным окружением; отношения с властными структурами, с партнерами и конкурентами, в т.ч. и с иностранными).

171. Например, в Санкт-Петербурге принята и реализуется финансово и организационно поддерживаемая федеральным правительством программа формирования инновационной системы региона.

рования на их основе бизнес-идей до реализации продукции (услуг) потребителю.

Такой кластер можно рассматривать как подсистему инновационной системы региона, т.е. это совокупность:

- элементов кластера, имеющих свою внутреннюю структуру («наука», «образование», «организации инфраструктуры», «крупные компании», «малый и средний бизнес»);
- взаимосвязей между элементами, выражающихся в финансовых, информационных, материальных человеческих ресурсах.

На наш взгляд, перспективным является развитие кластерного подхода на основе ОЭЗ, которые фактически включают в себя все элементы кластерной политики РФ¹⁷² (аналогичную роль могут играть наукограды).

В настоящее время в России существуют четыре ОЭЗ технико-внедренческого типа (ТВТ): в Санкт-Петербурге, Зеленограде, Дубне, Томске. Практика показывает, что эти зоны выполняют роль катализатора процессов кластеризации в наиболее перспективных направлениях экономики региона.

Так, в ОЭЗ «Дубна» планируется создание технологических кластеров: «Информационные технологии», «Ядерно-физические технологии», «Проектирование сложных технических систем», «Био- и медицинские технологии», нанотехнологический кластер¹⁷³.

В ОЭЗ ТВТ города Томска будет создано четыре кластера: биомедицинский, аппаратно-программный, приборостроительный кластеры и кластер «Наномодифицированные мате-

172. «Концепция развития территориальных промышленных кластеров», принятая в 2008 г. Минэкономразвития, включает три основных блока: 1) содействие институциональному развитию кластеров; 2) повышение конкурентоспособности кластеров; 3) формирование благоприятных условий для развития кластеров.

173. dubna-oez.ru/it/nuclear_physical/designing-systems/bio_medical; nanonewsnet.ru/blog/nikst/nanotekhnologicheskii-klaster-v-dubne

риалы». Распределение по кластерам должно позволить до 2014 г. привлечь инвестиции в размере 2,5 млрд руб.¹⁷⁴

В ОЭЗ «Зеленоград» идет формирование биофармацевтического кластера «Биосити» под эгидой ЗАО «Биннофарм» и кластера микроэлектроники под эгидой ОАО «ЗИТЦ» и ООО «НИИ Компонент»¹⁷⁵.

Остановимся на проблемах реализации кластерных инициатив. Необходимо отметить, что сдерживающим фактором развития кластерного подхода в России являются меры, предпринимаемые на федеральном уровне для поддержки развития малого и среднего бизнеса, которые носят декларативный характер, и российская бизнес-среда остается комфортной для крупных компаний. Безусловно, прогрессивные подвиги в этой области принесут вне рыночные меры по «зажиганию» инноваций (особые экономические зоны и Сколково, развитие малого инновационного бизнеса (МИБ) при вузах и НИИ в соответствии с 217-ФЗ¹⁷⁶ и последние изменения ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»¹⁷⁷). Однако смогут ли добравшиеся до первых успехов МИБ запустить инновационный механизм расширенного воспроизводства, где доходы первопроходцев интенсифицируют активность других инвесторов, а возрастание удачных реализаций инвестиций ускоряет и расширяет новые предложения инвестиций, вследствие чего расширяется спрос на инновации, который в свою очередь, расширяет и интенсифицирует их генерацию? Шанс для развития МИБ – приспособление к крупным и средним компаниям и интеграция в их стратегию и тактику. Роль государства – в содействии такой кооперации. Стимулировать необходимо

174. globalsib.com/5167

175. binnopharm.ru/biocity/members/oez

176. 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных объектов в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 07.08.2009 г.

177. ФЗ-254 «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и научно-технической политике» от 26.07.2011 г.

не деятельность отдельных компаний, а деятельность различных форм межфирменной кооперации.

Одним из важнейших барьеров, стоящих на пути развития кластерных инициатив в России, так же выступает отсутствие культуры информационной открытости, которое выливается в недоверие между потенциальными участниками кластера и формирование недобросовестной конкуренции.

К ограничениям развития кластерного подхода относятся низкая культура производства, отсутствие опыта управления на основе аутсорсинга и др.

По мнению специалистов¹⁷⁸, одним из наиболее эффективных путей повышения инновационности и конкурентоспособности фирм кластера является трансформация кластера в полноценную региональную инновационную систему. Для осуществления указанной трансформации требуется усиление межфирменного сотрудничества и институциональной инфраструктуры, привлечение большого количества организаций среды генерации знаний к инновационному сотрудничеству и увеличение мощности потока инновационного знания. Необходимо и развитие инновационной культуры, что позволит обладать не только собственно знаниями, но и знаниями из области мотиваций, методологий и технологий их эффективного использования¹⁷⁹.

Как показывает мировая практика, в обществе, основанном на научном знании, происходят кардинальные изменения: растет интенсивность инновационных процессов, сокращаются сроки создания инноваций, все больше участников вовлекается в инновационную деятельность, меняются их отношения и соответственно функции, происходит усиление роли университетов во взаимодействии с бизнесом и государством. Растет эффективность сетевых взаимодействий в

178. Ратнер С.В. Методологические проблемы развития конкурентоспособных научно-инновационных сетей: организационно-экономическое и инструментальное обеспечение. Ростов-на-Дону: Издательство ЮНЦ РАН, 2009.

179. Калитич Г.И. отметил, что «ключевым сейчас является не знание, а знание как эффективно использовать знание» // Инновации № 10 (120). 2008. С. 51.

неопределенной и быстро меняющейся среде, которая требует, с одной стороны, динамичных, а с другой – гибких и адаптивных инновационных систем.

Опыт эволюции национальных инновационных систем в начале XXI в. свидетельствует о высокой динамичности этого нового социально-экономического института. Каждая инновационная система уникальна в силу социокультурных, климатических, геополитических, ресурсных и других особенностей стран и регионов. Однако в ходе многолетней эволюции НИС выявлены необходимые условия создания эффективно действующей НИС. По мнению специалистов¹⁸⁰, к ним относятся: осознание обществом необходимости инновационного развития, консенсус в приоритетах, высокое качество всех ступеней образования, высокий уровень финансирования науки (3–5% от ВВП), отсутствие административных барьеров для ведения бизнеса и трансфера технологий, наличие необходимых для инновационного развития правовой, финансовой и налоговых систем.

С институциональной точки зрения для построения НИС необходимым условием является соответствие отношений основных участников инновационного развития принципам «тройной спирали».

Концепция «Тройная спираль» разработана Генри Ицковицем (Стенфордский университет) и Лойетом Лейдесдорфом (Амстердамский университет) и описывает инновационное развитие через динамику отношений университета, промышленности (бизнеса) и правительства (власти) на национальном и региональном уровнях. Основная идея концепции состоит в том, что в обществе, основанном на знаниях, университет начинает играть расширенную роль, ставя «капитализацию знаний» в качестве академической цели. Модель «тройной спирали» предполагает, что именно университеты становятся центрами, генерирующими технологии

180. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Пер. с англ. / Под ред. А.Ф. Уварова. Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2010. (Предисловие редактора.)

и новые формы предпринимательства, оставляя за собой и научные исследования¹⁸¹. Обучение в таких предпринимательских университетах должно стимулировать и предпринимательскую деятельность выпускников. Главный аргумент в пользу такого развития университетов заключается в том, что они имеют все необходимое, даже больше, чем научно-исследовательские институты или научно-исследовательские отделы компаний, так как через университет проходят тысячи студентов с новыми идеями, которые можно апробировать и довести до коммерциализации.

В модели «тройной спирали» промышленные предприятия и государственные структуры, взаимодействуя с университетами и выполняя свои обычные функции, приобретают новые роли в процессе сотрудничества. Так, правительство помимо того, что, как всегда, устанавливает правила игры, выполняет еще одну функцию – обеспечивает университеты необходимыми ресурсами для стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности. Промышленные предприятия помимо своего традиционного направления – производства продукции теперь размещают свои структурные единицы на территориях научных парков тех же университетов. Это позволяет предприятиям нахо-

181. Фактически на базе Стенфордского университета была создана Силиконовая долина – крупнейший производитель инноваций в компьютерном, программном и интернет-бизнесе. Рядом с Массачусетским технологическим институтом вырос другой успешный регион – Золотое полукольцо: вдоль автострады № 128 в предместьях Бостона расположено более полусотни колледжей, научно-исследовательские лаборатории и множество предприятий электронной и ракетно-космической промышленности. Сегодня, осознав возросшую роль университетов для региональных экономик, по этому пути следуют многие страны, в т.ч. и более слабые в отношении инноваций. Региональная тройная спираль вырастает из пространства знаний, консенсуса и инноваций. Пространство знаний создает строительные блоки для регионально-го роста в виде «критической массы», концентрации научно-исследовательских ресурсов по темам, которые могут породить технологические идеи; инновационное пространство означает создание в принципе новых организаций или адаптацию старых с целью заполнить пробелы в региональном развитии, которые часто можно определить только в фазе достижения согласия. Усилия по созданию новой гибридной организации, по мнению Г. Ицковица, похожи на общественное движение, которое объединяет людей, ресурсы и действует в рамках «тройной спирали». Причем успех создания региональной тройной спирали связан не только с умением создавать кластер предприятий, но и со способностью порождать новые кластеры, если прежние не являются более источником инноваций. (unnova.ru/article/5877).

даться в более тесном контакте с академическими исследовательскими группами, дает больше возможности для разработки новых товаров, найма нужных сотрудников и отслеживания научных открытий, имеющих коммерческое значение.

Можно выделить следующие особенности формирования «тройной спирали» в России:

- Основной объем научных исследований фундаментального характера приходится не на университеты (вузы), а на институты РАН, а основной объем подготовки кадров осуществляют вузы при достаточно слабой научной базе и скромных масштабах финансирования НИОКР. В настоящее время идет процесс интеграции университетской и академической науки (например, на базе учреждений СО РАН). Углубление такой интеграции приведет к проблемам совместного использования интеллектуальной собственности и производственных активов, к вопросам софинансирования НИОКР из бюджетов разных уровней и др.
- Научно-техническая и инновационная политика, поддержка определенных видов НИОКР находится в ведении целого ряда министерств и агентств, в структуре государственного управления существуют так же ведомственные координационные, консультационные и совещательные органы. Добиться перераспределения приоритетов в этой системе достаточно трудно, так как действует инерционная практика принятия решений «от достигнутого».
- Недостаточная активность предприятий с точки зрения объемов, периодичности и результативности проводимых ими НИОКР или тех разработок, которые они заказывают сторонним организациям (включая организации государственного сектора науки и вузы).
- Недостаточный объем бюджетного финансирования науки.
- Относительная изолированность научных организаций и вузов не только от бизнес-сектора, но и от друг друга.

- Наиболее тесные связи государства складываются с государственным сектором науки. Остальная наука как организационный механизм не оформлена, поэтому ее возможности установления обратных связей с государственными структурами существенно ограничены.
- Взаимодействие бизнеса с другими участниками «тройной спирали» качественно отличается от взаимодействия в развитых странах.
- По мнению специалистов, состояние основных субъектов инновационной системы в России и инструменты, используемые правительством для налаживания связей между ними, свидетельствуют о развитии «двойных спиралей»:
- Государство – государственный сектор науки при несоответствии между спросом и предложением научной продукции, неэффективности использования такой спирали.
- Государство – сырьевые отрасли промышленности.
- Государство – и остальной бизнес. Большинство предприятий других отраслей пока не выходит из стагнации, начавшейся с конца прошлого века.
- Наука – бизнес. Это взаимодействие пока остается недостаточно развитым и не может рассматриваться в качестве согласованной «спирали» развития¹⁸².

В России есть примеры участия институтов в формировании «тройной спирали». Например, Томский университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР) принимает активное участие в формировании взаимодействия между университетом, бизнесом и властью. ТУСУРом был создан учебно-научно-инновационный комплекс, включающий наукоемкие компании, научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, лаборатории компаний внутри университета. Компании ежегодно заказывают университету

182. institutiones.com/innovations/265-q-q-.html

научные исследования. В 2009 г. объем таких заказов составил 3 млн долл. США. А финансирование компаниями студенческих проектов в бизнес-инкубаторе в 2009 г. составило 433 тыс. долл. США. Взаимодействие ТУСУРа с бизнесом с каждым годом усиливается. Появляются новые области для совместной работы: студенты привлекаются компаниями для прохождения преддипломной практики, компании финансируют исследования университета и формулируют темы студенческих проектов. В ближайшее время будет создан венчурный фонд для поддержки молодых стартапов. Благодаря такому взаимодействию за последние 6 лет ТУСУР увеличил финансирование своих исследований в 19 раз¹⁸³.

В ТУСУРе создан Институт инноватики, одним из стратегических направлений его деятельности является формирование «тройной спирали». В рамках этой задачи к 2020 г. планируется создание саморазвивающейся инновационной системы мирового уровня, обеспечивающей на практике формирование высокотехнологичных предприятий, специализированных по перспективным направлениям развития ТУСУРа.

Но есть примеры, когда аналогичная модель формируется не от университета, а от крупного научного института. Институт прикладной физики РАН в Нижнем Новгороде фактически создал при себе миниуниверситет, а вокруг — сеть малых инновационных предприятий, реализующих его фундаментальные разработки. То есть стал одновременно и инкубатором, и венчурной компанией, помогая за счет своих ресурсов в становлении и малым предприятиям, и некоторым новым научным направлениям¹⁸⁴.

В Обнинске решено создать территорию инновационного развития, взяв в качестве образца опыт шведского проекта Growlink — современный инновационный центр в г. Линчепинге, специализирующийся в сфере информационных технологий, медицины и фармакологии. Growlink признан

183. tusun.ru/ru/innovation/triplehelix

184. expert.ru/expert/2010/49/razvitie-po-spirali

лучшим европейским проектом 2003 г. в сфере поддержки и развития инноваций.

Ключевая характеристика шведского проекта — высокая согласованность действий разнородных элементов инновационной инфраструктуры, при том что единый центр управления отсутствует, однако активно используются партнерские связи, горизонтальные контакты, клубные формы работы и т.п. Жестких и заданных правил игры нет, все выстраивается на договоренностях и стремлении к взаимодействию, которое и обеспечивает выгоды всем участникам. Сами шведы называют пять составляющих успеха сетевого способа организации: информация, коммуникация, координация, кооперация и взаимодействие. Ключевым элементом системы — университетский холдинг, на территории которого расположены исследовательские центры крупных компаний¹⁸⁵.

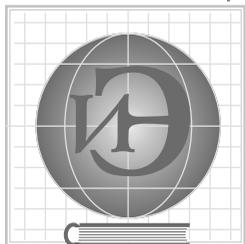
По мнению Г. Ицковица, важен обмен опытом по формированию модели «тройной спирали». В первую очередь необходимо изучение примеров организации инновационной деятельности у себя в стране. После этого нужно разработать программы расширения и распространения этой модели на другие регионы, другие вузы и институты. Например, в Швеции было создано специальное агентство для стимулирования таких процессов. Каждый регион мог разработать свой подход к оптимальному использованию своих ресурсов. И если регион представлял достойный проект, то правительство помогало его финансировать.

Роль государства в модели «тройной спирали» состоит в стимулировании и финансировании развития научных центров, чтобы такие центры объединяли все больше университетов, институтов, компаний вокруг себя, создавая научные и научно-образовательные сети¹⁸⁶.

185. Предприниматели на рынке идей. ВнешМаркет.

186. expert.ru/expert/2010/49/razvitie-po-spirali

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

www.inecon.ru

**Институты конкурентной политики
в регулировании новой индустриализации**

Научное издание

Дизайн серии – Валериус В.Е., Ахмеджанова В.А.

Редактор – Полякова А.В.

Компьютерная верстка – Гришина М.Ф.

Подписано в печать 04.12.2012.

Заказ № 71. Тираж 300 экз. Объем 13,6 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭРАН

ISBN 978-5-9940-0368-8



9 785994 003688